

# ERASMUS UNIVERSITEIT ROTTERDAM

## Erasmus School of Economics

Bachelorscriptie Economie en Bedrijfseconomie

Lidmaatschapsmaximalisatie voor padelclubs in  
Rotterdam



Naam student: Ian Hardenberg  
Studentnummer: 581700

Begeleider: Dr. Schelte Beltman  
Tweede beoordelaar:

Datum definitieve versie: 29 oktober 2023  
Woordenaantal: 9,533

Het geschrevene in deze scriptie is de opvatting van de auteur en niet noodzakelijk die van de begeleider, tweede beoordelaar, Erasmus School of Economics of Erasmus Universiteit Rotterdam.

# Inhoudsopgave

<b>Inhoudsopgave</b> .....	<b>2</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>4</b>
<b>1. Introductie</b> .....	<b>5</b>
1.1 Relevantie .....	5
1.2 Probleemstelling .....	6
1.3 Deelvragen.....	6
1.4 Mogelijke ethische onderzoeksproblemen .....	6
1.5 Mogelijke beperkingen van het onderzoek.....	7
1.6 Onderzoekstructuur .....	7
<b>2. Literatuuronderzoek</b> .....	<b>10</b>
2.1 Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen? 10	
2.1.1 Marketingstrategieën.....	10
2.1.2 Ledenwerving .....	11
2.2 Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen? .....	12
2.2.1 Ledenbehoud .....	12
2.2.2 Servicekwaliteit in recreatieve sport.....	12
2.3 Conclusie literatuuronderzoek .....	13
2.4 Onderzoeksmodel .....	14
<b>3. Onderzoeksmethodologie</b> .....	<b>16</b>
3.1 Uitgangspunten van het onderzoek.....	16
3.2 Data verzamelstrategie .....	17
3.3 Data-analyse .....	19
3.4 Kwaliteitskenmerken van het onderzoek .....	20
<b>4. Onderzoeksresultaten</b> .....	<b>22</b>
4.1 Resultaten diepte-interviews .....	22
4.1.1 Het lidmaatschap .....	22
4.1.2 De padelvereniging zelf.....	23
4.2 Resultaten online enquête .....	26
4.2.1 Betalingsbereidheid .....	26
4.2.2 Belang van eigenschappen lidmaatschap.....	27
4.2.3 Verlengen van het lidmaatschap.....	28
4.3 Samenvatting resultaten .....	29
<b>5. Conclusie en aanbevelingen</b> .....	<b>32</b>
5.1 Beantwoording deelvragen .....	32
5.1.1 Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen?.....	32
5.1.2 Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen? .....	32
5.1.3 Wat zijn de voornaamste redenen voor spelers (in Rotterdam) om lid te worden van een padelvereniging?.....	33
5.1.4 Welke diensten verwachten leden van een padelvereniging?.....	33

5.1.5 Welke aspecten van een lidmaatschap waarderen leden het meest? .....	33
5.1.6 Wat is de betalingsbereidheid van spelers voor een lidmaatschap bij een padelvereniging? .....	34
<b>5.2 Beantwoording centrale onderzoeksvraag .....</b>	<b>34</b>
<b>5.3 Onderzoeksbependingen .....</b>	<b>35</b>
<b>5.4 Vervolgonderzoek .....</b>	<b>35</b>
<b>5.5 Zelfreflectie.....</b>	<b>35</b>
<b>Referenties .....</b>	<b>37</b>
<b>Bijlages.....</b>	<b>40</b>
Bijlage A: diepte interview A.....	40
Bijlage B: diepte-interview B.....	45
Bijlage C: diepte-interview C.....	50
Bijlage D: diepte interview D.....	55
Bijlage E: diepte interview E.....	60
Bijlage F: diepte interview F.....	65
Bijlage G: diepte interview G.....	70
Bijlage H: diepte interview H.....	79
Bijlage I: overzicht kwalitatieve data.....	85
Bijlage J: kwantitatieve database .....	86
Bijlage K: analyses kwantitatieve data .....	91
Bijlage L: orthogonaal ontwerp .....	93
Bijlage M: half-gestructureerde interview.....	94

# Abstract

In dit onderzoek is er gekeken naar welke interventies padelclubs in Rotterdam kunnen nemen om hun ledenaantal te verhogen. Gezien padel een jonge en opkomende sport is, probeert dit onderzoek inzichten te krijgen in de wensen en behoeftes van spelers, zodat padelclubs hierop kunnen inspelen. Met behulp van literatuur, diepte-interviews en statistische analyses is er onderzocht hoe padelclubs het beste leden kunnen werven en zijn de wensen en behoeftes van padelers zichtbaar gemaakt. Allereerst is gekeken naar hoe padelclubs het beste leden kunnen werven. Hieruit kwam naar voren dat adverteren en word-of-mouth effectieve marketingstrategieën zijn om nieuwe leden te werven. Voor padelclubs is het vooral aan te raden om spelers bewust te maken van hun bestaan, gezien padelers hier niet altijd van op de hoogte zijn. Vervolgens dienen leden van verenigingen tevreden gehouden te worden met behulp van een goede servicekwaliteit en goed relatie management: de flexibiliteit en inzet van een club voor haar leden. De service kwaliteit bestaat uit de technische kwaliteit, omgevingskwaliteit, interactiekwaliteit en de uitkomstkwaliteit. Deze 4 aspecten zijn behandeld in de diepte-interviews.

Ten tweede is er gekeken naar de daadwerkelijke leden zelf. Een (startende) interesse in padel en verlangen naar nieuwe vriendschappen zijn de voornaamste redenen voor spelers om lid te worden van een vereniging. Bij een lidmaatschap verwacht men vervolgens de volgende faciliteiten: goed onderhouden banen, een leuke bar, schone kleedkamers met douches en voldoende parkeergelegenheid. Het sociale aspect vindt men daarnaast ook erg belangrijk bij een padelvereniging. Om te kijken welk aspect leden het belangrijkste vinden, is er een conjoint analyse uitgevoerd. Hieruit kwam naar voren dat men het aantal banen belangrijker vindt dan het aantal sociale evenementen en de beschikbaarheid van een trainer bij elkaar. Ten slotte wordt er in dit onderzoek ingegaan op de betalingsbereidheid. Hieruit blijkt dat men meer bereid is te betalen voor een lidmaatschap, indien er meer banen beschikbaar zijn, er meer sociale evenementen worden georganiseerd en meer training beschikbaar is. Wel neemt de aantrekkelijkheid van een abonnement af bij een hogere prijsstelling.

# 1. Introductie

Padel is op dit moment met 220.000 spelers op 450 locaties de snelst groeiende sport van Nederland. Inmiddels heeft zelfs een kwart van alle tennisverenigingen, om de vraag bij te benen, ook padelbanen aangelegd (Van Dooijeweert, 2023). Padel is te omschrijven als een combinatie van tennis en squash en het wordt met 4 mensen in een kooi gespeeld met in het midden een net. Volgens Nederlands kampioen padel uit 2022 Sven Boele is het ook makkelijk om te leren: "Tennis kun je na ongeveer 20 weken een beetje spelen, bij padel is dit 20 minuten. (...) Om heel goed te zijn hoef je geen afgetrainde topsporter te worden. Positionering en slimmigheid is het belangrijkste" (Kuster, 2022). De simpliciteit van de sport, met name de techniek en de spelregels, zorgt ervoor dat het voor mensen van een lager niveau makkelijker is om aan te sluiten bij een hoger niveau. Dit maakt de sport erg laagdrempelig, waardoor dus nu veel mensen de sport beginnen te spelen.

## 1.1 Relevantie

Een mijlpaal voor padel in Nederland is de start van lidmaatschappen voor clubs in 2015 (KNLTB, z.d.). Dit maakt padel (in Nederland) dus een vrij jonge sport. Doordat padel een relatief nieuwe sport is, is het voor de verenigingen relevant om te weten wat de wensen van (potentiële) leden zijn en hoe zij deze kunnen vervullen. Hierdoor kunnen de padelclubs hun ledenaantallen maximaliseren en hun aanbod optimaliseren. Ook voor de leden zelf is dit gewenst, want zo kunnen zij in hun wensen voorzien worden en nog meer nut uit hun lidmaatschap halen.

Verder is er nog weinig onderzoek is gedaan naar padel in zijn algemeenheid. Waar voor andere sporten, zoals voetbal en tennis, al veel onderzocht is, ontbreekt dit bij de relatief nieuwe sport padel. Het bestaande onderzoek focust zich vooral op het professionele aspect van de sport, zoals naar blessuregevoeligheid (Demeco et al., 2022) en verschillen in smashen tussen mannen en vrouwen (Sánchez-Alcaraz et al., 2020), maar nog niet op het amateurgedeelte van de sport. Aan de hand van dit onderzoek kan er meer inzicht gekregen worden in de amateurtak, wat vervolgens gebruikt kan worden om adviezen te formuleren voor padelclubs in Nederland.

## 1.2 Probleemstelling

Er zijn dus al verschillende (tennis)verenigingen die nu padelbanen hebben aangelegd, maar hoe kunnen de verenigingen hun middelen het beste aanwenden om de volledige behoeften van de leden te voorzien? Hieruit volgt de centrale onderzoeksvraag:

*Welke interventies kunnen padelclubs in Rotterdam uitvoeren om hun ledenaantal te verhogen?*

Er zijn meerdere soorten verenigingen die padelbanen hebben aangelegd inmiddels in Rotterdam. Dit onderzoek richt zich op verenigingen die zich exclusief op padel richten en tennisverenigingen die een speciale tak in het bestuur hebben die zich focust op padel. Hiermee vallen tennisverenigingen die zich op tennis (blijven) richten en sinds kort ook padelbanen hebben aangelegd dus af, gezien hun doelgroep voornamelijk tennissers zijn.

## 1.3 Deelvragen

De centrale onderzoeksvraag wordt opgedeeld in de volgende theoretische deelvragen:

1. Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen?
2. Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen?

De antwoorden op deze theoretische deelvragen worden behandeld in hoofdstuk 2 en zullen als handvaten bieden voor de volgende empirische deelvragen:

3. Wat zijn de voornaamste redenen voor spelers (in Rotterdam) om lid te worden van een padelvereniging?
4. Welke diensten verwachten leden van een padelvereniging?
5. Welke aspecten van een lidmaatschap waarderen leden het meest?
6. Wat is de betalingsbereidheid van spelers voor een lidmaatschap bij een padelvereniging?

## 1.4 Mogelijke ethische onderzoeksproblemen

Er zijn verschillende ethische aspecten waar rekening mee gehouden moet worden. Zo moet de privacy van de deelnemers van het onderzoek gewaarborgd worden en moeten hun gegevens vertrouwelijk behandeld worden en niet zonder hun toestemming gedeeld worden. Daarnaast moeten zij weten wat het doel is van het onderzoek als zij hieraan deelnemen en moeten ze niet gedwongen worden om mee te doen. Ten slotte moet de onderzoeker eerlijk en nauwkeurig met de data omgaan en deze niet verdraaien.

