

RACQUETBALL IN NEDERLAND

NEDERLANDSE RACQUETBALL ASSOCIATIE

24 augustus 2007



Inhoud

1	Inleiding	3
2	Racquetball	4
2.1	Wat is racquetball	4
2.2	Wie is de doelgroep	4
2.3	Waar wordt het gespeeld	4
2.4	De baan	4
2.5	Waarom racquetball	4
2.6	Overige facts	5
3	Trends en ontwikkelingen	6
3.1	Verenigingsleven versus beleveniseconomie	6
3.2	Sportdeelname, -organisatie en -accommodaties	7
3.3	Synthese: zeven knelpunten in de sport	10
3.4	Aanknopingspunten voor bestaande verenigingen en bonden	11
4	Ontwikkelingen racquetball in Nederland	13
4.1	Racquetball nu	13
4.2	Aanbevelingen	14
5	Financieel	15
5.1	Algemeen	15
5.2	Exploitatieopzet racquetballbanen	16
5.3	Exploitatie opzet enkele baan	17
<u>Bijlagen</u>		
1	Overzicht van rente en aflossing	19
2	Folder	21

HOOFDSTUK 1 Inleiding

De Nederlandse Racquetball Associatie heeft via Sport en Zaken ARCADIS gevraagd om een folder te vervaardigen die de sport helpt promoten en een propositie te schrijven om de sport Racquetball in Nederland goed in de markt te zetten.

Om de sport te vergroten moet de Racquetball Associatie de volgende patstelling doorbreken:

- om meer leden en actieve sporters te kunnen werven moeten er meer racquetball banen in Nederland komen;
- om meer banen te realiseren (bij veelal commerciële) exploitanten moeten er meer spelers zijn en de bekendheid van het spel groter zijn.

De sport heeft veel elementen in zich om een toegevoegde waarde te zijn voor de Nederlandse racquetsport wereld:

- Zeer toegankelijk voor kinderen/ouderen;
- Uitdagender en sneller voor geoefende spelers;
- Kan zeer intensief zijn als lichamelijke fitness training;
- Men kan snel doorstoten naar de (inter)nationale top als men wil investeren

ARCADIS is gevraagd om een soort propositie op te stellen om daarmee een "verkoop / racquetball brochure" te maken.

Om het eeuwige dilemma accommodatie versus actieve spelers te doorbreken wil de NRA een duidelijke propositie gecombineerd met een haalbaarheidsplan voor bouw baan + exploitatiekosten.

De folder is reeds vervaardigd en is als bijlage toegevoegd.

HOOFDSTUK 2 Racquetball

2.1 WAT IS RACQUETBALL

Racquetball is een flitsende balsport. Twee spelers of twee teams van twee spelers slaan afwisselend de bal tegen de voormuur voordat de bal de grond twee keer heeft geraakt. Racquetball is te spelen door jong en oud, voor beginners en gevorderden.

Al spelend bouw je een goede conditie op en dat maakt dat Racquetball "FITNESS IN A GAME" is.

Racquetball is een dynamische sport waarbij snelheid, conditie, reactievermogen, kracht en techniek nodig zijn. Het is een totale workout in een aantrekkelijk spel.

2.2 WIE IS DE DOELGROEP

De doelgroep van Racquetball is erg breed, want racquetball is voor iedere doelgroep toegankelijk. Jong en oud, beginner en gevorderde iedereen kan het spelen op zijn of haar niveau. De goede stuiterkwaliteiten van de bal maken het spel makkelijk te leren. Naar mate het niveau stijgt wordt de bal harder geslagen en worden de rally's erg spectaculair.

Ook voor mensen met een beperking is racquetball geschikt. Er wordt namelijk ook rolstoel racquetball gespeeld.

2.3 WAAR WORDT HET GESPEELD

Racquetball wordt in Nederland indoor gespeeld. Er zijn momenteel twee centra waar racquetbalbanen gevestigd zijn. Den Haag en Franeker. Er zijn ook banen op drie militaire basissen maar die zijn niet openbaar toegankelijk.

In Noord en Zuid Amerika is het een vrij grote sport en wordt er ook outdoor gespeeld.

2.4 DE BAAN

Racquetball wordt gespeeld op een besloten baan van 6 meter 10 bij 12 meter 20. De muren en plafond doen mee in het spel.

De baan kan in combinatie met een squashbaan aangelegd worden. Een squashbaan is korter dan een racquetballbaan. Door het toepassen van een schuivende achterwand kan de baan zowel voor squash als voor racquetball gebruikt worden.

2.5 WAAROM RACQUETBALL

n Racquetball is een goede aanvulling op het fitnessaanbod.

- n Het energieverbruik van een racquetballspeler is vaak hoger dan bij andere fitnessactiviteiten (het energieverbruik wordt uitgedrukt in METS, bij racquetball Racquetball, competitief 10.0, recreatief, algemeen 7.0. Andere fitness activiteiten: Aerobic, algemeen 6.0. Aerobic ballet of modern, twist 6.0, Aerobic high impact 7.0, Aerobic low impact 5.0
- n Het is een goede workout in competitievorm.
- n De sport zorgt voor een goede conditie en maakt je fitter en energiever: Fitness in a game!
- n De baan kan gecombineerd worden met een squashbaan door het toepassen van een schuivende achterwand.
- n Het is een verruiming van het sportaanbod binnen uw centrum.
- n Er kunnen op de baan ook nog andere sporten gespeeld worden: Wallybal (soort volleybal) en handball.
- n Het is een sport die beoefend kan worden door jong en oud.
- n Het is een relatief goedkope sport. Je hebt weinig uitrusting nodig om te starten.
- n De weg naar de top is snel. Aantrekkelijk voor spelers met topsportambitie

2.6

OVERIGE FACTS

- n Racquetball wordt gespeeld in ruim 90 landen.
- n In Noord Amerika spelen zo'n 13 miljoen mensen racquetball.
- n Racquetball is officieel erkent door het Internationaal Olympisch Comité.
- n De Nederlandse Racquetball Associatie (NRA) is aangesloten bij NOC*NSF.
- n De NRA is een actieve bond die bereid is ondernemers te helpen bij het ontwikkelen van de sport.

