



---

Van: NOB bestuur  
Aan: Verenigingen en afgevaardigden van de NOB  
Betreft: Contributieverhoging  
Datum: april 2020

---

### **Vooraf**

De NOB kondigt met ingang van 1 januari 2021 een contributieverhoging aan. In deze notitie wordt aangegeven waarom het bestuur dit voornemen heeft. Allereerst wordt uiteengezet wat er financieel gaande is. Met name het dalende ledenaantal en de afnemende subsidies zijn de oorzaak van de voorgestelde verhoging. Ten tweede geven we aan wat er de afgelopen jaren is gedaan om de financiën op peil te houden. We sluiten af met een actieplan om de daling van het ledenaantal gezamenlijk een halt toe te roepen. Het actieplan bevat concrete wervingsacties die vanuit het meerjarenbeleidsplan te herleiden zijn.

Uiteindelijk zullen de leden in de Algemene Vergadering in september beslissen over het contributievoorstel. In de aanloop daar naar toe organiseert de NOB vier extra informatieavonden (fysiek en digitaal) over onder andere het meerjarenbeleidsplan en de contributieverhoging, waarbij u uiteraard in de gelegenheid wordt gesteld aanvullende vragen te stellen.

### **Inleiding**

De NOB draagt de duiksport een warm hart toe. De NOB zijn we allemaal: het bestuur, de verenigingen, de instructeurs, vinzwemmers, onderwaterhockeyers en alle sportduikers. We koesteren allemaal dezelfde hobby. We zetten ons in om dit te blijven doen, ieder op zijn/haar eigen niveau, binnen zijn/haar eigen reikwijdte met zijn/haar eigen netwerk en stakeholders om zich heen.

Met een aantal sporten in Nederland gaat het goed, met een aantal minder. De fietssport, een van de samenwerkingspartners van de NOB, floreert enorm. Gebleken is dat meer dan 90% van de beoefenaars fietst omwille van gezondheidsmotieven. Kennelijk heerst er een besef in onze maatschappij dat bewegen en sport nodig zijn als tegenhanger van ons soms ongezonde, stressvolle bestaan. Voor de duiksport geldt dat ook, maar minder. Onze sport brengt vooral mentale rust en ontspanning blijkt uit recent onderzoek door de NOB.





In sociaal opzicht is onze sport ook betekenisvol. Duiksport doe je met je buddy, maar vooral ook in groepsverband op de vereniging.

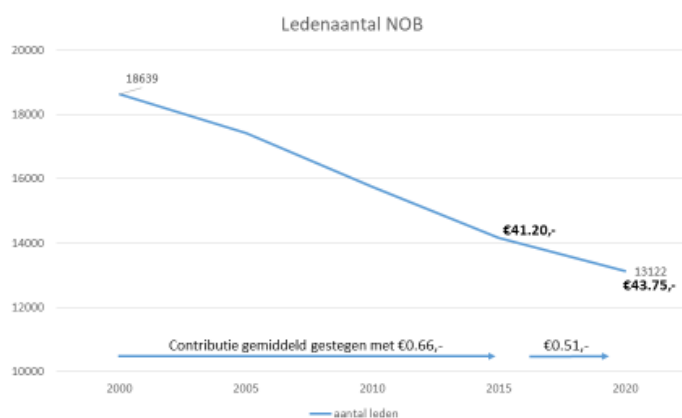
Het ledental van de NOB daalt. Het daalt al 15 jaar lang. We zien dat steeds minder mensen zich blijvend verbinden aan een vereniging. Meer en meer mensen duiken in het buitenland of duiken zonder lidmaatschap van een vereniging. We zien wel een groeiende groep duikers op individuele basis lid worden van de NOB. In z'n geheel neemt het ledental af (zie fig. 1).

Door het steeds afnemende ledental heeft de landelijke organisatie het financieel moeilijk. En omdat we het dienstenniveau voor de huidige sportduikers op niveau willen houden, kunnen we niet anders dan de contributie verhogen.