## 1.5 Mogelijke beperkingen van het onderzoek

De mogelijke beperkingen van dit onderzoek zitten voornamelijk in de participanten van het kwantitatieve en kwalitatieve onderzoek. Zo kan de steekproef van de populatie niet representatief zijn, waardoor de resultaten moeilijk te generaliseren zijn voor de populatie. Daarnaast is deelname aan het onderzoek vrijwillig, wat kan leiden tot selection bias: alleen mensen die mee willen doen met het onderzoek, zullen hun mening en voorkeuren achterlaten. Hiermee behandelt dit onderzoek dus niet de voorkeuren van niet-deelnemende individuen uit de populatie. Daarnaast is het nog de vraag of deze voorkeuren ook daadwerkelijk de wensen afspiegelen, en dus niet sociaal wenselijke antwoorden zijn. Ten slotte focust dit onderzoek zich op padelclubs in Rotterdam. Hierdoor worden de voorkeuren van padelspelers uit andere steden niet meegenomen, en kan dit onderzoek alleen voor Rotterdam gebruikt worden.

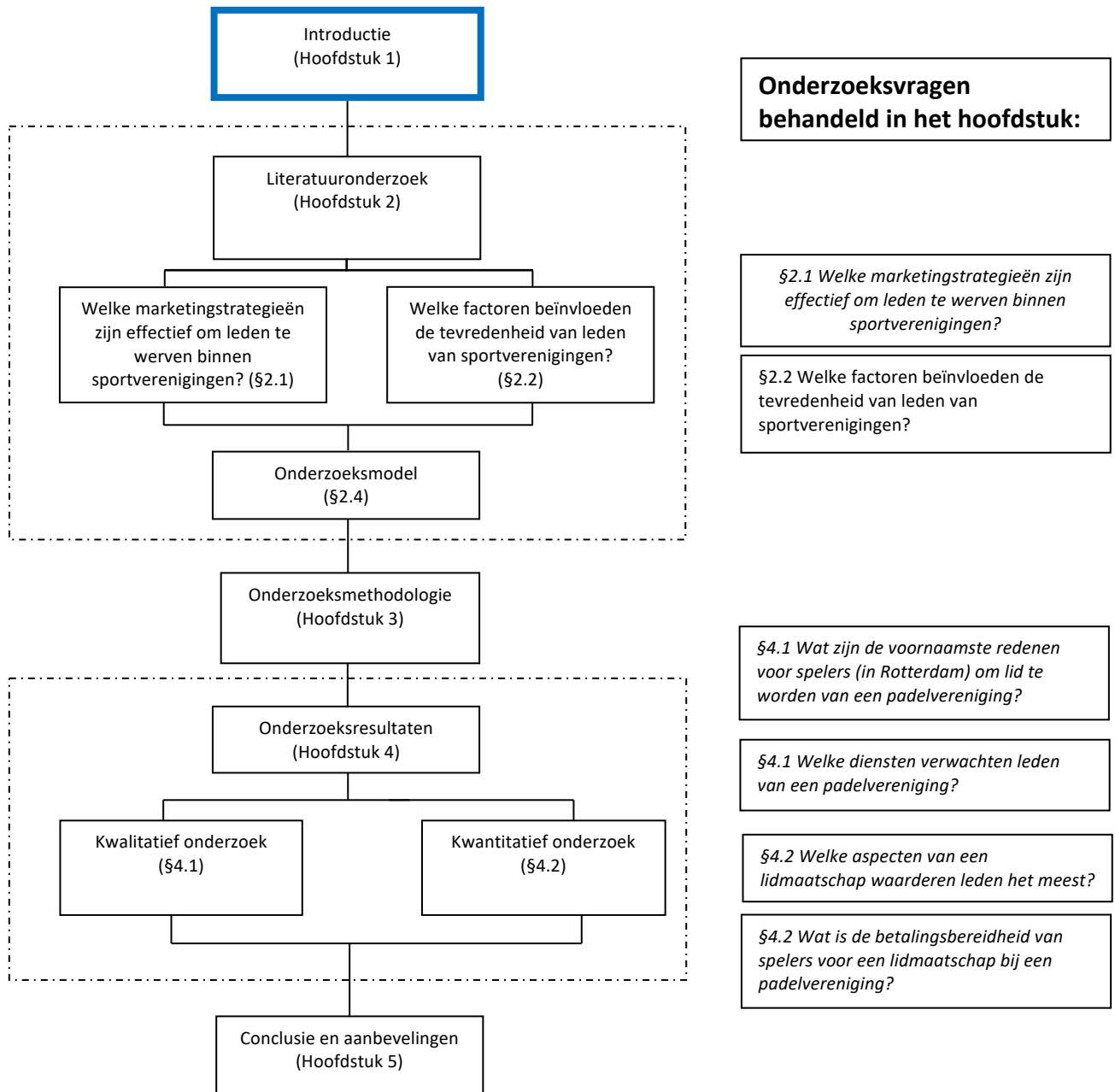
## 1.6 Onderzoekstructuur

De onderzoekstructuur van deze scriptie is in figuur 1.1 grafisch weergegeven in de vorm van een navigator. De navigator bevindt zich aan het begin van elk hoofdstuk en geeft aan welke vraag/vragen er in dat hoofdstuk behandeld zal worden. Gezien figuur 1.1 steeds wordt gekopieerd voor elk hoofdstuk, is de referentie slechts eenmalig gegeven.

Het doel van hoofdstuk 2 is om de twee theoretische deelvragen op te lossen: 1. Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen? 2. Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen? Deze theoretische deelvragen worden beantwoord met behulp van een literatuuronderzoek. Ook worden er aan de hand van de literatuur hypothesen opgesteld, die als handvaten gebruikt worden bij het empirische onderzoek.

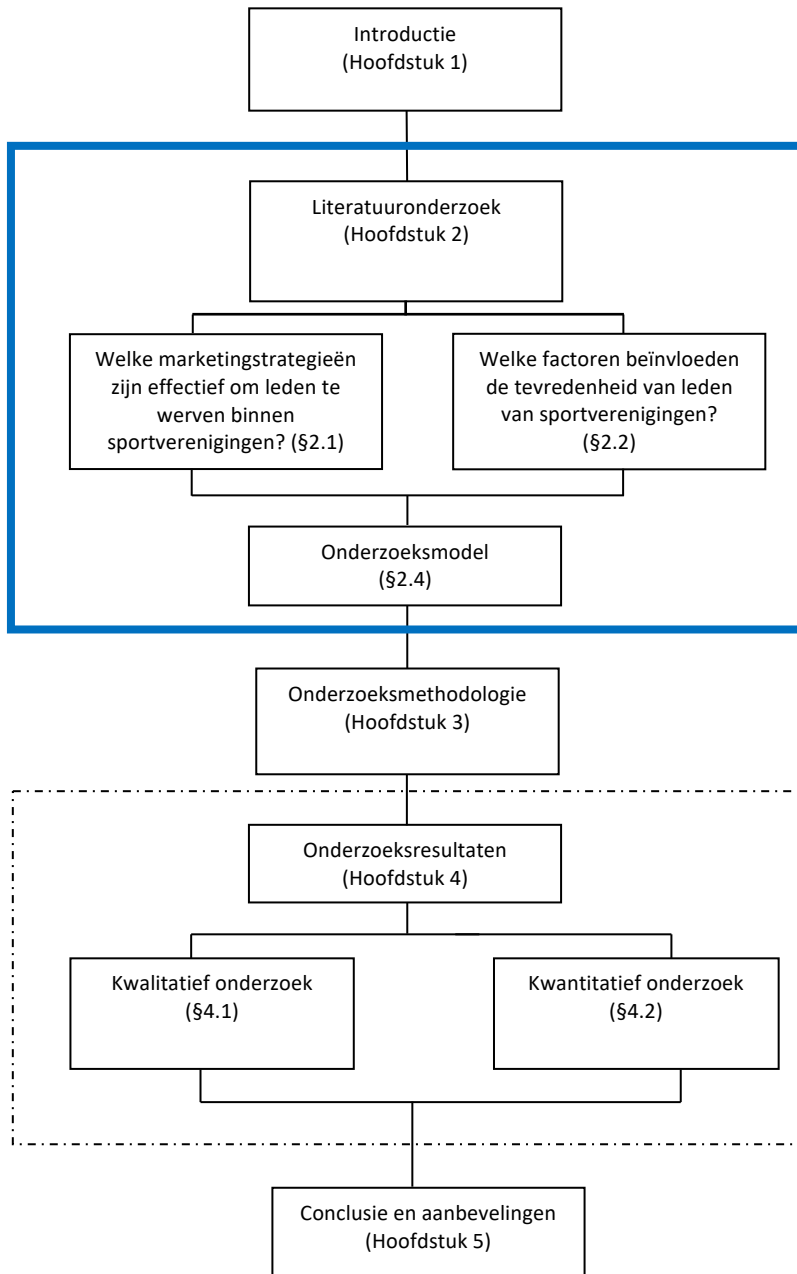
Hoofdstuk 3 behandelt de methodologie van dit onderzoek. Hierin worden de uitgangspunten van het onderzoek uitgelegd en is uitgeschreven hoe het empirische onderzoek gedaan zal worden. Ook worden de kwaliteitskenmerken van het onderzoek behandeld.

In hoofdstuk 4 zijn de resultaten van het onderzoek verwerkt. De analyse van het kwalitatieve onderzoek zal hierin terug te vinden zijn, maar ook de tabellen met bijbehorende coëfficiënten van het kwantitatieve onderzoek. Vervolgens worden er in hoofdstuk 5 conclusies getrokken aan de hand van deze resultaten. In dit hoofdstuk worden ook de hypothesen bekeken, waarna ook de deelvragen van het onderzoek behandeld worden. Ten slotte wordt de centrale onderzoeksvraag beantwoord en worden er aanbevelingen gedaan.



*Figuur 1.1 Onderzoekstructuur*





**Onderzoeksvragen behandeld in het hoofdstuk:**

*§2.1 Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen?*

*§2.2 Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen?*

*§4.1 Wat zijn de voornaamste redenen voor spelers (in Rotterdam) om lid te worden van een padelvereniging?*

*§4.1 Welke diensten verwachten leden van een padelvereniging?*

*§4.2 Welke aspecten van een lidmaatschap waarderen leden het meest?*

*§4.2 Wat is de betalingsbereidheid van spelers voor een lidmaatschap bij een padelvereniging?*

**Centrale onderzoeksvraag:**

Hdst 5 Welke interventies kunnen padelclubs in Rotterdam uitvoeren om hun ledenaantal te verhogen?

## 2. Literatuuronderzoek

In dit literatuur onderzoek zal er ingegaan worden op de theoretische deelvragen uit dit onderzoek. In paragraaf 2.1 zal de eerste deelvraag behandeld worden: “Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen?”. Vervolgens wordt in paragraaf 2.2 de tweede deelvraag behandeld: “Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen?”. Aan het einde van het hoofdstuk zullen er aan de hand van de bevindingen uit deze paragrafen proposities en hypothesen opgesteld worden, die zullen helpen bij het beantwoorden van de empirische deelvragen.

### 2.1 Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen?

#### 2.1.1 Marketingstrategieën

Er zijn veel marketingstrategieën om producten/diensten te verkopen aan consumenten. Om dit te behandelen, zal er in dit onderzoek gebruik worden gemaakt van het 4P-model: de Promotie, het Product, de Prijs en de Plaats (Ferrell, Hartline & Hochstein, 2021). Gezien de Plaats vastligt (Rotterdam) en het Product (het lidmaatschap) later behandeld wordt (in paragraaf 2.1.2), wordt er nu eerst gefocust op Promotie en Prijs.