HOOFDSTUK 3 Trends en ontwikkelingen

In dit hoofdstuk wordt een aantal trends weergegeven waarna aangegeven wordt welke kans of conclusie hier voor de NRA van toepassing is.

3.1 VERENIGINGSLEVEN VERSUS BELEVENISECONOMIE

Motieven: prestatiesporters tegenover gezondheidssporters

De gezondheidssport heeft steeds meer de overhand over de prestatiesport. Dat sporten betekent dat je lid wordt van een sportvereniging en deelneemt aan competities, ligt thans allerminst voor de hand.

Coubertins 'citius, altius, fortius' heeft plaatsgemaakt voor het 'fresh, new and exciting' van Coca Cola en consorten. Sporten is niet meer alleen gedisciplineerd trainen om tot steeds betere prestaties te komen; er is meer oog gekomen voor plezier in en rond het spelen en om fit te blijven is het niet nodig om altijd even gedreven te zijn.

CONCLUSIE

Kans sluit aan bij visie NRA

Minder binding, meer wisselende leefstijlen

Sport is een keuze, een verhaal of leefstijl. De sport staat daarin geenszins alleen, maar volgt de ontwikkeling in de rest van de maatschappij. Uit een veel groter geworden aanbod kiest men wat van zijn gading is.

De individualisering heeft niet betekend dat er geen interesse meer is om deel uit te maken van grotere sociale verbanden. Wel is de wijze van betrokkenheid bij dergelijke verbanden veranderd. De relaties zijn vluchtiger, oppervlakkiger; zij impliceren minder regels en verplichtingen, en zijn meer aangegaan op basis van emoties en als onderdeel van een zelfgekozen leefstijl. Onderzoekers spreken in die zin van de opkomst van 'lichte gemeenschappen' (Hurenkamp, geciteerd in De Hart 2005: 74).

CONCLUSIE

Kans, exploitant kan met Racquetbalbaan aanbod vergroten

Sporten: steeds meer in de vorm van een evenementen

Sport is meer een evenement aan het worden is, een spektakel. Steeds minder mensen lijken structureel tijd opzij te willen zetten om jaar in jaar uit te werken aan prestatieverbetering (of aan de vereniging). Aan de andere kant is er grote belangstelling voor wielertochten, hardloophwedstrijden, wandelhappenings en andere kortdurende massa-evenementen. Klaarblijkelijk is er voldoende belangstelling om zich, in ieder geval kortstondig, onder

grote groepen gelijkgestemden te begeven en zich als sporter of als sport vrijwilliger te afficheren.

CONCLUSIE

Racquetball is moeilijk in de vorm van een evenement te gieten. Of moeten er nieuwe fitness en baansportevenementen komen? Kansen met mobiele baan op evenementen staan

Sport als onderdeel van de beleveniseconomie

De sportindustrie speelt daar handig op in en voorziet de betrokkenen (tegen betaling) van allerlei uitrustingen waarin het 'sportieve kapitaal' van de zelfgekozen leefstijl tot uitdrukking kan worden gebracht. Sport, en dan niet alleen de top- of mediasport maar ook de breedtesport, is onderdeel geworden van de beleveniseconomie. Ook hierin toont de sport zich niet anders dan de rest van de maatschappij.

CONCLUSIE

Kansen meeliften op fitnesshype

Overall beeld: hoge sportdeelname, individualisering, commercialisering
Voor de georganiseerde sport hebben de ontwikkelingen in de sport – brede, maatschappelijke interesse voor gezondheid en sportiviteit, toenemende segmentering, een lossere band met de sport en de opkomst van een beleveniseconomie – uiteenlopende gevolgen gehad. Commercialisering heeft zijn intrede gedaan, topsportbudgetten zijn gegroeid, de publieke belangstelling voor sport steeg. Tegelijkertijd daalde het marktaandeel van de georganiseerde sport. Was in 1991 nog 60% van de sporters lid van ten minste één sportvereniging, in 2003 gold dat voor nog maar 53%.

Overigens zijn, te midden van processen van individualisering, de ontwikkelingen in de ledentallen van sportverenigingen allerminst ongunstig. Ook nu kent geen andere vrijetijdssector zoveel leden van vrijwillige organisaties als de sportsector. Nog steeds zijn er sportbonden en teamsporten die groeien (hockey bijvoorbeeld). Een door de tijd vrij constante 10% à 14% (afhankelijk van definities) van de Nederlandse bevolking is als vrijwilliger betrokken bij de sport.

CONCLUSIE

Racquetball hoeft niet perse in georganiseerd verband beoefend te worden.

3.2

SPORTDEELNAME, -ORGANISATIE EN -ACCOMMODATIES

Sportverenigingen: schaalvergroting, veel verloop

Er is sprake van een schaalvergroting van de sportclubs door een daling in het aantal sportclubs, en een tegelijkertijd optredende stijging in het aantal sporters en sportactiviteiten.

Bij biljarten, sportschieten, skiën, squash en triatlon vertoont de ontwikkeling van het aantal verenigingen over de laatste veertien jaar een golfbeweging: na een aanvankelijke stijging is er de laatste jaren een duidelijke terugval. Sporten die in de afgelopen veertien jaar elk ten minste honderd verenigingen zagen verdwijnen, zijn: badminton, biljart, gymnastiek, handbal, paardensport, kegelsport, korfbal, tafeltennis, volleybal en wielrennen.