#### **Dienstenniveau van de NOB**

De medewerkers van de NOB zijn er in de eerste plaats voor de NOB-verenigingen. Vanuit het kantoor in Veenendaal zorgen zij voor een goed werkende ledenadministratie, promotie en marketing van de duiksport en de NOB-clubs, een collectieve bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering, goede en veilige opleidingen en ondersteuning van de clubs. Voor de leden van de NOB, via een club of individueel, zijn we er met goede collectieve verzekeringen (aansprakelijkheid, duikongevallen en duikreizen), aantrekkelijke aanbiedingen van onze partners, experts voor vragen over verschillende onderwerpen, betere duikplekken, organisatie van evenementen, bescherming van de onderwaternatuur, het online platform Duikspotter en zes keer per jaar Onderwatersport Magazine.

In de nieuwe meerjarenbeleidsperiode handhaven we het huidige dienstenniveau en richten we ons met name op de belangenbehartiging met aandacht op een sterk netwerk, voldoende capaciteit en deskundigheid en een betere bekendheid. De komende vier jaar gaan we aan de slag met 'blijven leren duiken' en het ontwikkelen en vermarkten er van.



In de afgelopen 15 jaar is de NOB-contributie met niet meer dan een inflatiecorrectie bijgesteld. De laatste 5 jaar was dit gemiddeld 51 cent voor seniorleden. Nu vragen we de leden om een forse injectie, nadat de NOB jarenlang de overheaduitgaven heeft geminimaliseerd, projectsubsidies heeft weten te bemachtigen en extra geld van derden heeft weten te innen.



---

In deze notitie leggen we uit waarom de NOB nu niet anders kan dan de contributie te verhogen.

1. We zoomen in op wat er gaande is;
2. We laten zien wat we de afgelopen 15 jaar gedaan hebben om financieel gezond te blijven én de dienstverlening aan duikers op niveau te houden;
3. We lichten toe hoe we met vereende krachten de daling willen ombuigen.

De komende periode zullen we op twee plekken in het land een nadere toelichting geven.

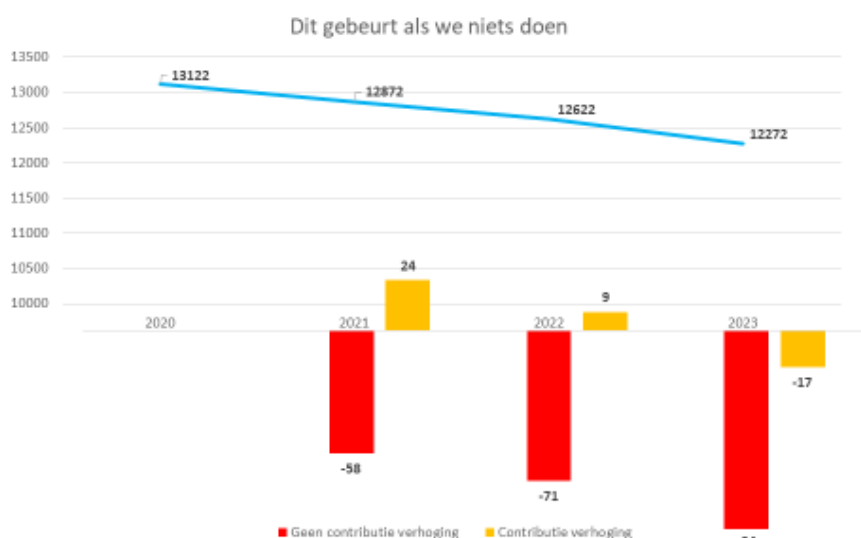
Definitieve besluitvorming vindt plaats op de Ledenvergadering op Papendal op zaterdag 19 september 2020

### **1. Wat is er gaande?**

De NOB had in zijn beste jaren meer dan 20.000 leden. Per 1 januari 2020 staan er nog **13.122** onderwatersportbeoefenaars in de administratie.

In de jaren '80 verdwenen er zo'n 2.000 leden per jaar en kwamen er jaarlijks zo'n 2.500 bij. De laatste jaren is dat steeds andersom geweest. Gemiddeld verliezen we nu ca 250 leden per jaar. En dat is al meer dan 15 jaar zo. Dit heeft uiteraard consequenties voor de contributie-inkomsten, de subsidie (op basis van ledenaantal) en de inkomsten uit de NOB-webshop.