##### 2.1.1.1: Promotie

Allereerst beginnend met de promotie van de dienst. Bruce, Foutz en Kolsarici (2012) stellen dat advertenties kunnen zorgen voor dynamische vraag naar het product/dienst. Dit is in navolging van de bevindingen van van Batra, Lehmann, Burke en Pae (1995), waarin zij stellen dat advertenties een grotere impact hebben op producten van minder zichtbare brands in groeiende productmarkten.

Een negatief gevolg van promotie is echter advertentie irritatie: door de grote hoeveelheid online advertentie kan een consument geïrriteerd raken (Sharma, Dwivedi, Mariani, & Islam, 2022). Martins et al. (2019) keek echter naar hoe online advertenties resulteerden in verkopen. Zij vonden dat de volgende elementen een positief effect hadden: advertentie waarde, flow experience (hoe gemakkelijk het proces verloopt), webdesign kwaliteit en merk bewustzijn. Als deze aspecten goed uitgevoerd worden, zal dit leiden tot meer verkopen. Wanneer advertenties dus deze eigenschappen optimaal benutten, kan dit de irritatie verminderen en zelfs voorkomen.

Wanneer consumenten het product al gebruiken, kan dit leiden tot positieve Word-Of-Mouth reclame (WOM), resulterend in toekomstige verkopen (Bruce, Foutz & Kolsarici, 2012). Chevalier en Mayzlin (2006) vonden ook dat positieve WOM leidt tot meer verkopen, maar zagen dat negatieve WOM meer effect heeft op de verkoop.

#### *2.1.1.2: Prijs*

Uit een Vlaams onderzoek naar de prijselasticiteit van sportlidmaatschappen blijkt dat deze elasticiteit klein is. Een prijsverandering heeft dus weinig effect op de vraag naar sportlidmaatschappen (Kesenne & Butzen, 1987). Een ander onderzoek toont echter aan dat de prijsstelling wel degelijk effect kan hebben op lage inkomensfamilies. Zo komen Steenhuis, Nooy, Moes en Schuit (2009) tot de conclusie dat deze families wel willen sporten, mits dit binnen hun budget past. Zo kan een speciale korting of abonnement hen dus overhalen lid te worden van een sportvereniging.

Vervolgens heeft Wicker (2011) onderzoek gedaan naar de betalingsbereidheid van leden van non-profit sportclubs, en concludeerde daarin dat deze correleert met de huidige prijs van een lidmaatschap. Uit een vervolgonderzoek bleek echter dat leden bereid zijn 30% meer te betalen voor een lidmaatschap als de vereniging het zwaar heeft (Swierzy, Wicker & Breuer, 2018).

#### *2.1.2 Ledenwerving*

Jones, Mackay en Peters (2006) onderzochten wat de voornaamste motivaties waren voor een lidmaatschap van een vechtsportvereniging. Daaruit kwam dat verbondenheid, fitheid, het ontwikkelen van (sport)vaardigheden en vriendschap de voornaamste redenen waren om lid te worden. Ook uit het onderzoek van Kuijsters-Timmers, Goedee en Leenders (2019) kwam naar voren dat mensen lid worden van een sportvereniging door persoonlijke voorkeuren, om hun vaardigheden verbeteren, voor hun gezondheid of om hun sociale connecties te vergroten/versterken. Dit is dus in lijn met de bevindingen van Jones, Mackay en Peters (2006). In navolging van deze twee studies, gingen Lower-Hoppe et al. (2020) nog iets dieper in op het sociale aspect. Uit hun studie kwam vervolgens naar voren dat studenten zich meer verbonden voelden met een (studenten) sportvereniging die veel sociale activiteiten organiseert.

## 2.2 Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen?

### 2.2.1 Ledenbehoud

Een goede maatstaf om te zien of leden tevreden zijn, is ledenbehoud. Leden blijven immers lid, als ze tevreden zijn. Verhoef (2003) onderzocht hoe ledenbehoud kon plaatsvinden, en hij vond dat de inzet van de aanbieder partij en de verbondenheid tussen consument en verkoper een positieve verband had met ledenbehoud. Deze twee aspecten samen noemde hij relatie management, wat volgens zijn bevindingen dus erg belangrijk is voor ledenbehoud.

In tegenstelling tot de bevindingen van Verhoef (2003), vonden Deelen, Ettema en Kamphuis (2018) verschillende methodes om leden betrokken te houden bij een voetbal- of tennisvereniging. De voornaamste methoden waren: flexibiliteit bieden voor trainings- en wedstrijdschema's; deelname aan sociale activiteiten en vrijwilligerswerk stimuleren; aandacht besteden aan de wensen en voorkeuren van de leden; en mogelijkheden geven om de sport buiten de trainingen/wedstrijden te beoefenen. Deze studie gaat daarmee dieper in op het relatie management van Verhoef (2003) en trekt het breder over de hele vereniging.

### 2.2.2 Servicekwaliteit in recreatieve sport

Ko en Pastore (2005) stelden een model op hoe een dienst werd beoordeeld in de recreatieve sportindustrie. Hieruit volgden 4 categorieën, die samen de servicekwaliteit vormen:

#### Technische Kwaliteit:

Deze categorie heeft betrekking tot de werkelijke faciliteiten en diensten die sportclubs leveren aan hun leden. Dit zijn objectieve elementen die de leden kunnen beoordelen op basis van hun verwachtingen. Volgens onderzoek van Parasuraman, Zeithaml en Berry (1985) zijn betrouwbaarheid en consistentie bijvoorbeeld enkele van de manieren waarop de technische kwaliteit kan worden gemeten.

#### Omgevingskwaliteit:

Dit onderdeel heeft betrekking op de omgeving waarin de sportactiviteit wordt geleverd. Dit omvat zaken zoals de sfeer, netheid en het design van de locatie. Volgens Bitner (1992) kan de omgeving namelijk invloed hebben op zowel de medewerkers, als de klanten. Het sporten in een nette omgeving kan zo bijvoorbeeld een positief effect hebben op het welzijn van de leden.

### Interactiekwaliteit:

Deze categorie beschrijft de manier waarop de sportdienst wordt geleverd, met de nadruk op de interactie tussen werknemers en leden. Haywood-Farmer (1988) benadrukt dat dit bestaat uit 3 componenten: het gedrag van de werknemer, het waardeoordeel van de werknemer en fysieke gedrag tijdens de procedurele handelingen. Deze componenten zijn cruciaal voor de beleving van de leden.

### Uitkomstkwaliteit:

Dit laatste onderdeel omvat de meetbare effecten en resultaten die leden voor ogen hebben wanneer ze sporten. Dit kan variëren van fysieke fitheid en gezondheidsvoordelen tot emotioneel welzijn en tevredenheid. Volgens Berry & Carbone, (2007) worden deze emoties en resultaten vervolgens aan de vereniging gekoppeld en niet specifiek aan de sport zelf. Dit kan vervolgens leiden tot loyaliteit en klanttevredenheid.

## 2.3 Conclusie literatuuronderzoek

Er zijn dus verschillende marketingstrategieën om effectief leden te werven. Zo is het dus belangrijk om je vereniging goed te promoten. Dit kan gedaan worden door (online) adverteren. Bij online adverteren is het belangrijk dat er gebruik wordt gemaakt van een goede advertentie waarde, een prettige flow experience en een mooi webdesign, om advertentie irritatie te voorkomen. Ook is WOM-reclame erg belangrijk.

Ook prijsstelling is een belangrijke marketingstrategie om leden te werven. Zo kunnen speciale aanbiedingen en promoties ervoor zorgen dat bepaalde inkomensgroepen zich wel inschrijven bij een sportvereniging, waar dit eerst financieel niet haalbaar was. Aan de ene kant lijkt verder een prijsstijging weinig effect te hebben op de vraag naar een lidmaatschap, maar aan de andere kant correleren de betalingsbereidheid en de prijs. Wel lijkt men meer te willen betalen om een sportclub te helpen in zware tijden.

Daarnaast hebben leden verschillende beweegredenen om lid te worden van een sportvereniging. De voornaamste redenen hiervoor zijn: fysieke gezondheid, sociale verbondenheid en sportvaardigheid. Een goede manier om vervolgens te zien of leden tevreden zijn, is observeren of ze lid blijven. Uit onderzoek blijkt dat leden vaak hun lidmaatschap verlengen, als het relatie management van de vereniging goed is. Dit kan geïnterpreteerd worden als het aanbieden van flexibiliteit, het stimuleren van sociale activiteiten en het zich verplaatsen in de leden.

Om te meten of de leden daadwerkelijk tevreden zijn, kan er gekeken worden naar hoe leden de servicekwaliteit beoordelen. Deze servicekwaliteit bestaat uit de technische kwaliteit van de vereniging, de omgevingskwaliteit van de locatie, de interactiekwaliteit met de medewerkers en de uitkomstkwaliteit van de leden zelf.

Op basis van de bevindingen in deze paragraaf, worden de volgende proposities en hypothesen opgesteld. De proposities worden behandeld door middel van kwalitatief onderzoek, de hypothesen aan de hand van kwantitatief onderzoek.

*Propositie 1: Adverteren met een lidmaatschap heeft een positieve impact op de aantrekkelijkheid van een sport lidmaatschap.*

*Propositie 2: Positieve recensies van een sportclub hebben een positieve impact op de vraag naar het lidmaatschap van deze club.*

*Propositie 3: De servicekwaliteit heeft een positieve impact op het aantal lidmaatschappen.*

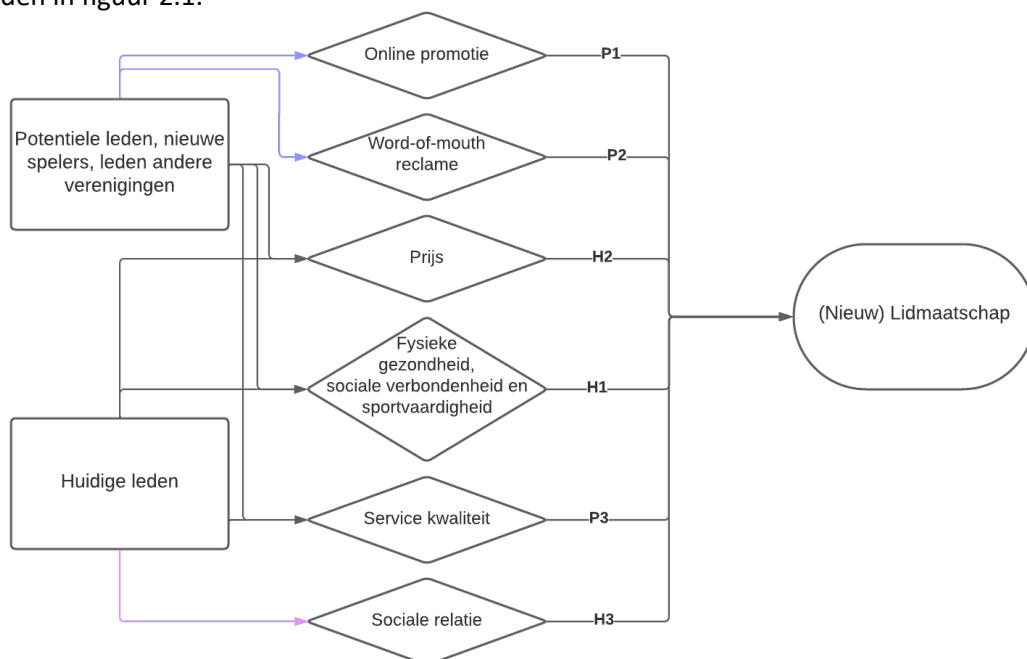
*Hypothese 1: Verlangen naar (verbetering van) fysieke gezondheid, sociale verbondenheid en sportvaardigheid resulteert in een lidmaatschap bij een sportclub.*