'Nieuwe sporten' nu meer gevestigd, wel daling populariteit van duosporten
Ondanks de genoemde daling in het aantal sportclubs is een aantal takken van georganiseerde sport juist verder doorgedrongen in Nederland. Dit geldt zeker voor het

aangepast sporten (sport voor gehandicapten of mensen met een chronische aandoening), bridge, golf, skeeleren, squash, triatlon, watersport en ijshockey.

Bij de duosporten wijzen de ledenstatistieken van NOC*NSF alleen bij de vechtsporten op een groei in recente jaren. Volgens het onderzoek RSO dalen alle duosporten in populariteit.

Rangorde in de ledentallen (NOC*NSF): weinig veranderingen

Opvallend is dat de aanwas aan nieuwe sporten niet of nauwelijks wordt weerspiegeld in de rangorde van ledenaantallen en officiële registratie bij NOC*NSF. De samenstelling van de top vijftien meest populaire sporten (gemeten naar ledental) is in de periode 1978-2004 niet ingrijpend veranderd. Twaalf van de vijftien grootste bonden in 2004 hebben de afgelopen 26 jaar een plaats in de top vijftien gehad. Tevens is de topdrie gedurende 26 jaren bijzonder stabiel gebleven (1, KNVB/Voetbal, 2, KNLTB/Tennis, 3, Ned. Gymnastiek Unie).

NB: Sinds 1998 zijn de volgende twee organisaties als lid van NOC*NSF toegelaten:

Nederlandse Racquetball Associatie (1998) en in 2003 de Nederlandse Frisbee Bond.

De laatste decennia zijn lang niet alle aanvragen tot lidmaatschap door NOC*NSF gehonoreerd, want:

- NOC*NSF hanteert sinds 1989 een aantal expliciete voorwaarden voor toetreding
- bij de fusie van NSF en NOC in 1993 is vastgelegd dat slechts één organisatie per tak van sport lid kan zijn van NOC*NSF.
- verschillende nieuwe sportactiviteiten zijn opgenomen in bestaande sportorganisaties: surfen in het Watersportverbond, poolbiljart in de Koninklijke Nederlandse Biljartbond, skeeleren in de Skate Bond Nederland en touwtrekken in de Koninklijke Nederlandse Krachtsport en Fitnessfederatie.

Terugloop specifieke sportaccommodaties, groei van (algemene) zalen en hallen

In de jaren negentig van de vorige eeuw nam het aantal overdekte sportaccommodaties toe van 1600 tot 2200 (tabel 6.15). De toename in deze periode kwam vooral voor rekening van de categorie 'overige overdekte sportaccommodaties'. Het gaat dan om bijvoorbeeld squashcentra, biljartzalen, overdekte ijsbanen, klimhallen, schermzalen, bowlingcentra, kartcentra, denksportcentra e.d.

Sinds 2000 lijkt er een eind te zijn gekomen aan de groei in dit deel van het accommodatiebestand, waarin naar verhouding veel particuliere exploitanten actief zijn (89%; niet in tabel). Tussen 2000 en 2003 nam het aantal 'overige overdekte sportaccommodaties' met 11% af (tabel 6.15). Deze afname is toe te schrijven aan een afname van het aantal particulier geëxploiteerde accommodaties.

Tennishalaccommodaties, eveneens veelal in handen van particuliere exploitanten (95%; niet in tabel), kenden een vergelijkbare ontwikkeling tussen 2000 en 2003. Ook hun aantal nam na 2000 af (-10%).

De afname van het aantal tennishalaccommodaties is eveneens toe te schrijven aan een afname van het aantal accommodaties dat particulier geëxploiteerd wordt.

Tabel 6.16

Aantal sportruimten en aantal banen, tafels in specifieke sportruimten^a in overdekte sportaccommodaties, 1988-2003 (in absolute aantallen en indexcijfers)

	absoluut						index (1988 = 100)		
	1988	1991	1994	1997	2000	2003	1988	2000	2003
multifunctionele sportzalen	448	473	605	520	585	655	100	131	146
multifunctionele sporthallen	768	818	930	935	945	975	100	123	127
ijshallen	16	19	20	20	20	20	100	125	125
fitnessruimten, krachthonken	.	.	.	215	295	315	.	.	.
banen, tafels in specifieke sportruimten ^a	3890	5447	7425	8135	8075	7325	100	208	188
wv.									
tennisbanen	1102	1202	1540	1555	1610	1530	100	146	139
squashbanen	374	642	1030	1325	1410	1245	100	377	333
kegel- en bowlingbanen	1123	1169	1405	1285	1130	1130	100	101	101
tafeltennistafels	302	376	325	260	405	385	100	134	127
biljarttafels	514	1469	2235	2935	2400	1775	100	467	345
overige banen, tafels, ruimten	475	589	885	775	1120	1260	100	236	265

a Sportruimten permanent ingericht voor een tak van sport.

Bron: CBS (SZS'88-'03)

Tegenover de afname van het aantal 'overige overdekte sportaccommodaties' en de afname van het aantal tennishalaccommodaties staat, tussen 2000 en 2003, een toename van zowel het aantal sportzaal- als van het aantal sporthalaccommodaties.

Minder accommodaties door terugloop van aantal particuliere exploitaties
Per saldo resulteerde dit in een geringe afname van het totale aantal overdekte sportaccommodaties tussen 2000 en 2003. De trend van toenemende privatisering van overdekte accommodaties is tussen 2000 en 2003 (tijdelijk?) tot stilstand gekomen. In 2000 werd nog 56% van het totale accommodatiebestand geëxploiteerd door particuliere exploitanten. In 2003 was dat afgenomen tot 54%.