Als we niets doen, raakt de NOB de komende jaren flink in de rode cijfers en zullen we aan de noodrem moeten trekken. Fig. 2 geeft dit aan. Vanaf 2020 krijgen we dan te maken met een geraamd jaarlijks exploitatietekort van € 58.000 (2021), € 71.000 (2022) en € 94.000 (2023). Stellen we de contributie met € 8,- bij voor senioren en € 3,- voor junioren dan kunnen we op het huidige niveau vier jaar verder en hebben we tijd om met elkaar de schouders eronder te zetten. De kleine reserves die we opbouwen in 2021 (+ € 24.000) en 2022 (+ € 9.000) zijn inzetbaar in 2023 (- € 17.000) en het restant in 2024 (- € 16.000). De gele staven in fig. 2 geven dit aan.

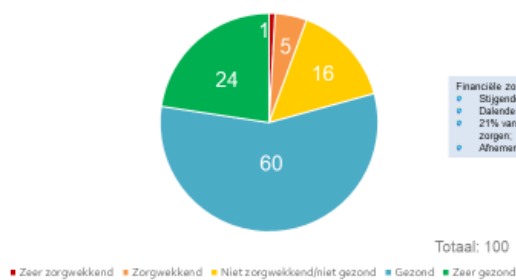


De redenen waarom leden opzeggen bij de verenigingen zijn overigens zeer divers. De werkelijke reden is vaak moeilijk (betrouwbaar) vast te stellen. Uit de meest recente verenigingsmonitor van de NOB blijkt dat slechts de helft van de verenigingen de reden van vertrek achterhaalt. Het merendeel houdt de beweegredenen niet actief bij, zo blijkt uit de antwoorden in de enquête. Wat opvalt, is dat slechts 37% van de aangesloten verenigingen bewust bemerkt dat het ledental gedaald is de afgelopen jaren.

Op landelijk niveau heerst er momenteel zorg om het dalende ledenaantal en de terugloop van subsidies. De NOB wil het dienstenniveau op peil houden en dat komt nu onder druk te staan.

Op lokaal niveau – zo leert ons de verenigingsmonitor –

### Hoe beoordeel je de financiële positie van jullie club?



Financiële zorgen voor de komende jaren:  
• Stijgende kosten / huurprijzen;  
• Dalende inkomsten uit contributies;  
• 21% van de verenigingen heeft geen zorgen;  
• Afnemende subsidies.



geldt dat het overgrote deel van de clubs geen financiële zorgen heeft (fig. 3). Gelukkig maar, want dit betekent dat het fundament van de NOB – de verenigingen – nog steeds stevig overeind staat.

Het merendeel van de clubs hecht waarde aan het lidmaatschap van de NOB, zo blijkt eveneens uit de verenigingsmonitor. Circa 32% geeft aan dat de NOB de afgelopen jaren zichtbaar positief heeft bijgedragen aan het beoefenen van de duiksport, 48% beaamt dit, maar kan dit niet specifiek duiden. De minderheid van de verenigingen denkt daar anders over en suggereert weinig te hebben aan de NOB. De ervaring die is opgedaan met belangenbehartiging en verenigingsondersteuning worden in zijn algemeenheid als positief ervaren.

Uit de cijfers maken we op dat veel clubs het belang van een sterke koepel onderkennen. Uit de groeiambitie van veel clubs concluderen we bovendien dat er landelijk begrip is voor een gezamenlijk aanpak van ledenwerving en –behoud.

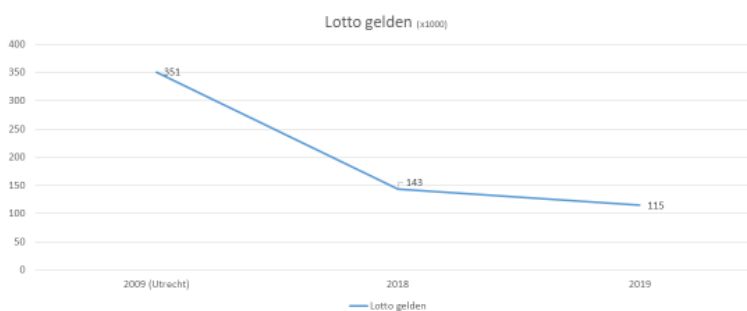
### Terug naar het landelijke niveau

Fig. 1 toont het ledental door de jaren heen. Als we er nu niet gezamenlijk de schouders onder zetten, zal het ledental nog eens met gemiddeld 250 duikers per jaar dalen. Dit is uiteraard een raming, maar wel gebaseerd op feiten die ons de laatste tien jaar zijn overkomen. Fig. 2 geeft de financiële consequenties aan.