*Hypothese 2: Een hogere prijs voor een padelclub lidmaatschap verlaagt de vraag hiernaar.*

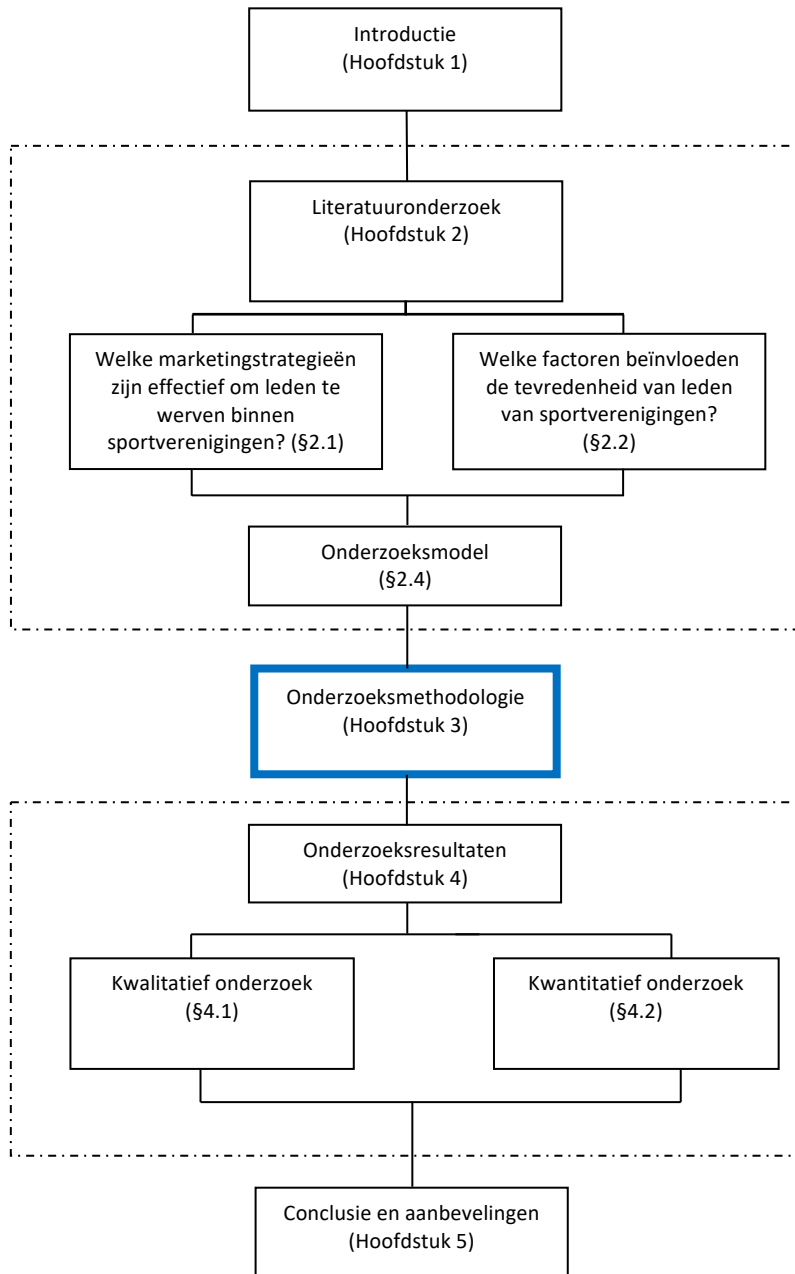
*Hypothese 3: De sociale relatie met een sportvereniging heeft een positief effect op ledenbehoud.*

## 2.4 Onderzoeksmodel

Aan de hand van de proposities en hypothesen worden er variabelen opgesteld, die allen bijdragen aan het beantwoorden van de centrale onderzoeksvraag. Het onderzoeksmodel bij deze vraag is terug te vinden in figuur 2.1.



Figuur 2.1 Onderzoeksmodel



**Onderzoeksvragen behandeld in het hoofdstuk:**

*§2.1 Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen?*

*§2.2 Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen?*

*§4.1 Wat zijn de voornaamste redenen voor spelers (in Rotterdam) om lid te worden van een padelvereniging?*

*§4.1 Welke diensten verwachten leden van een padelvereniging?*

*§4.2 Welke aspecten van een lidmaatschap waarderen leden het meest?*

*§4.2 Wat is de betalingsbereidheid van spelers voor een lidmaatschap bij een padelvereniging?*

**Centrale onderzoeksvraag:**

Hdst 5 Welke interventies kunnen padelclubs in Rotterdam uitvoeren om hun ledenaantal te verhogen?

# 3. Onderzoeksmethodologie

In dit hoofdstuk wordt de onderzoeksmethodologie beschreven, welke gehanteerd wordt bij het onderzoeken van de overgebleven deelvragen. Waar de eerste deelvragen beantwoord zijn in het vorige hoofdstuk, dienen de overgebleven deelvragen beantwoord te worden met behulp van een empirisch onderzoek, in combinatie met de gevormde proposities en hypothesen uit hoofdstuk 2. De overgebleven deelvragen luiden:

3. Wat zijn de voornaamste redenen voor spelers (in Rotterdam) om lid te worden van een padelvereniging?
4. Welke diensten verwachten leden van een padelvereniging?
5. Welke aspecten van een lidmaatschap waarderen leden het meest?
6. Wat is de betalingsbereidheid van spelers voor een lidmaatschap bij een padelvereniging?

## 3.1 Uitgangspunten van het onderzoek

Het onderzoek bestaat uit 2 delen: een kwalitatief onderzoek en een kwantitatief onderzoek. Voor deelvragen 3 en 4 wordt er gebruik gemaakt van een kwalitatief onderzoek, omdat deze vragen betrekking hebben op de motivaties van leden om lid te worden en blijven. Met behulp van kwalitatief onderzoek kunnen er daardoor diepere inzichten verkregen worden in deze beweegredenen, door de perspectieven en ervaringen van individuen met elkaar te vergelijken. Om deelvraag 3 te beantwoorden, worden de volgende proposities getoetst:

*Propositie 1: Adverteren met een lidmaatschap heeft een positieve impact op de aantrekkelijkheid van een sport lidmaatschap.*

*Propositie 2: Positieve recensies van een sportclub hebben een positieve impact op de vraag naar het lidmaatschap van deze club.*

Om deelvraag 4 te beantwoorden, wordt de derde propositie getoetst:

*Propositie 3: De servicekwaliteit heeft een positieve impact op het aantal lidmaatschappen.*

Het kwalitatieve onderzoek zal gedaan worden in de vorm van diepte-interviews met 8 verschillende padelerspelers die in Rotterdam padellen.



Om deelvragen 5 en 6 te beantwoorden zal er gebruik gemaakt worden van kwantitatief onderzoek, in de vorm van een online enquête. Deze online enquête wordt gemaakt in het online programma Qualtrics. De deelvragen richten zich op kwantificeerbare data, waardoor kwantitatief onderzoek een geschikte onderzoeksmethode is. Door middel van een gestructureerde vragenlijst kan zo data verzameld worden over de prioriteiten van leden en hun betalingsbereidheid. De online enquête zorgt ervoor dat de data een grotere steekgroep beslaat, waardoor het mogelijk is om data te standaardiseren. Om deelvraag 5 te beantwoorden, worden de volgende hypothesen getoetst:

*Hypothese 1: Verlangen naar (verbetering van) fysieke gezondheid, sociale verbondenheid en sportvaardigheid resulteert in een lidmaatschap bij een sportclub*

*Hypothese 3: De sociale relatie met een sportvereniging heeft een positief effect op ledenbehoud.*

Ten slotte zal de laatst overgebleven hypothese getoetst worden, om deelvraag 6 te beantwoorden:

*Hypothese 2: Een hogere prijs voor een padelclub lidmaatschap verlaagt de vraag hiernaar.*

Een combinatie van kwalitatief en kwantitatief onderzoek zorgt ervoor dat de onderzoek benadering naar de wensen van spelers in evenwicht is. Waar het kwalitatieve onderzoek diepgaande inzichten verschaft in de voorkeuren van spelers, kan het kwantitatieve onderzoek dit over een grotere steekproef trekken en (potentiële) patronen vinden. Al met al zal dit ervoor zorgen dat er interventies gevonden kunnen worden die padelclubs kunnen ondernemen om hun ledenaantal te verhogen.

### 3.2 Data verzamelstrategie

Zoals eerder genoemd, bestaat het onderzoek uit twee delen. De diepte-interviews van het kwalitatieve onderzoek zullen de volgende onderwerpen beslaan, met bijbehorende proposities:

- Lidmaatschap bij huidige vereniging (P1, P2)
- De vereniging zelf (P1, P2, P3)
- De service kwaliteit van de vereniging (P3)
- Gebreken van het lidmaatschap (P3)
- Tevredenheid van het lidmaatschap (P3)
- Het ideale lidmaatschap (P1, P3)

Aan de hand van deze onderwerpen wordt er een half-gestructureerd interview ontworpen (bijlage M), waarin er ook dieper op de antwoorden van de respondenten ingegaan kan worden. Gezien de desbetreffende onderwerpen gekoppeld zijn aan proposities, kunnen de proposities getoetst worden met behulp van de interviews. Vervolgens kunnen de derde en vierde deelvraag beantwoord worden met behulp van deze antwoorden.

In het kwantitatieve gedeelte van het onderzoek worden de 3 hypothesen getoetst. Om deze te toetsen, worden de volgende variabelen geïntroduceerd:

- Fysieke gezondheid (H1): Het aanbieden van padel in de vorm van de padelbanen. Er is dus daadwerkelijk de mogelijkheid voor leden om aan hun fysieke gezondheid te werken. Dit wordt gekwantificeerd in het aantal beschikbare banen bij een vereniging: 4, 6 of 8 banen.
- Sociale verbondenheid (H1): Het organiseren van toernooien en borrels. Op deze manier vormen leden, buiten het sporten zelf, een band met de vereniging. Ze komen in aanraking met andere leden en kunnen zo nieuwe vrienden maken en vriendschappen onderhouden. Deze variabele wordt gekwantificeerd in het aantal sociale evenementen per half jaar: 2 of 4 evenementen.
- Sportvaardigheid (H1): De beschikbaarheidstelling van padeltrainers. Door het volgen van padellessen, kunnen spelers hun padelvaardigheid verbeteren. Dit wordt gekwantificeerd in het aantal beschikbare lessen per week voor 1 respondent: 1 of 2 uur.
- Prijs (H2): De prijs voor een lidmaatschap per jaar. Dit wordt gekwantificeerd in euro's: €100, €150, €200.