Daling aantal squashbanen met -12% (o.a. binnen sportaccommodaties)
Maar niet alleen het aantal biljarttafels nam af tussen 2000 en 2003. Ook daalde het aantal squashbanen (-12%), tennisbanen (-5%) en tafeltennistafels (-5%) in specifieke sportruimten. Voor de squash- en tennisbanen is er daarmee duidelijk sprake van een trendbreuk, want in het laatste decennium van de vorige eeuw kenden beide typen sportbanen nog een gestage groei over de hele periode.

Structureel tekort aan accommodaties

De afgelopen jaren is het aandeel sporters gestegen en is de bevolkingsomvang gegroeid. Desondanks laten de thans beschikbare statistieken nauwelijks enige groei zien in de hoeveelheid ruimte die er voor de sport beschikbaar is. Ook het aantal sportaccommodaties laat geen groei zien.

Eind 2005 kwam NOC*NSF met een onderzoek dat uitwees dat de Nederlandse sport in 2020 9000 hectare ruimte en 425 sporthallen tekort zal komen (Stichting Recreatie en Alterra 2005; zie ook Van der Poel 2000). Na jarenlang vooral in de soft- en orgware van de sport te hebben geïnvesteerd, wordt het nu wellicht tijd om te bezien in hoeverre de

beschikbaarheid, de bereikbaarheid en de prijsstelling van sportaccommodaties belemmeringen opwerpen voor een verdere toename van het sportief bewegen. Zeker geldt dat voor het onderwijs, waar, zoals gezegd, de doelstelling luidt om op 90% van de scholen scholieren dagelijks te kunnen laten sporten.

CONCLUSIE

Het probleem van de NRA met de accommodaties is dus niet een uniek probleem. Wel kan het nuttig zijn meer samen te gaan werken met de fitnessbranche omdat die branche relatief veel ruimte heeft, dicht op de doelgroep zit en mogelijk geïnteresseerd is in diversificatie.

3.3

SYNTHESE: ZEVEN KNELPUNTEN IN DE SPORT

Het Sociaal Cultureel Planbureau signaleert, alles overziend, zeven knelpunten in de Nederlandse sport:

1. Ten eerste, sport en overgewicht. Meer mensen bewegen, maar het aantal mensen met (serieus) overgewicht is de afgelopen jaren verder doorgroeid. Er is nog geen kentering in opgetreden.

2., de veranderende sportbeleving. Kinderen hebben thans een grotere kans om hun ouders te zien sporten dan twintig jaar geleden, maar die kinderen zien hun ouders wel vooral ongeorganiseerd sporten. De toename van het 'sportieve kapitaal' dat ouders aan kinderen overdragen bestaat in hoofdzaak uit solosporten, sporten die gemakkelijk alleen te beoefenen zijn en waarvoor geen directe tegenstander of partner/teamgenoot benodigd is. In vergelijking met twintig jaar geleden zien kinderen hun ouders nauwelijks vaker deelnemen aan competities en trainingen, en maar nauwelijks vaker lid zijn van sportverenigingen.

3. de veranderende organisatie van de sport. In lijn met het tweede punt moet ook worden geconstateerd dat het aandeel sporters dat lid is van een sportvereniging de afgelopen jaren (wederom) licht daalde. De aanwas van nieuwe sporters is onder de ongeorganiseerde sport groter dan onder de georganiseerde sport. Men sport steeds meer buiten de traditionele verenigingen om.

4. de blijvende ongelijkheid in de sport. De sportdeelname van de tweedegeratie-allochtonen ligt hoger dan die van de eerstegeratie-allochtonen, maar blijft nog steeds achter bij de autochtonen.

Er doen zich niet alleen naar etniciteit verschillen voor in de sport. De sportdeelname blijkt onder hoger opgeleiden en mensen met hogere inkomens nog altijd beduidend hoger dan onder personen met lagere opleidingsniveaus en/of inkomens. Ook de achterstand in sportdeelname van mensen met een beperking ten opzichte van mensen zonder beperking is in de afgelopen jaren niet kleiner geworden.

5. de medaille wedloop in de topsport. De investeringen in topsport zijn de afgelopen tien jaren toegenomen. Mede hierdoor is het topsportklimaat verbeterd. Maar de concurrentie doet hetzelfde.

6. Ruimte en accommodaties. De afgelopen jaren is het aandeel sporters gestegen en is de bevolkingsomvang gegroeid. Desondanks laten de thans beschikbare statistieken nauwelijks enige groei zien in de hoeveelheid ruimte die er voor de sport beschikbaar is. Ook het aantal sportaccommodaties laat geen groei zien. De verplaatsing van sportvoorzieningen naar de randen van de stad kon geen halt worden toegeroepen. In grote stadscentra zijn alleen voorzieningen om te fitnessen goed vertegenwoordigd (zie hoofdstuk 8). Niet toevallig wordt fitness in de grote steden vaker beoefend dan in de rest van het land.

N.B. Aantal squash (–en racquetball) banen nam in deze markt zelfs af (met 12% voor squash).

7. de sport als deeltijdwerkgever. De afgelopen jaren is de werkgelegenheid in de sport met zo'n 5% gegroeid. Veel werkgelegenheid in de sport dient zich aan in de vorm van deeltijdbanen. Die situatie is in recente perioden niet wezenlijk veranderd. De sport blijft een deeltijdwerkgever.