Fig. 4 laat zien hoe drastisch de landelijke subsidies zijn afgenomen de laatste jaren. Dit komt doordat subsidiegeld wordt toebedeeld op basis van ledenaantallen bij sportbonden en omdat het beleid van NOC\*NSF is veranderd richting outputfinanciering. Een belangrijk criterium daarbij wordt gevormd door beleidsresultaten waarbij innovaties leidend zijn. Voor

kleinere bonden is dit een lastig concept. Er wordt immers gekort op de

### Subsidies





---

basis(ledental)subsidies, terwijl het ledental ook terugloopt. Daardoor daalt de omzet, kan er minder FTE betaald worden en kan er minder gewerkt worden aan innovaties, ledenbehoud en ledenwerving. Door deze vicieuze cirkel worden subsidies voor kleiner wordende sportorganisaties steeds lastiger bereikbaar.

De NOB heeft de laatste jaren met Jack de Vries aan het roer hierover zijn beklag gedaan in de ALV van NOC\*NSF. Jack poogde onder de noemer “Klinkende munt” meer geld voor de sport te genereren uit andere bronnen.

In de jaren '70 en '80 ontving de NOB zogenaamde instellingssubsidie van de landelijke overheid. Deze inkomstenbron is volledig van de baan. De heersende politiek is de mening toegedaan dat verenigingen en bonden zichzelf structureel financieel moeten kunnen bedruipen.

Ook met het nieuwe Sportakkoord komen middelen wel rechtstreeks ten goede aan verenigingen en gemeentes, maar sportbonden worden vergeten.

De bijdrage vanuit de Nederlandse Loterij is de afgelopen jaren afgenomen met ca 30% tot € 115.000.



## 2. Wat is er gedaan om het tij te keren?

We moeten het tij keren. Fig. 5 laat nog eens zien wat het budget is van de NOB om mee te werken en hoe dat de laatste jaren fluctueerde.

Toen de NOB in 2010 het pand aan de Nassaustraat in Utrecht verliet en in een samenwerking

doorging in Veenendaal (NBF–NTFU en KNDB) kregen we allereerst meer financiële armslag:

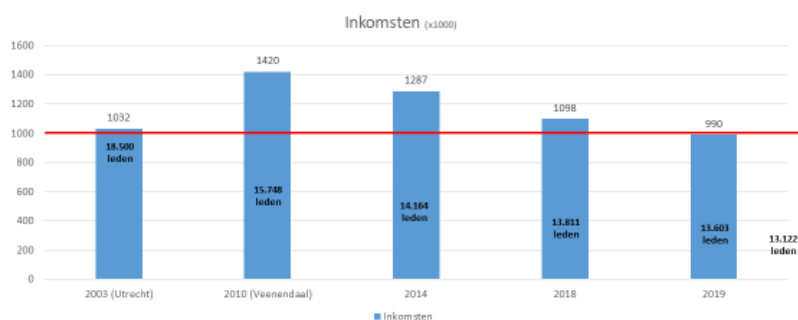
- de overheadkosten werden lager
- we ontvingen huurpenningen
- de kosten van de directie werden onder de vier sportbonden gedeeld
- nieuwe investeringen kwamen ten laste van vier organisaties.

In de jaren na 2010 (verhuizing naar Veenendaal en doorstart van de samenwerking) konden we nog lang voortborduren op de extra inkomsten, ingebracht door de andere samenwerkende sportbonden. Het gaat dan met name om

- verhuur van delen het nieuwe pand
- uitleen van personeel.

Ondanks een dalend ledenaantal bleef na 2010 het werkbudget op niveau. De jaarlijkse inflatiecorrectie op de contributie was toereikend. De inkomsten bleven boven 1 miljoen euro (fig 5). Daarentegen zien we dat we tien jaar na het aangaan van de samenwerking toch op het bestedingsniveau van de stand-alone situatie zijn uitgekomen (2009). Nu is het noodzakelijk de contributie te verhogen.