In het eerste gedeelte van de enquête wordt de respondent gevraagd om met een constant sum scale 100 punten te verdelen over de variabelen, met uitzondering van prijs. Vervolgens wordt de respondent gevraagd om verschillende profielen lidmaatschappen te raten op een schaal van 1 tot 7. In deze profielen worden de vier eerdergenoemde variabelen verwerkt, en voldoen de profielen aan een orthogonaal ontwerp (bijlage L). Dit orthogonale ontwerp bevat in totaal 9 keuze sets en is opgesteld met behulp van SPSS. Zo kan het effect van elke variabele los worden bekeken. Om hypothese 3 te toetsen, worden er ook nog 2 extra vragen gesteld. Zo wordt er gevraagd, op een schaal van 1 tot 7, hoe erg de respondent zich verbonden voelt bij zijn vereniging (indien van toepassing) en hoe aannemelijk het is dat hij zijn lidmaatschap verlengt. Waar 161 respondenten de online enquête hebben geopend en gestart, hebben slechts 89 respondenten deze volledig ingevuld. De grootte van de steekproef bedraagt daarmee 89 respondenten. De niet-complete antwoordensets zijn uit de database verwijderd, omdat deze geen (volledige) inzichten gaven over de voorkeuren van de steekproef.

In tabel 3.1 zijn de beschrijvende statistieken van de steekproef gepresenteerd. Wat hierin opvalt, is dat steekproef voornamelijk bestaat uit mannen, meer dan de helft tussen de 18 en 25 jaar oud is en dat meer dan 80% uit Rotterdam komt.

Tabel 3.1 Beschrijvende statistieken van de steekproef

Variabele	Verdeling
<b>Geslacht</b>	
Man	65%
Vrouw	33%
Non-binair	2%
<b>Leeftijd</b>	
18 – 21 jaar	38%
22 – 25 jaar	31%
26 – 29 jaar	3%
30 – 40 jaar	13%
40+ jaar	13%
<b>Woonplaats</b>	
Rotterdam	81%
Amsterdam	3%
Utrecht	1%
Ergens anders	15%
<b>Respondenten</b>	<b>89</b>

### 3.3 Data-analyse

In de periode van 26 september tot en met 16 oktober zijn de 8 diepte-interviews (bijlages A t/m H) afgenomen. De respondenten zijn hierin geanonimiseerd. Na elk interview heeft er een zelfreflectie plaatsgevonden en zijn de resultaten bondig samengevat. Vervolgens is er een Excel bestand aangemaakt (bijlage I), met in de rijen de relevante onderwerpen met betrekking tot de proposities en in de kolommen de respondenten. Met behulp van deze constructie zijn vervolgens alle (relevante) quotes van de respondenten uit de transcripties geëxtraheerd en in bijbehorende cellen gezet. Bij de analyse is vervolgens per rij geanalyseerd wat alle antwoorden van de geïnterviewden waren, om deze zo met elkaar te vergelijken.

De online enquête is in de week van 2 oktober verspreid naar vrienden en familie van de onderzoeker en heeft vervolgens opengestaan tot 14 oktober. Na deze datum zijn de resultaten bij elkaar genomen en geanalyseerd in SPSS. Om de conjoint analyse uit te voeren, zijn alle profielen gecodeerd met behulp van dummyvariabelen en bijbehorende rating op één rij. Hierbij bestond de variabele “Prijs” bijvoorbeeld uit drie variabelen: Prijs €100, Prijs €150 en Prijs €200. Zo had één respondent dus negen rijen met data. Deze database is terug te vinden in bijlage J. Aan de hand van die database is er een Ordinary Least Squares (OLS) regressie uitgevoerd, met de rating als afhankelijke variabele en de

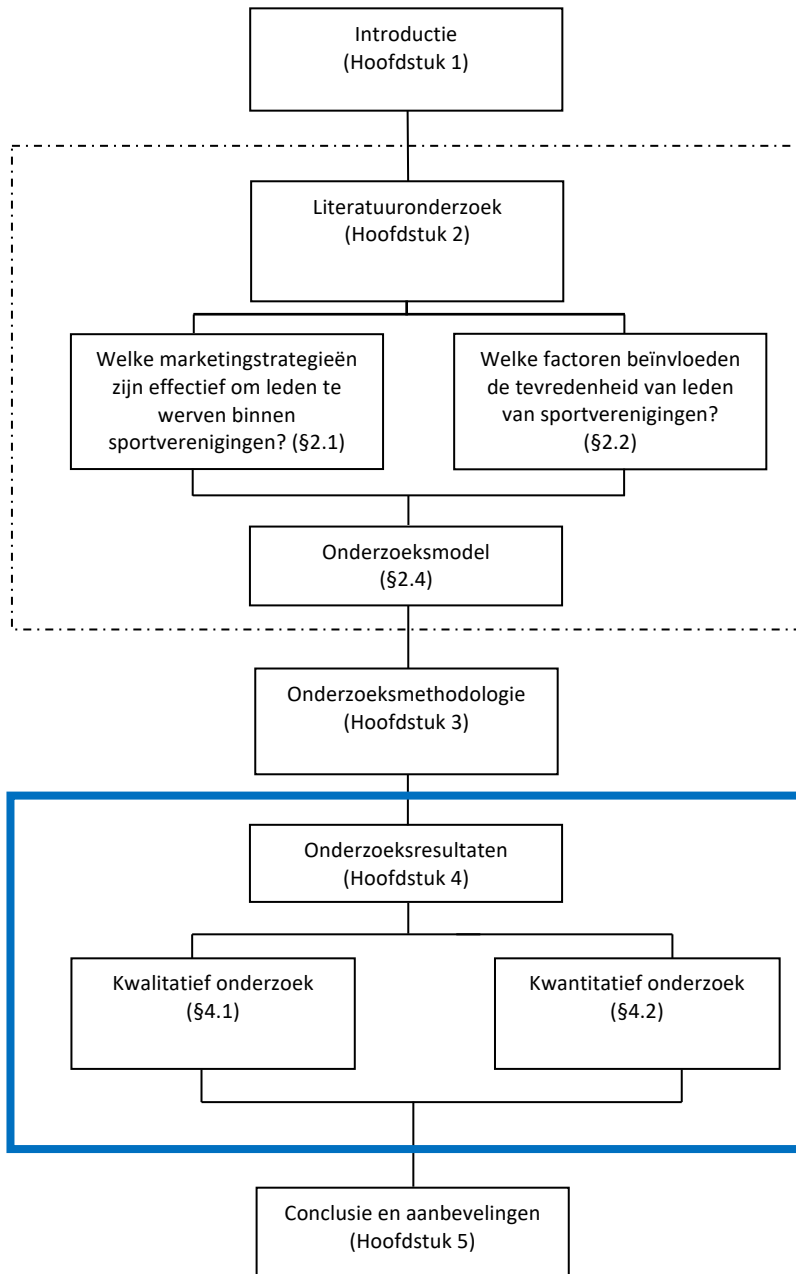
dummyvariabelen van de variabelen als onafhankelijke variabelen. Door vervolgens de verandering in rating te koppelen aan de prijsverandering, kan de verandering in betalingsbereidheid berekend worden. Met behulp van dezelfde coëfficiënten van de conjoint analyse is vervolgens het bereik van de variabelen berekend, om zo het belang van te berekenen. Dit belang, samen met de uitkomsten van de constant sum scale, is vervolgens in één figuur weergegeven. Ten slotte wordt er een OLS-regressie opgesteld met het verlengen van een lidmaatschap als afhankelijke en de betrokkenheid als onafhankelijke variabele. Bij beide OLS-regressies zijn ook nog de demografische gegevens van de respondenten toegevoegd als controlevariabelen. Als significantieniveau wordt er voor een p-waarde van 0.05 gekozen als afkappunt.

### 3.4 Kwaliteitskenmerken van het onderzoek

Dit onderzoek is opgedeeld in kwalitatief en kwantitatief onderzoek. In het kwalitatieve gedeelte worden er meerdere mensen geïnterviewd, waardoor de steekproef zo divers en representatief mogelijk wordt gemaakt. De combinatie met de online enquête zorgt er vervolgens voor dat de gegevens bij een nog grotere steekproef getoetst worden, waardoor de representativiteit nog breder wordt getrokken. Waar het kwalitatieve gedeelte dus dieper ingaat op de voorkeuren van individuen, kan het kwantitatieve onderzoek deze inzichten valideren en generaliseren voor een grotere steekproef. Zo wordt er gepoogd om het onderzoek valide te houden.

Om de betrouwbaarheid van de gegevens te waarborgen, volgen beide vormen van onderzoek een gestructureerde aanpak. De diepte-interviews zijn half-gestructureerd en worden opgenomen en getranscribeerd, waarna met een analyse de gegevens worden vergeleken. Deze interviewstructuur zorgt ervoor dat bij elke respondent dezelfde onderwerpen behandeld zijn, in combinatie met ruimte voor diepgaande exploratie bij relevante onderwerpen. Gepaard met de systematische verwerking van de gegevens, zorgt dit ervoor dat de content validiteit van het kwalitatieve onderzoek gewaarborgd blijft.

Het kwantitatieve onderzoek is in de vorm van een gestandaardiseerde online enquête, wat ervoor zorgt dat de vragen consistent zijn bij elke respondent. De vragenlijst is zo ontworpen dat deze relevant is voor de onderzoeksvragen en hypothesen. Door vooraf de begrippen en variabelen duidelijk te definiëren, worden de vragen door de respondenten op dezelfde manier begrepen en geïnterpreteerd. Door deze consistentie en relevantie in de vragenlijst, wordt ook de content validiteit in het kwantitatieve onderzoek gewaarborgd.



**Onderzoeksvragen behandeld in het hoofdstuk:**

*§2.1 Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen?*

*§2.2 Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen?*

*§4.1 Wat zijn de voornaamste redenen voor spelers (in Rotterdam) om lid te worden van een padelvereniging?*

*§4.1 Welke diensten verwachten leden van een padelvereniging?*

*§4.2 Welke aspecten van een lidmaatschap waarderen leden het meest?*

*§4.2 Wat is de betalingsbereidheid van spelers voor een lidmaatschap bij een padelvereniging?*

**Centrale onderzoeksvraag:**

Hdst 5 Welke interventies kunnen padelclubs in Rotterdam uitvoeren om hun ledenaantal te verhogen?

## 4. Onderzoeksresultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten van het empirische onderzoek gepresenteerd. In de eerste paragraaf wordt er gekeken naar de resultaten van het kwalitatieve onderzoek. In de tweede paragraaf wordt er gekeken naar de resultaten van het kwantitatieve onderzoek. Vervolgens wordt alles in de laatste paragraaf samengevat.

### 4.1 Resultaten diepte-interviews

Allereerst wordt er gekeken naar de diepte-interviews. De transcripties van deze interviews, inclusief waar en wanneer deze zijn afgenomen, zijn terug te vinden in bijlages A t/m H.