3.4

AANKNOPINGSPUNTEN VOOR BESTAANDE VERENIGINGEN EN BONDEN

Het SCP noemt de navolgende consequenties en aanknopingspunten voor het bestaande verenigingsleven:

- Wil de sportvereniging overleven, dan lijkt een zekere mate van modernisering en professionalisering onontkoombaar. dit proces is in veel verenigingen al aan de gang. Via stimuleringsprogramma's als spin, Prins, het uit Vlaanderen geïmporteerde zelfmeetinstrument iksport en het keurmerk De gezonde sportvereniging wordt gewerkt aan verbetering van de kwaliteit van de dienstverlening (Lucassen en Van Bottenburg 2004).
- Veel verenigingen zijn de afgelopen decennia gefuseerd, en dat proces heeft zich ook in recente jaren voortgezet (zie hoofdstuk 6).
- ondersteuning door professionele adviseurs. Mits gedoseerd en niet geforceerd toegepast, kan het professionaliseringsproces de sport de nodige winst opleveren (Van Bottenburg 2005). De verenigingsstructuur wordt daardoor niet ondergraven, maar eerder versterkt; het werk van vrijwilligers wordt niet overgenomen, maar ondersteund.

Kansen voor samenwerking met commerciële organisaties

Wellicht kan zo ook de vlucht weg van de vereniging weer deels worden gekeerd: met sterke verenigingen, die service bieden en gericht inspelen op de veranderende vraag. Er zijn geen principiële redenen waarom atletiekclubs geen loopclinics kunnen aanbieden. Evenmin zijn er principiële redenen waarom commerciële aanbieders geen verenigingen zouden kunnen opzetten of helpen onderhouden (een situatie die nu al gemeengoed is in sporten als golf, tennis, squash, en ook in de fitnesswereld steeds vaker voorkomt). Het verschil tussen beide typen aanbieders zit hem vooral in de organisatie van het gebodene (de beheersvorm, de doelstellingen), de kwaliteit daarvan, de service en de flexibiliteit en de wijze van betaling (in contanten of via persoonlijke betrokkenheid).

Een deel van het moderne sportpubliek is duidelijk gecharmeerd van het beweegaanbod dat commerciële partijen de laatste jaren over de markt uitstrooien. Een ander, wellicht kleiner maar nooit helemaal weg te denken deel wil deelnemen aan bondscompetities, vindt het aardig om betrokken te zijn bij een club en zich daar ook voor in te zetten, of beleeft plezier aan een spelletje dat vooral door sportclubs wordt aangeboden, omdat het commercieel of anderszins nauwelijks te organiseren valt. Desondanks eist ook dit deel van het sportpubliek in toenemende mate kwaliteit, simpelweg omdat het gewend is om die ook op andere maatschappelijke terreinen te eisen en te krijgen. De cijfers laten zien dat de (georganiseerde) sport daar niet blind voor kan zijn.

Vergelijking zwembaden - fitnessaccommodaties

Nederlandse zwembaden hebben sinds 1994 jaarlijks rond de 90 miljoen bezoekers getrokken, en dat bij een groeiende bevolking en een gegroeide sportdeelname.

Zwembaden hebben dus niet geprofiteerd van de groei van de sportdeelname in die periode. Tegelijk is de prijs van het zwemmen in die periode verdubbeld (zie bijlage F). Of het een iets met het ander te maken heeft, blijft hier een onbeantwoorde vraag. Feit is dat er de afgelopen tien jaar niet meer bezoeken aan zwembaden zijn afgelegd, terwijl de Nederlandse bevolking duidelijk sportiever is geworden. Wel zijn Nederlanders meer aan fitness gaan doen. Niet toevallig vormen fitnessruimtes een van de weinige sportvoorzieningen die getalsmatig overheersen in de centra van grote steden.

Om te komen tot een heldere propositie moeten deze trends meegenomen worden. Het is verstandig om deze trends en ontwikkelingen neer te leggen naast de plannen van de NRA.

HOOFDSTUK

4 Ontwikkelingen racquetball in Nederland

Waar staat racquetball in Nederland en welke aanbevelingen worden gedaan om racquetball groter te maken in Nederland.

4.1

RACQUETBALL NU

Racquetball is vrij ver in de 'levenscyclus' aangekomen waarbij een neerwaartse spiraal dreigt

- § Zaalbeheerder Zoetermeer is recentelijk in Zoetermeer gestopt met racquetball, terwijl hij een van de pioniers van de sport is;
- § steeds minder zalen betekent steeds minder mogelijkheden om de sport te laten zien en nieuwe leden te werven.

NRA kan deze beweging niet alleen stoppen maar heeft partners nodig

- § Alleen het blijven promoten van Racquetball zal naar verwachting niet het gewenste effect hebben omdat er geen aantoonbare behoefte is, integendeel de feiten laten zien dat de sport steeds kleiner dreigt te worden;
- § Racquetball lijkt op zichzelf onvoldoende eigen profiel en onderscheidend vermogen te hebben om uit het dal te krabbelen met een nieuwe propositie;
- § NRA zal op zoek moeten gaan naar samenwerkingspartners om samen op de marktomstandigheden van nu in te spelen.

NRA heeft een goede uitgangspositie om samenwerkingspartners te zoeken.

De bond heeft:

- § een actief en goed georganiseerd bestuur;
- § bewezen een samenwerking met exploitanten te kunnen opzetten en onderhouden;
- § een succesvolle wervingsmethode geïntroduceerd met de formule van haar introductiecurssussen;
- § een kernachtige propositie 'fitness in a game';
- § Duidelijke en heldere meerjarenbeleid en jaarplannen waarin helder geformuleerd staat welke doelen nagestreefd worden.