Werkbudget 2003-2019





## Bron van inkomsten

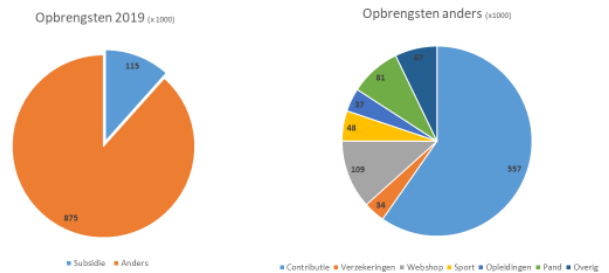


Fig. 6 geeft inzicht in hoe de NOB aan zijn inkomsten komt.

Dit bestond vroeger uit subsidie en contributie. Vanaf 2010 kwamen daar inkomsten vanuit de andere sportbonden bij.

## Kostensoorten 2019

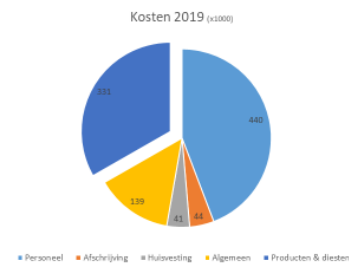


Fig. 7 geeft weer hoe de NOB momenteel haar middelen inzet. De inkomsten worden besteed aan personeel, huisvesting, overhead-organisatie en producten en diensten voor de leden. In de afgelopen jaren is noodgedwongen bezuinigd op personeel. We functioneren sinds begin 2017 met circa 2 FTE minder. Dit was ter compensatie van het dalende ledental noodzakelijk om te doen.

Zoals bij alle bedrijven en organisaties namen de kosten om te functioneren als organisatie de afgelopen jaren toe (fig. 8). De samenwerking corrigeerde dat. Met name de inkomstenbron op de verhuur (€ 81.000 per jaar) compenseerde de afnemende eigen bijdragen van de leden

## Verloop in baten en lasten

Inkomsten	2009		2019
Contributies	888	>	591
Subsidies	351	>	115
Pand	0	<	81
Kosten	2009		2019
Personeel	454 (8FTE)	>	441(6,2FTE)
Afschrijvingen	16	<	44
Huisvesting	39	<	41
Bureau & organisatie	92	<	139
Producten en diensten	528	>	331

Vanaf 2018 heeft de directeur van de NOB zijn loopbaan voortgezet bij de NTFU en wordt hij voor nog maar 15% ingehuurd door de NOB. Dit leverde voor de NOB een extra bezuiniging op.

Een belangrijke andere bezuinigingspost was Onderwatersport Magazine. Door de beschreven inkomstenderving is de verschijning van het bondsmagazine teruggebracht van tien naar zes uitgaven per jaar. Ter compensatie is de digitale informatievoorziening vergroot.



---

De NOB besteedt circa 30% van zijn te besteden middelen aan diensten en producten voor de verenigingen en leden (fig. 8). Dit percentage ligt in lijn met wat 'grote broer' NTFU besteedt aan zijn leden. Daar mogen we gezien de genomen maatregelen trots op zijn.

De maatregelen in het verleden zijn ook altijd genomen in het belang van de dienstverlening en daarmee het voortbestaan van de lid-verenigingen. Gelukkig, zo hebben we gezien, kennen de meeste amper financiële problemen en zijn ze positief gestemd over de toekomst van hun club.



### 3. Een gezamenlijke aanpak

Als we de contributie nu niet verhogen valt de NOB in een diep gat. Er is de laatste jaren van alles ondernomen om de financiële huishouding op peil te houden. De samenwerking in Veenendaal heeft ons tien jaar verderop geholpen. De laatste jaren konden we ook niet anders dan bezuinigen op personeel. Het verlagen van het aantal uitgaven van Onderwatersport was ook onontkoombaar. Nu doen we een beroep op de leden, maar daarmee zijn we er niet. Het tij wordt pas echt gekeerd wanneer we in samenspraak werken aan concrete ledenwerving en ledenbehoud. Het meerjarenbeleidsplan van de NOB laat dit zien. Concrete landelijke initiatieven die doelgericht moeten bijdragen aan het omdraaien van de negatieve spiraal zijn de volgende:

1. Ondernemers kopen NOB-lidmaatschappen via de Duikspotter 'giftbox'. Ze verkopen de NOB-lidmaatschappen aan klanten aan de balie.
2. Door 3\*-duikers meer opleidingsbevoegdheden te gunnen, kunnen gemakkelijker nieuwe leden worden opgevangen bij de verenigingen.
3. Een snorkeldiploma voor kinderen die zwemdiploma B hebben gehaald, wordt landelijk verspreid in alle zwembaden. Dit leverde afgelopen jaar al circa 9.000 gecertificeerde snorkelaars op.
4. Een te introduceren landelijke en vrijblijvende check op duikvaardigheid, fitheid en duikmaterialen gaat de veiligheid en daarmee de betrokkenheid bij de duiksport voor een langere tijd bevorderen.
5. Een duikgerelateerde reisverzekering (met werelddekking) als onderdeel van het NOB-lidmaatschap maakt het lidmaatschap aantrekkelijker.
6. Medewerkers van het bondsbureau richten zich op het binden van bestaande duikverenigingen die nog niet lid zijn.

We gaan in de komende jaren nadrukkelijk een beroep doen op de verenigingen van de NOB.

We realiseren ons dat ledenwerving en -behoud vooral lokaal ingezet en gerealiseerd moet worden

(zie ook fig. 9 en 10)



Als NOB zullen we lokale initiatieven landelijk versterken.

Goede en creatieve initiatieven zullen we begeleiden in de uitvoering, communicatief versterken en financieel ondersteunen.

## Waar gaan verenigingsbesturen zich het komende jaar op richten?

Top 5 (meerdere antwoorden mogelijk):

- Sfeer en cultuur binnen de vereniging (54%)
- Ledenbehoud (47%)
- Ledenwerving (39%)
- Behoud van vrijwilligers (25%)
- Werving van vrijwilligers (17%)

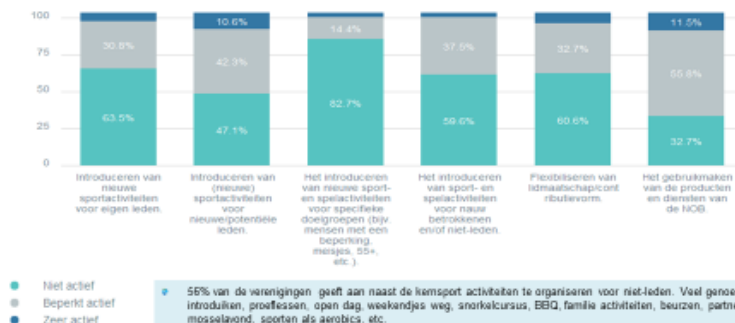
Overig:

- 14% wil meer gaan samenwerken met andere verenigingen.
- Slechts 3% gaat zich richten op aanbod voor jeugd.
- 16% gaat aan de slag met het activiteiten aanbod.



Vorig (boek)jaar konden we een bedrag reserveren voor ledenwerving en -behoud. Dit geld kwam concreet vrij uit de verkoop van nieuwe opleidingsboeken. Dit geld stelt de NOB beschikbaar als een stimulans voor het ontwikkelen van creatieve projecten en acties voor ledenwerving en -behoud. Er is zo'n € 60.000 beschikbaar. De NOB vergoedt max 50% van de kosten met een maximum van € 1.000 per vereniging. Bovendien vragen we aan een vereniging of zij hun acties willen delen met anderen, zodat niet telkens het wiel opnieuw hoeft uitgevonden te worden.

## In welke mate zijn de verenigingen aanbod aan het ontwikkelen?



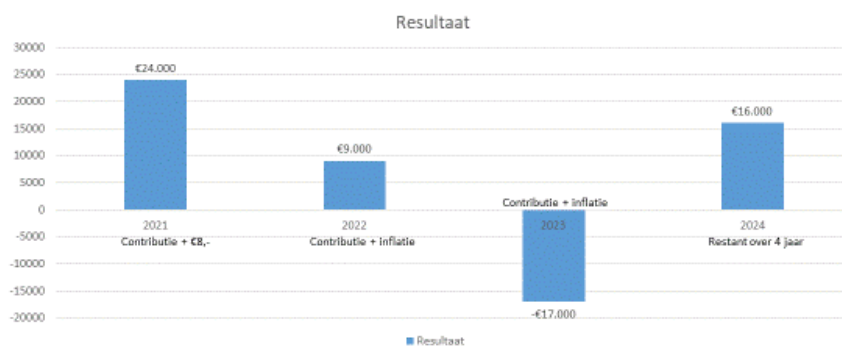
- 55% van de verenigingen geeft aan naast de kersport activiteiten te organiseren voor niet-leden. Veel genoemd: introdukties, proflessen, open dag, weekendjes weg, snorkelcursus, BBQ, familie activiteiten, beurzen, partnerdag, mosselavond, sporten als aerobics, etc.