#### 4.1.1 Het lidmaatschap

In de diepte interviews is er ingegaan op de voorkeuren en ervaringen van de respondenten bij hun padelclub. Van deze respondenten zijn er in totaal 5 lid van een padelvereniging, alle 5 van de studentensportvereniging Erasmus Padel Association (EPA), waarvan er 2 ook nog lid zijn van andere padelclubs. Wat opvalt is dat deze EPA leden gelijksoortige beweegredenen hadden om lid te worden bij EPA. Zo geeft respondent B als reden: *“Omdat ik vaker wilde padellen en het een leuke nieuwe manier was om andere studenten te leren kennen.”* Ook respondenten A, C, D en E gaven aan dat ze graag nieuwe mensen wilden leren kennen en een (startende) interesse in padel hadden.

De overige 3 respondent spelen regelmatig padel bij eenzelfde club, maar zijn geen lid bij deze verschillende clubs. De redenen hiervoor lopen uiteen: zo zeggen respondenten D en H dat niet veel clubs een lidmaatschap aanbieden, maar heeft respondent G wel een contractbaan (maar dus geen lidmaatschap). In tegenstelling tot de 5 leden van EPA, zijn deze respondenten geen student, wat een verklaring kan geven voor deze afwisseling.

Vervolgens is de respondenten gevraagd of de keuze voor hun lidmaatschap is beïnvloed door reclame. Hierop antwoorde respondent A: *“Ik heb geen reclame hiervoor gezien. Ik denk dat als een reclame zou worden gemaakt dat het wel heel erg kan helpen, en dan met name reclame voor een abonnement, omdat, ja, toch best wel veel mensen het relatief vaak doen.”* Ook respondent B gaf een soortgelijk antwoord, en gaf aan hier een kans in te zien voor padelclubs: *“Reclame voor de vindbaarheid van de vereniging zou zeker kunnen helpen om meer mensen lid te laten worden. EPA is namelijk nog een jonge vereniging dus veel studenten weten nog niet af van het bestaan van een padelvereniging.”* Respondent D bevestigt dat hij hier gevoelig voor kan zijn: *“(…) als wij mooie foto's*

*voorbij zien komen, bijvoorbeeld op social media of in elk geval via die app, en er zijn ook andere faciliteiten bij, dan kan het zeker invloed hebben op onze keuze.”* Reclame lijkt dus vooral te helpen om mensen bewust te maken van de aanwezigheid van een padelclub. Zodra men dit dan weet, kan men een keuze maken, zo zegt ook respondent F: *“(…) ik woon nog steeds in Alphen aan de Rijn, alles wat dichterbij is, is dan natuurlijk wel interessant en zeker als ze ook inderdaad wel de mogelijkheid geven om ook andere mensen te leren kennen, dat je wel mensen hebt om mee te spelen.”*

Naast reclame, kunnen mensen ook besluiten lid te worden na positieve word-of-mouth. Zo bevestigt respondent G: *“(…) en die had ons wel getipt om daar te gaan spelen. Zij ging ook padel lesgeven en zij zat bij die baan die wegging, die buitenbaan, waardoor wij hier ook terecht zijn gekomen. Zij zei dus van "joh, je moet naar deze baan." Ook respondent F is door positieve word-of-mouth bij zijn huidige club beland en gebleven: “Ja zo ben ik ermee bekend geraakt en eigenlijk, hoe dat zich ontwikkeld heeft, is dat ik daar natuurlijk veel ben gaan spelen destijds. En omdat je daar dan veel kennissen hebt, de mensen die wel uit de buurt kwamen, blijf je daar dan toch een beetje hangen en spelen omdat je daar al netwerk hebt.”* Ook de overige respondenten hebben allemaal te maken gehad met positieve verhalen, zoals de broer van respondent A die al lid was, goede verhalen en indrukken op de informatiemarkt (respondenten B en C) of vrienden die het aanbevelen (respondenten D, E en H). Indien de club waar ze op dat moment positieve indrukken van kregen lidmaatschappen aanboden, zijn ze direct lid geworden van desbetreffende padelvereniging.

#### 4.1.2 De padelvereniging zelf

Vervolgens ging het in de interviews over de padelvereniging zelf. Dit werd in de vraagstelling onderverdeeld in de servicekwaliteit. Beginnend over de technische kwaliteit, gaven alle geïnterviewden dezelfde faciliteiten en diensten aan, allemaal ook genoemd door respondent D: *“In elk geval goede parkeerplekken zodat je makkelijk je auto kwijt kan, dat er gewoon een leuke bar is, leuk personeel dus dat je na het padellen even een drankje kan doen met die personen waarmee je bent. Dat in elk geval de baan goed onderhouden is (...). Ik kan me ook voorstellen dat gewoon verder de sfeer en bijvoorbeeld ook faciliteiten zoals douches en kleedkamers van belang zijn.”* Wat betreft kleedkamers zijn niet alle respondenten even tevreden. Zo geeft respondent A het volgende aan: *“Ik vind dat dat beter kan. Je hebt volgens mij hier een klein hokje waar je in je eentje in kan, maar voor de rest niet echt een andere grote kleedkamer. En ze worden niet duidelijk aangegeven.”* Ook respondent G ziet verbetering in de kleedkamers: *“Ja de kleedkamers zijn wat verouderd, maar ook niks te klagen, want uiteindelijk kom je eigenlijk altijd wel omgekleed aan en is het incidenteel dat je de douche faciliteiten moet gebruiken.”* Bij de vervolgvraag of beide spelers anders wel de

kleedkamers zouden gebruiken, geven ze aan dat de staat van de kleedkamer geen invloed heeft op deze keuze. Daarnaast beginnen respondenten B, G en H over het plafond wat wel eens in de weg kan zitten bij hoge ballen. Ten slotte geeft respondent C als enige nog aan dat de mogelijkheid tot binnen spelen ook gewaardeerd wordt, wat bij haar padelclub ook een optie is.

Ten tweede ging het met betrekking tot de servicekwaliteit over de omgevingskwaliteit. Daarbij gaven alle respondenten aan dat de vereniging waar zij spelen, altijd goed onderhouden is: *“Het is altijd schoon, banen zijn goed onderhouden. Ja, het is in een oude, ja, oude hal. Ja, ziet er gewoon goed uit, eigenlijk”* (respondent H). Daarnaast geeft respondent H ook zijn mening over de sfeer: *“Ja gezellig, ja, wat ik zeg, er staat altijd een muziekje aan, is altijd reuring. Altijd vrij druk ook dus.”* Respondenten A en G beamen dit en vinden een muziekje op de achtergrond ook bevorderlijk voor de sfeer. Verder speelt respondent F al wat langer padel bij zijn vereniging, en ziet een verandering plaatsvinden: *“Aan het begin was dat heel leuk en kende ik eigenlijk bijna iedereen die daar kwam. Omdat ook veel mensen naar die club kwamen, want er was niet echt een alternatief. En sinds er meer clubs zijn gaan komen door de jaren heen, is dat wel steeds minder geworden. Mensen zijn zich meer gaan verspreiden en de club is trouwens ook overgenomen door een investeerder in de tussentijd. En, sindsdien ben ik wel gaan merken dat de sfeer er wel wat zakelijker en professioneler geworden is.”* Gezien hij echter nog steeds tevreden is over de club zelf, blijft hij hier vaak terugkomen om te padellen.

Ten derde ging het over de interactiekwaliteit. De respondenten waren kort maar krachtig over het personeel: *“Het zijn gewoon vriendelijke mensen, heel nuchter en altijd in voor een klein babbeltje”* (respondent D). De relaties verschillen wel met de respondenten: zo spreekt respondent H de medewerkers weinig en kent hij ze niet echt, maar kennen de werknemers bij een andere vereniging de bestelling van respondent G uit hun hoofd.

Het laatste aspect van de servicekwaliteit is de uitkomstkwaliteit. Over hun fysieke gesteldheid waren de respondenten over het algemeen tevreden: *“Momenteel wel redelijk tevreden, ja,”* (respondent E), *“Ik zou zeggen, ehm, zeventje, zeventje. Daar was ik vroeger op school heel blij mee,”* (respondent H). Wat hier ook opvalt is dat veel respondenten ook andere sporten naast padel doen, zoals respondent B: *“Ik doe gewoon best veel sporten, waaronder dus padel. Padel is wel relatief gezien een van de minst zware sporten, maar houdt me mentaal wel fris Ik zie het gewoon als een leuk spelletje met mijn vrienden waar ik veel plezier uit haal.”* Ook respondent D geeft een soortgelijk antwoord: *“Eh, ik voel me vrij fit, werk sowieso altijd wel een beetje aan mijn gezondheid, ook buiten het padel om. Dus ja, daarin merk ik wel, padel doe ik dan inderdaad echt omdat ik het leuk vind en samen met*



*vrienden kan combineren, mijn conditie wat kan verbeteren.*” Over hun padelvaardigheid zijn de respondenten ook zeer tevreden, maar is er ‘natuurlijk’ wel ruimte voor verbetering. Wat hierin opvalt, is dat respondenten A, B, F, G en H weinig tot geen padellessen hebben gekregen, en dus hun vaardigheid zelf hebben opgebouwd. Zo vertelt respondent F over hoe hij op zijn niveau is gekomen: *“Veel spelen denk ik vooral en ik kijk ook wel veel padel daarnaast, dus zo zie ik dat om me heen. Ik heb niet echt lessen genomen.”* Dit kwam ook bij de andere respondenten naar boven, en zoals respondent B het mooi samenvatte: *“padel is easy to learn, maar hard to master.”*

Ten slotte ging het in de interviews nog over de sterke en zwakke punten van de padelverenigingen. Een van de sterke punten van de clubs is het sociale aspect, wat bijvoorbeeld respondent C ook noemt: *“Wat ze heel goed doen is, denk ik, de sfeer die ze neerzetten, waardoor ik ook altijd wel zin heb om erheen te gaan. Ook niet alleen voor het sporten, maar ook het hele sociale aspect daaromheen.”* Dit is een terugkerend thema, zoals ook bij respondent F: *“Ja, ik denk dan toch voor het grootste deel dat het horeca aspect eromheen daar heel goed geregeld is. Wat wel heel leuk is dat de banen ook om het horeca deel heen zitten, dus je zit altijd een soort van wel, je blijft binnen het padelstuk. Het zit heel dicht bij elkaar. En daardoor is er wel altijd een bepaalde sfeer en gezelligheid, dan blijf je makkelijk zitten, ook omdat het personeel dus heel leuk is.”* Uit de interviews komt naar voren dat de geïnterviewden allemaal padel ook leuk vinden door het sociale aspect wat eromheen hangt, zoals een drankje doen na het spelen of de sfeer die er hangt, zoals beide hierboven genoemd door respondenten C en F.

Naast de sterke punten, ging het ook over de zwakke punten. Een van de klachten die door respondenten A, C, D en G werd genoemd, is de drukte bij de banen. Zo verklaart respondent D: *“(…) je moet echt af en toe plannen om een baan te reserveren. En vooral, zeg maar, met de groep waar ik dan vaak mee ga, dat zijn nog wel laat-beslissers, dan is dat inderdaad wel een nadeel om later te beslissen of er nog ergens een baan beschikbaar is of niet.”* Respondent A had hier een oplossing voor: *“Idealiter zou ik dan denk zeggen dat je alleen met een lidmaatschap de baan zou kunnen huren, maar dat je wel introducees hebt. (...) En die dan daarna bijvoorbeeld kunnen zeggen, “Oh, we willen ook een lidmaatschap,” maar voor de rest wel dat het eigenlijk vooral lidmaatschap is. (...) Dat dat zou heel makkelijk zijn. En dan bijvoorbeeld, net als wat wij hebben, dat je, vanaf bijvoorbeeld een of twee weken, dan de banen kan afhangen en dat je dan niet meer als je lid bent hoeft te betalen.”* De andere genoemde verbeterpunten waren heel specifiek per vereniging, zoals bijvoorbeeld een gevaarlijke trap (respondent F), vooruitbetaling bij een contractbaan (respondent G) en de dakconstructie (respondent H).