De marktomstandigheden lijken kansen te bieden voor de toekomst:

- § gezondheid, synergie met fitness en andere sporten zoals squash, wallybal, zaalvoetbal
- § seniorenmarkt;
- § ICT mogelijkheden om speelpartners te vinden en direct een baan te boeken op basis van 'pay per play'.

4.2

AANBEVELINGEN

- § maak de sport bekend met fitness in a game;
- § zorg voor publiciteit;
- § zoek aansluiting bij bestaande wellnesscentra;
- § bij nieuwe initiatieven zorgen dat men vroeg aan tafel komt;
- § de mobiele baan biedt bij beurzen en evenementen een uitgelezen mogelijkheid om de sport naar de mensen toe te brengen en te promoten;
- § ga praten met grotere partijen en ga met de voorbeelden onder de arm het gesprek aan;
- § Aanbodgericht, scholieren, schoolsport;
- § Maak gebruik van de bestaande documenten die gemaakt zijn voor de sport door NRA.

HOOFDSTUK 5 Financieel

In dit hoofdstuk worden een aantal modellen worden weergegeven ten aanzien van de haalbaarheid van racquetball banen in verschillende situaties. Per situatie wordt toegelicht welke uitgangspunten gehanteerd worden.

5.1

ALGEMEEN

Structuur

Een groot aantal sportaccommodaties is speciaal uitgerust voor een specifieke sport, maar er zijn ook multifunctionele locaties zoals sporthallen. Daarnaast zijn er omnisportcentra waar meerdere sporten, zoals squash, tennis, fitness en zwemmen, beoefend kunnen worden in verschillende speciaal ingerichte ruimtes. Omnisportcentra nemen in aantal toe en worden vaak geëxploiteerd door een commerciële partij. Ook bij enkelvoudige sportcentra voor sporten die buiten verenigingsverband plaatsvinden is de exploitatie vaak in handen van commerciële partijen.

Voorbeelden hiervan zijn maneges en fitnesscentra. Bij multifunctionele sportlocaties huren verenigingen in veel gevallen voor een bepaald tijdsbestek (delen van) de accommodatie. Bij buitensporten is de vereniging vaker eigenaar van de accommodatie dan bij binnensporten. Vooral tennisverenigingen zijn vaak eigenaar van de gebruikte accommodaties.

Exploitatie

Sportaccommodaties behalen hun inkomsten voor het grootste deel uit verhuur en entreegelden. Bij veel exploitanten nemen horeca-inkomsten in belang toe.

Sporthallen en zwembaden kunnen, in het geval van verliesgevende exploitatie, vaak rekenen op een bijdrage van lokale overheden aangezien het voor gemeentes belangrijk is dat deze voorzieningen voor hun inwoners toegankelijk blijven. De inkomsten van een zwembad bestaan vaak voor de helft uit subsidies. Dankzij subsidies kunnen entreegelden laag blijven. Maneges halen slechts een klein gedeelte van hun inkomsten uit entreegelden. Het grootste gedeelte komt uit lesgelden, horeca en verhuur van paardenboxen. Lonen vormen een relatief grote kostencomponent en variëren van maar liefst 45% van de omzet voor zwembaden tot 19% voor maneges.

Ontwikkelingen en vooruitzichten

Circa 6,5 miljoen mensen in Nederland doen actief aan sport, waarvan ongeveer 4,9 miljoen in verenigingsverband. Het aantal Nederlanders dat in verenigingsverband sport nam in 2004 toe. Vooral het aantal jongeren onder de 18 jaar dat lid werd steeg sterk. De overheid zal sport de komende jaren verder bevorderen met als doel mensen meer te laten bewegen en overgewicht te bestrijden. Dit is vastgelegd in het Nationaal Actieplan Sport en Bewegen.

Door sport in verenigingsverband en op scholen te stimuleren zal de bezettingsgraad van sportaccommodaties verder toenemen.

Steeds meer exploitanten van sportaccommodaties proberen hun inkomsten te verhogen door nieuwe diensten aan te bieden. Hoewel verhuur en entreegelden verantwoordelijk zijn voor de bulk van de inkomsten komt een steeds groter deel van de omzet uit professionele horeca exploitatie, evenementenorganisatie en recreatieve voorzieningen, zoals sauna's en zonnebanken. Mede door deze ontwikkelingen hebben vele nieuwe multifunctionele sportaccommodaties, na verliezen in de opstartfase, nu het stadium bereikt waarin een positief rendement kan worden behaald.

De golfsport maakt in Nederland een sterke groei door. Dit maakt de aanleg van nieuwe golfbanen aantrekkelijk voor ondernemers. De snelheid waarmee nieuwe golfbanen tot stand komen wordt echter getemperd door moeilijkheden bij het wijzigen van bestemmingsplannen van gemeenten of provincies. Meer dan vijftig procent van alle golfbanen is tegenwoordig in commerciële handen in plaats van in eigendom van een golfvereniging. Ruim 45% van alle golfers beoefent deze sport niet in verenigingsverband. Ook tennis wordt steeds meer buiten verenigingsverband gespeeld. Dit komt mede door de verruimde mogelijkheden om banen te huren bij commerciële tennisparken en -hallen.

5.2

EXPLOITATIEOPZET RACQUETBALLBANEN

Investeringsbegroting racquetballcentrum (exclusief grondkosten).

centrum	10 banen	opp	prijs
banen	10	744,2	494.893
kleedruimten	2	60	39.900
douches	2	30	33.000
ehbo	1	10	6.650
kantine	1	100	66.500
keuken	1	25	27.500
toiletten	3	30	33.000
gangen etc	1	50	33.250
onvoorzien			73.469
		1049,2	808.162

In bovenstaand voorbeeld wordt uitgegaan van een investering van € 808.162 voor de realisatie van een basic racquetballcentrum. Hierbij wordt opgemerkt dat de inrichtingskosten (meubilair etc.) hier niet in meegenomen zijn.