Tot slot zullen medewerkers van de NOB verenigingen helpen bij de financiële en beleidsmatige opties die de introductie van het Sportakkoord in Nederland met zich meebrengt.

We vragen dus niet alleen een contributieverhoging, maar investeren ook zelf. We gaan er samen de schouders onder zetten!

## Effect van contributieverhoging



	Begroting	Begroting	Begroting	Begroting	Resultaat	Begroting	Resultaat
<b>Kosten organisatie</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Personeel	499.000	479.000	459.133	430.936	440.999	473.053	376.372
Huisvesting	62.300	62.300	62.300	69.500	65.527	69.900	69.333
Bureau & organisatie	108.908	108.908	116.908	123.796	132.979	127.100	112.315
Bestuur, commissies	26.450	26.450	26.450	21.800	26.405	22.500	20.254
<b>Totaal</b>	<b>696.658</b>	<b>676.658</b>	<b>664.791</b>	<b>646.032</b>	<b>665.909</b>	<b>692.553</b>	<b>578.274</b>
<b>Opbrengsten organisatie</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Contributies	615.142	619.588	618.273	561.525	557.080	561.160	560.354
Subsidies	90.000	95.000	100.000	105.000	112.084	115.000	143.289
Huisvesting	77.000	77.000	77.000	77.000	81.762	77.000	76.696
Overige opbrengsten	0	0	0	2.800	6.760	2.800	-4
<b>Totaal</b>	<b>782.142</b>	<b>791.588</b>	<b>795.273</b>	<b>746.325</b>	<b>757.686</b>	<b>755.960</b>	<b>780.336</b>
<b>Kosten producten en diensten</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Verzekeringen	38.000	39.900	40.400	35.700	26.464	36.200	34.408
Producten	9.000	9.500	10.000	17.000	9.396	17.250	20.192
Magazines	74.500	74.500	74.500	72.592	70.409	92.000	74.431
Marketing en PR	27.333	27.333	27.333	29.593	23.978	25.000	25.155
Wedstrijden & toernooien	33.500	33.500	33.500	31.090	64.110	37.500	82.664
VO en ledenservice	17.000	17.000	17.000	8.000	16.360	7.000	5.788
Webshop	75.000	75.000	75.000	84.000	74.513	54.000	91.587
Opleidingen	48.500	48.500	48.500	60.000	12.377	55.500	32.104
<b>Totaal</b>	<b>322.833</b>	<b>325.233</b>	<b>326.233</b>	<b>337.975</b>	<b>297.608</b>	<b>324.450</b>	<b>366.329</b>
<b>Opbrengsten producten en diensten</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Subsidie VO	0	0	0	0	3.550	0	-8
Verzekeringen	28.000	28.000	28.000	29.400	28.129	28.400	29.014
Magazines	0	0	0	0	3	0	0
VO en ledenservice	6.500	6.500	6.500	6.500	6.450	6.500	6.650
Webshop	133.100	133.100	133.100	144.000	109.767	143.400	161.246
Wedstrijden & toernooien Onderwaterhockey	16.000	16.000	16.000	16.000	44.815	16.000	70.134
Wedstrijden & toernooien Vinzwemmen	2.500	2.500	2.500	2.500	3.202	3.400	2.609
Opleidingen	64.000	64.000	64.000	64.527	37.166	80.000	48.939
<b>Totaal</b>	<b>250.100</b>	<b>250.100</b>	<b>250.100</b>	<b>262.927</b>	<b>233.082</b>	<b>277.700</b>	<b>318.584</b>
<b>Projecten</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
	30.000	30.000	30.000	25.245	34.128	16.657	25.482
<b>Totaal</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>25.245</b>	<b>34.128</b>	<b>16.657</b>	<b>25.482</b>
egalisatiefonds	-17249	9797	24349	0	0	0	0
<b>Resultaat</b>	<b>0</b>	<b>-0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-6.882</b>	<b>0</b>	<b>128.834</b>