## 4.2 Resultaten online enquête

Ten tweede wordt er gekeken naar de resultaten van het kwantitatieve onderzoek. De volledige database kan teruggevonden worden in bijlage J en de SPSS output van de analyses kan teruggevonden worden in bijlage K.

### 4.2.1 Betalingsbereidheid

Met behulp van een conjoint analyse is tabel 4.1 opgesteld. Hieruit is te lezen dat als bijvoorbeeld het aantal padelbanen van 4 naar 6 stijgt, de rating (en daarmee dus het nut) van het lidmaatschap met 0.910 stijgt (op een schaal van 1 tot 7, in zowel model 1 als 2). Uit de tabel is verder op te maken dat een stijging in het aantal padelbanen, sociale evenementen en lesuren per week een positief verband heeft met de rating. De constante is te interpreteren als de rating van het padel lidmaatschap waar de referentiev variabelen worden aangehouden.

Met betrekking tot de betalingsbereidheid is te zien dat het nut met 1.210 daalt, als de prijs met 100 euro stijgt (van €100 naar €200). Wanneer deze ratio wordt toegepast op alle variabelen in model 2, wordt de betalingsbereidheid uit de laatste kolom gevonden. Deze betalingsbereidheid is relatief ten opzichte van de referentiev variabelen. Wat wel opvalt, is dat een hogere prijs een negatief effect heeft op de rating van het lidmaatschap.

Tabel 4.1 Lineaire-regressieresultaten voor de relatie tussen padel lidmaatschappen en bijbehorende rating

Variabele	Model (1)	Model (2)	Betalings-Bereidheid
<b>Aantal padelbanen</b>			
Banen 6	0.910*** (0.117)	0.910*** (0.113)	75.21
Banen 8	1.333*** (0.117)	1.333*** (0.113)	110.17
Sociale evenementen 4	0.434*** (0.101)	0.434*** (0.098)	35.87
Lesuren per week 2	0.361*** (0.101)	0.361*** (0.098)	29.83
<b>Prijs lidmaatschap</b>			
Prijs €150	-0.592*** (0.117)	-0.592*** (0.113)	
Prijs €200	-1.210*** (0.117)	-1.210*** (0.113)	
<b>Geslacht</b>			
Vrouw		-0.124 (0.105)	-10.25
Non-binair		1.597*** (0.323)	131.98

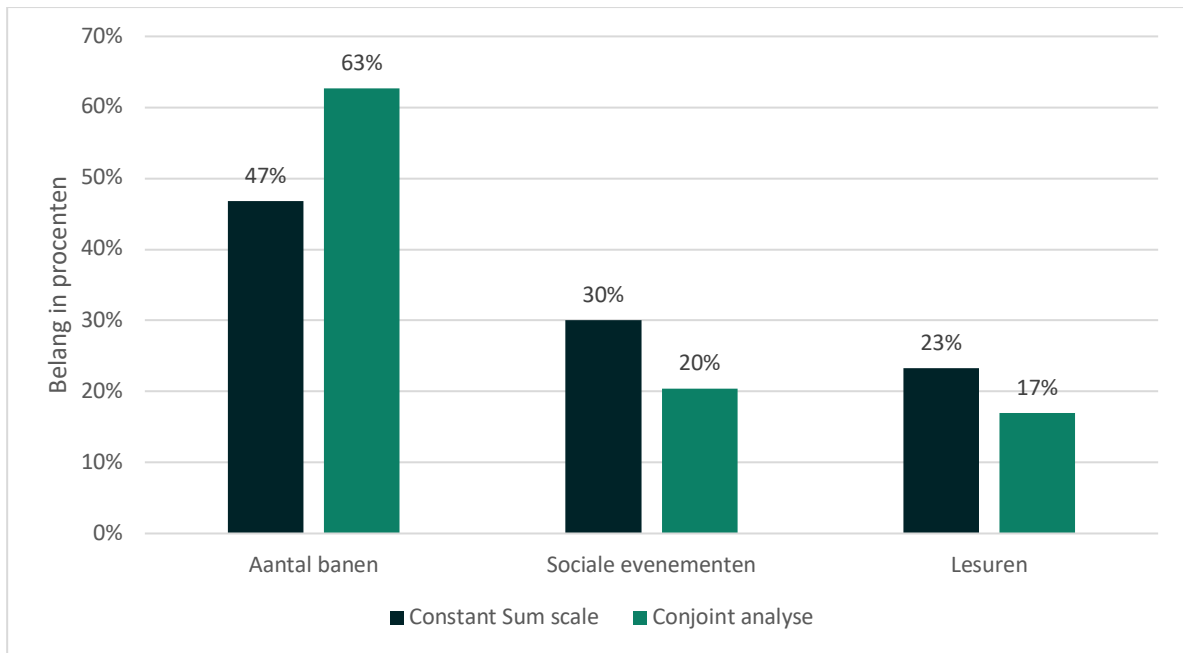
<b>Woonplaats</b>		
Amsterdam		-0.783** (0.273)
Utrecht		-1.797*** (0.457)
Anders		0.163 (0.134)
<b>Leeftijd</b>		
22-25 jaar		0.091 (0.117)
26-29 jaar		0.566* (0.280)
30-40 jaar		0.575*** (0.152)
40+ jaar		0.107 (0.150)
Constante	4.114*** (0.117)	4.032*** (0.130)
Observaties	89	89
R <sup>2</sup>	0.257	0.311

Standaardfouten tussen haakjes; in model 1 en 2 is de afhankelijke variabele is een rating tussen 1 en 7; de onafhankelijke variabele zijn dummyvariabelen; de referentievariabelen zijn Banen 4, Sociale evenementen 2, Lesuren per week 1, Prijs €100, Man, Rotterdam en 18-21 jaar; betalingsbereidheid is gegeven in euro's; \*p<0.05, \*\*p<0.01, \*\*\*p<0.001

Wat opvalt bij de betalingsbereidheid, is dat men meer bereid is te betalen, indien er meer banen beschikbaar zijn (€75.21 bij 6 banen en €110.17 bij 8 banen) ten opzichte van 4 banen. Ook is men bereid €35.87 meer te betalen voor het dubbele aantal (4) sociale evenementen in een halfjaar en €29.83 meer voor het dubbele aantal (2) lesuren in een week. Daarnaast is een non-binair persoon bereid om €131.98 meer te betalen. Ook valt op dat mensen uit de regio Amsterdam en Utrecht een lagere betalingsbereidheid hebben voor een padel lidmaatschap. Vervolgens valt af te lezen dat respondenten tussen de 26 en 40 jaar zo'n €47 meer bereid zijn te betalen. Over de overige variabelen is niks te zeggen, gezien deze coëfficiënten in model 2 niet significant zijn. Ten slotte valt op dat in model 2 een hogere prijs een significant negatief effect heeft op de rating. Als de prijs bijvoorbeeld van €100 stijgt naar €200, daalt de rating met 1.210.

#### 4.2.2 Belang van eigenschappen lidmaatschap

Met behulp van de gevonden coëfficiënten van model 2 uit tabel 4.1, wordt het belang van elke variabele berekend. De uitkomsten hiervan zijn terug te vinden in figuur 4.1. Hieruit blijkt dat het aantal banen het belangrijkste is voor de steekproef, belangrijker dan het aantal sociale evenementen per halfjaar en het aantal lesuren per week bij elkaar. Wel valt op dat de verdeling bij een constant sum scale minder scheef is, en men daarin dus het aantal banen minder belangrijk vond dan tijdens de conjoint analyse. Gezien deze studie verder op het inhoudelijke gedeelte van een padel lidmaatschap focust, is de variabele "prijs" niet meegenomen in deze analyse.



Figuur 4.1 Belang van variabelen bij een padel lidmaatschap

#### 4.2.3 Verlengen van het lidmaatschap

Ten slotte zijn de resultaten van het laatste gedeelte van de online enquête gepresenteerd in tabel 4.2. In model 2 uit tabel 4.2 valt af te lezen dat de aannemelijkheid van het verlengen van een lidmaatschap met 0.688 toeneemt (op een schaal van 1 op 7), als de mate van verbondenheid (op een schaal van 1 op 7) met 1 punt toeneemt. Dit wijst op een positief verband tussen de verbondenheid bij een padelclub en de aannemelijkheid tot het verlengen van het lidmaatschap. Daarnaast is deze coëfficiënt significant, gezien de p-waarde  $<0.001$ . De coëfficiënten van de controlevariabelen zijn allemaal niet significant, dus er kunnen geen conclusies worden getrokken hierover (p-waarde  $>0.05$ ). De constante is niet te interpreteren, omdat de onafhankelijke variabele Verbondenheid niet de waarde 0 kan aannemen.

Tabel 4.2 Lineaire-regressieresultaten voor de relatie tussen de verbondenheid bij een padelclub en de aannemelijkheid van het verlengen van lidmaatschap

Variabele	Model (1)	Model (2)
Verbondenheid	0.726*** (0.147)	0.688*** (0.171)
<b>Geslacht</b>		
Vrouw		0.765 (0.603)
Non-binair		2.169 (2.229)
<b>Woonplaats</b>		
Amsterdam		-
Utrecht		-
Anders		-1.879 (1.485)

<b>Leeftijd</b>		
22-25 jaar		-0.416 (0.625)
26-29 jaar		-
30-40 jaar		-0.264 (0.748)
40+ jaar		0.038 (0.890)
Constante	1.647* (0.775)	1.853* (0.830)
Observaties	41	41
R <sup>2</sup>	0.399	0.474

Standaardfouten tussen haakjes; in beide modellen is de afhankelijke variabele de aannemelijk dat de respondent zijn lidmaatschap verlengt, op een schaal van 1 op 7; verbondenheid is op een schaal van 1 op 7, de overige variabelen zijn dummyvariabelen; de referentiev variabelen zijn Man, Rotterdam en 18-21 jaar; respondenten kwamen niet uit Amsterdam of Utrecht en niet 26-29 jaar; \*p<0.05, \*\*p<0.01, \*\*\*p<0.001