Een berekening van de rente en aflossingsverplichtingen laten bij een looptijd van 20 jaar ene jaarlijkse rente en aflossing zien van € 64.550. Op basis van deze gegevens is de volgende exploitatieopzet gemaakt.

Omschrijving	percentage	bedrag
Omzet	100%	379.706
personeelskosten	26%	98.724
huisvestingskosten	22%	83.535
Rente en aflossing	17%	64.550
overige kosten	26%	98.724
		345.532
bedrijfsresultaat	9%	34.174

Om tot een omzet te komen van ongeveer € 380.000 is onderstaand rekenmodel opgesteld.

aantallen	omschrijving	totalen		percentage	totalen
10	banen				
50	blokken van 45 min.				
14	tarief				
1	baan	700	p/w	65%	455
10	banen	7.000	p/w	65%	4.550
50	weken	350.000	p/j	65%	227.500
1000	mensen		p/w	65%	650
50.000	mensen		p/j	65%	32.500
5	consumptie			65%	3,25
Subtotaal					
I	horeca	250.000			162.500
Totaal	omzet	600.000			390.000

Bovenstaande tabel laat bij een bezettingspercentage van 65% een omzet zien van 390.000 euro per jaar.

Hierbij is uitgegaan van verhuurblokken van een baan van 45 minuten. Daarnaast zijn wij uitgegaan van 50 verhuurblokken per week. Opgemerkt wordt dat dit een gemiddelde betreft voor het uitvoeren van de berekeningen.

Bovenstaand exploitatiemodel is alleen gericht op racquetball. Dit lijkt vooralsnog, gelet op het aantal spelers in Nederland, niet haalbaar.

Een combinatie van een squashcentrum met 1 of twee racquetballbanen zou een logischere keus zijn.

5.3

EXPLOITATIE OPZET ENKELE BAAN

In deze opzet wordt de bouw van een enkele racquetballbaan in een exploitatiemodel weergegeven. Uitgegaan wordt van een bestaande situatie of nieuwe situatie waarbij 2 extra banen aangelegd worden t.b.v. racquetball.

Uitgaande van een investering van € 100.000; (2 banen € 98.978,60).

Omschrijving	percentage	bedrag
Omzet	100%	47.059
personeelskosten	26%	12.235
huisvestingskosten	22%	10.353
Rente en aflossing	17%	8.000
overige kosten	26%	12.235
		42.824
bedrijfsresultaat	9%	4.235

Voor deze twee banen zal een omzet benodigd zijn van € 47.059.

aantallen	omschrijving	Totalen		Percentage	totalen
2	banen				
50	blokken van 45 min.		p/w		
14	tarief		p/45 min.		
	baan	700	p/w	70%	490
2	banen	1400		70%	980
50	weken	70.000	p/j		49.000

Bij een openstelling van 50 verhuurblokken van 45 minuten in de week, een tariefstelling van 14 euro per uur per baan en een bezettingspercentage van 70% zal een omzet gegenereerd worden van € 49.000 per jaar. Hierbij zijn extra inkomsten vanuit horeca niet meegenomen.

Opgemerkt wordt dat bij de investeringen geen grondkosten meegenomen zijn. Deze kosten zijn erg afhankelijk van de plaats en het grondbeleid per gemeente.

5.4

EXPLOITATIEOPZET BIJ GEBRUIK SEIZOENKAARTEN

Wanneer gebruik gemaakt kan worden van de mogelijkheid om seizoenkaarten te kunnen kopen zal het exploitatiemodel er anders uit komen te zien.

aantallen	omschrijving	Totalen		Percentage	totalen
2	banen				
25	blokken van 45 min.		p/w		
14	tarief		p/45 min.		
275	tarief jaarabonn.				
90	Abonn. houders				
	baan	350	p/w	70%	490
2	banen	700		70%	980
50	weken	35.000	p/j	70%	24.500
	abonn. houders	24.750			24.750
					49.250

Hierbij wordt uitgegaan van 90 abonneementhouders.

Indien de abonneementhouders ieder 1 x per week gebruik maken van een baan betekent dat zij 45 blokken van 45 minuten voor hun rekening nemen.

De mogelijk los te verhuren bloktijden zijn gesteld op 25 per baan. In bovenstaan overzicht dus 50 blokken van 45 min. Per week voor losse verhuur.

De prijs voor een jaarabonnement is gesteld op € 275,- per jaar.

Bij bovenstaande berekening moeten dus ongeveer 90 abonneementhouders een jaarkaart kopen om aan de omzet van 49.250 te komen.

BIJLAGE 1

Overzicht van rente en aflossing

Model 1

	Investerings bedrag	Rente	subtotaal	aflossing	rest
		5%			
1	808.162	40.408	848.570	64.550	784.020
2	784.020	39.201	823.221	64.550	758.671
3	758.671	37.934	796.605	64.550	732.055
4	732.055	36.603	768.658	64.550	704.108
5	704.108	35.205	739.313	64.550	674.763
6	674.763	33.738	708.501	64.550	643.951
7	643.951	32.198	676.149	64.550	611.599
8	611.599	30.580	642.179	64.550	577.629
9	577.629	28.881	606.510	64.550	541.960
10	541.960	27.098	569.058	64.550	504.508
11	504.508	25.225	529.734	64.550	465.184
12	465.184	23.259	488.443	64.550	423.893
13	423.893	21.195	445.088	64.550	380.538
14	380.538	19.027	399.564	64.550	335.014
15	335.014	16.751	351.765	64.550	287.215
16	287.215	14.361	301.576	64.550	237.026
17	237.026	11.851	248.877	64.550	184.327
18	184.327	9.216	193.544	64.550	128.994
19	128.994	6.450	135.443	64.550	70.893
20	64.444	3.222	67.666	64.550	3.116

In deze berekening is uitgegaan van een rentepercentage van 5%.

Model 2

	Investerings bedrag	rente	subtotaal	aflossing	rest
		5%			
1	100.000	5.000	105.000	8.000	97.000
2	97.000	4.850	101.850	8.000	93.850
3	93.850	4.693	98.543	8.000	90.543
4	90.543	4.527	95.070	8.000	87.070
5	87.070	4.353	91.423	8.000	83.423
6	83.423	4.171	87.594	8.000	79.594
7	79.594	3.980	83.574	8.000	75.574
8	75.574	3.779	79.353	8.000	71.353
9	71.353	3.568	74.920	8.000	66.920
10	66.920	3.346	70.266	8.000	62.266
11	62.266	3.113	65.380	8.000	57.380
12	57.380	2.869	60.249	8.000	52.249
13	52.249	2.612	54.861	8.000	46.861
14	46.861	2.343	49.204	8.000	41.204
15	41.204	2.060	43.264	8.000	35.264
16	35.264	1.763	37.028	8.000	29.028
17	29.028	1.451	30.479	8.000	22.479
18	22.479	1.124	23.603	8.000	15.603
19	15.603	780	16.383	8.000	8.383
20	7.603	380	7.983	8.000	-17

BIJLAGE 2

Folder

www.racquetball.nl
info@racquetball.nl
2717 BS Zoetermeer
Diepenbroekrode 38

Nederlandse Racquetball Associatie
Voorzitter : Erik Timmermans
Penningmeester : Peter de Jong
Secretaris : Michiel Veeken

NRA

let's play racquetball... fitness in a game!

i

waarom racquetball?
in uw sportcentrum?



facts

Waarom racquetball in uw centrum?

- Racquetball is een goede aanvulling op het fitnessaanbod.
- Het is een goede workout in competitievorm.
- De sport zorgt voor een goede conditie en maakt je fitter en energiever: Fitness in a game!
- Door het toepassen van een verschuifbare achterwand is de baan tevens te gebruiken voor squash.
- Het is een verruiming van het sportsaanbod binnen uw centrum.
- Er kunnen op de baan ook nog andere sporten gespeeld worden: Wallybal (soort volleybal) en handbal.
- Het is een sport die beoefend kan worden door jong en oud.
- Het is een relatief goedkope sport. Je hebt weinig uitrusting nodig om te starten.
- De weg naar de top is relatief kort. Aantrekkelijk voor spelers met topsportambitie.
- Het energieverbruik van een racquetballspeler is vaak hoger dan bij andere fitnessactiviteiten (het energieverbruik wordt uitgedrukt in METS, bij racquetball competitief 10.0, recreatief, algemeen 7.0. Andere fitness activiteiten: aerobic, algemeen 6.0, aerobic ballet of modern, twist 6.0, aerobic high impact 7.0, aerobic low impact 5.0)



Wat is racquetball?

Racquetball is een flitsende balsport. Twee spelers of twee teams van twee spelers slaan afwisselend de bal tegen de voormuur voordat de bal de grond twee keer heeft geraakt. Racquetball is te spelen door jong en oud, voor beginners en gevorderden. Al spelend bouw je een goede conditie op en dat maakt dat racquetball "FITNESS IN A GAME" is. Racquetball is een dynamische sport waarbij snelheid, conditie, reactievermogen, kracht en techniek nodig zijn. Het is een totale workout in een aantrekkelijk spel.

Wie is de doelgroep?

De doelgroep van racquetball is erg breed, want racquetball is voor iedere doelgroep toegankelijk. Jong en oud, beginner en gevorderde, iedereen kan het spelen op zijn of haar niveau. De goede stuiterkwaliteiten van de bal maken het spel makkelijk te leren. Naarmate het niveau stijgt wordt de bal harder geslagen en worden de rally's erg spectaculair. Ook voor mensen met een beperking is racquetball geschikt. Er wordt namelijk ook rolstoel racquetball gespeeld.

Waar wordt het gespeeld?

Racquetball wordt in Nederland indoor gespeeld. Er zijn momenteel twee centra waar racquetballbanen gevestigd zijn. Den Haag en Franeker. Er zijn ook banen op drie militaire basissen maar die zijn niet openbaar toegankelijk. In Noord en Zuid Amerika is het een vrij grote sport en wordt er ook outdoor gespeeld.

De baan

Racquetball wordt gespeeld op een besloten baan van 6.10 x 12.20 meter met een hoogte van 6.10 meter. De muren en plafond doen mee in het spel. De baan kan in combinatie met een squashbaan aangelegd worden. Een squashbaan is korter dan een racquetballbaan. Door het toepassen van een verschuifbare achterwand kan de baan zowel voor squash als voor racquetball gebruikt worden.

let's play racquetball... fitness in a game!

Overige facts

- Racquetball wordt gespeeld in ruim 90 landen.
- In Noord Amerika spelen zo'n 13 miljoen mensen racquetball.
- Racquetball is officieel erkend door het Internationaal Olympisch Comité (IOC).
- De Nederlandse Racquetball Associatie (NRA) is aangesloten bij NOC*NSF.
- De NRA is een actieve bond die bereid is ondernemers te helpen bij het ontwikkelen van de sport.

BIJLAGE 3

Bronvermelding

Voor het opstellen van deze nota is gebruik gemaakt van gegevens van de rapportage sport 2006 van het SCP.