#### 4.3 Samenvatting resultaten

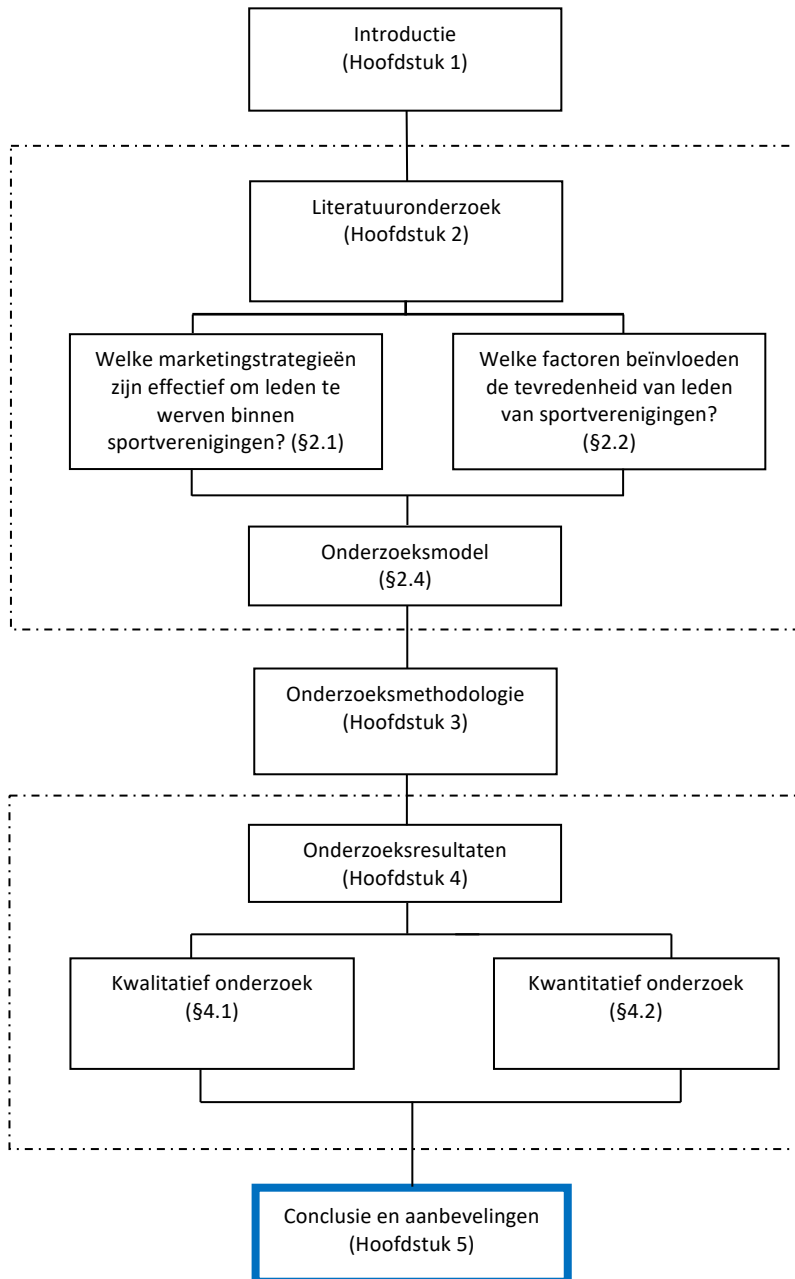
In dit hoofdstuk zijn de resultaten van het empirische onderzoek besproken. Allereerst is er ingegaan op het kwalitatieve onderzoek. Hieruit kwam naar voren dat mensen lid worden bij een padelvereniging, omdat ze een (beginnende) interesse in padel hebben, gepaard met de mogelijkheid om nieuwe mensen te leren kennen. Kanttekening die hierbij gezet moet worden, is dat niet elke padelvereniging een lidmaatschap aanbiedt. De geïnterviewden gaven aan dat ze geen advertenties voorbij hebben zien komen, maar gaven wel aan dat dit zeker hun keuze voor hun padelclub en lidmaatschap kan beïnvloeden. Zij zien hier kansen liggen voor padelclubs, omdat niet elke padelclub bekend is bij hen, maar ze wel graag willen spelen. Bewustzijn van de padelclub creëren kan dus een goede mogelijkheid zijn om nieuwe leden aan te trekken. Een andere vorm van reclame is word-of-mouth. Een positieve aanbeveling kan ervoor zorgen dat mensen bewust zijn van een vereniging, maar ook direct leiden tot een lidmaatschap.

Vervolgens is de technische kwaliteit besproken van een padelvereniging. Hierin gaven de respondenten aan dat ze de volgende faciliteiten verwachten van een padelclub: parkeergelegenheid, leuke bar, goed onderhouden banen en schone kleedkamers met douches. Met name de kleedkamers en douches kunnen verbeterd worden, alhoewel alle respondenten hier geen intensief gebruik van maken. Een slechte kleedkamer had hierdoor ook geen negatieve impact op de keuze voor een vereniging. De respondenten waren concluderend erg tevreden over de technische kwaliteit van hun padelvereniging.

Daarna is de omgevingskwaliteit besproken. Hieruit kwam naar voren dat de padelclubs goed onderhouden en schoon zijn. De sfeer is grotendeels ook goed, door bijvoorbeeld een leuk achtergrondmuziekje. Deze goede sfeer is ook terug te zien in de interactiekwaliteit, gezien alle respondenten positief gestemd waren over het (bar)personeel van hun padelclubs. Wel merkt een van de respondenten op dat padel steeds commerciëler wordt, wat hij ook opmerkt in de sfeer op de vereniging. Hierna ging het in de interviews over de uitkomstkwaliteit. Hier kwam naar voren dat de respondenten tevreden waren over hun fysieke gesteldheid. Dit komt echter niet alleen door padel, gezien veel respondenten ook nog andere sport(en) naast padel doen. Ook over hun padelvaardigheid waren de respondenten positief. Ze hebben zelf hun padelvaardigheid aangeleerd, zonder hulp van een padeltrainer. Om een quote van respondent B aan te halen: *“padel is easy to learn, maar hard to master.”* Om de sport te ‘masteren’, kan de hulp van een trainer handig zijn.

Ten slotte is er in de interviews gevraagd naar de sterke punten van padelclubs. Hieruit kwam vooral het sociale aspect naar voren. De respondenten vinden naast het sporten ook het sociale aspect van padel belangrijk, en vinden het daarom leuk om na het padellen nog een drankje met elkaar te doen. Dit sociale aspect kan ingevuld worden door het drankje na de wedstrijd, maar kan ook actiever door de vereniging worden ingevuld in de vorm van borrels en toernooitjes. Een van de zwakkere punten van de padelverenigingen, is dat spelers goed hun tijden moeten inplannen door de drukte. Door de populariteit van de sport is er veel vraag naar banen, waardoor het soms niet meer mogelijk is om een baan te reserveren. Dit kan opgelost worden door bijvoorbeeld de banen exclusief voor leden beschikbaar te maken.

Uit de kwantitatieve analyse kwam naar voren dat mensen ook meer bereid zijn te betalen voor deze extra banen. Zo zijn spelers bijvoorbeeld bereid om €110 meer te betalen, indien een vereniging het aantal banen uitbreidt van 4 naar 8. Ook is men bereid om meer te betalen voor een lidmaatschap indien een vereniging meer sociale evenementen en/of padellessen aanbiedt. Wel heeft de prijs daarentegen een negatief effect op de rating van een lidmaatschap. Daarnaast kwam uit de kwantitatieve analyse naar voren dat het aantal banen belangrijker is dan het aantal sociale evenementen en lesuren bij elkaar. Wel kunnen deze laatste twee eigenschappen resulteren in verbondenheid, wat volgens een andere analyse een positief effect heeft op de aannemelijkheid dat een lid zijn lidmaatschap verlengt.



**Onderzoeksvragen behandeld in het hoofdstuk:**

*§2.1 Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen?*

*§2.2 Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen?*

*§4.1 Wat zijn de voornaamste redenen voor spelers (in Rotterdam) om lid te worden van een padelvereniging?*

*§4.1 Welke diensten verwachten leden van een padelvereniging?*

*§4.2 Welke aspecten van een lidmaatschap waarderen leden het meest?*

*§4.2 Wat is de betalingsbereidheid van spelers voor een lidmaatschap bij een padelvereniging?*

**Centrale onderzoeksvraag:**  
Hdst 5 Welke interventies kunnen padelclubs in Rotterdam uitvoeren om hun ledenaantal te verhogen?

# 5. Conclusie en aanbevelingen

In dit laatste hoofdstuk worden de hoofdbevindingen van het literatuuronderzoek en het empirische onderzoek naast elkaar gehouden en met elkaar vergeleken. Met behulp van deze twee soorten onderzoek, zal er antwoord gegeven worden op de deelvragen van dit onderzoek, waarbij ook direct de proposities en hypothesen getoetst worden. Aan de hand van deze antwoorden zal er antwoord worden gegeven op de centrale onderzoeksvraag. Ten slotte zullen er aanbevelingen worden gemaakt, worden de gebreken van dit onderzoek behandeld en zal ik reflecteren op mijn eigen werk.

## 5.1 Beantwoording deelvragen

In deze paragraaf worden de deelvragen van dit onderzoek beantwoord. De vragen worden per subtitel opgedeeld.

### 5.1.1 Welke marketingstrategieën zijn effectief om leden te werven binnen sportverenigingen?

Uit het literatuuronderzoek kwam naar voren dat promotie een effectieve strategie is, zowel in de vorm van advertenties als Word-Of-Mouth. Volgens onderzoek zijn advertenties vooral effectief bij minder zichtbare brands in groeiende markten (p. 10-11). Gezien padel een groeiende sport is in Rotterdam, is het voor padelclubs dus effectief om te adverteren. Door de respondenten uit de diepte-interviews werd echter aangehaald dat ze geen promotie voorbij hebben zien komen voor hun padelclub, maar dat hun keuze wel beïnvloed kan worden door het bewustzijn van andere padelclubs. De keuze voor hun huidige padelclub hebben ze inmiddels al gemaakt en zijn ze tevreden mee, maar adverteren met een goed alternatief kan hier verandering in brengen. Ook is de keuze van sommige respondenten beïnvloed door positieve Word-Of-Mouth, waardoor dit dus ook een effectieve marketingstrategie is.

### 5.1.2 Welke factoren beïnvloeden de tevredenheid van leden van sportverenigingen?

Relatie management is een belangrijke factor om leden tevreden te houden. Flexibel meedenken en inzet vanuit een vereniging houdt leden tevreden (p. 11). Daarnaast bestaat de tevredenheid van een leden uit de beoordeling van de servicekwaliteit. Deze servicekwaliteit bestaat uit vier categorieën: technische kwaliteit, omgevingskwaliteit, interactiekwaliteit en uitkomstkwaliteit (p. 11-13). Bij een goede servicekwaliteit zijn leden dus tevreden over hun vereniging, bij een slechte servicekwaliteit ontevreden. Dit was ook in lijn met de antwoorden van de geïnterviewden: men was tevreden met de servicekwaliteit, en daarmee dus ook met hun lidmaatschap.



5.1.3 Wat zijn de voornaamste redenen voor spelers (in Rotterdam) om lid te worden van een padelvereniging?

De voornaamste reden van de geïnterviewden om lid te worden bij een padelvereniging is hun (beginnende) interesse in padel, in combinatie met de mogelijkheid om hun sociale netwerk te verbreden. Dit laatste kwam ook naar voren in het literatuuronderzoek, waarin wordt gesteld dat sociale verbondenheid een belangrijke beweegreden om lid te worden (p. 11). Andere redenen om lid te worden zijn het zien van reclame voor de vereniging en positieve Word-Of-Mouth, zoals ook al besproken is in §5.1.1. Hierdoor kunnen de eerste twee proposities worden geaccepteerd:

*Propositie 1: Adverteren met een lidmaatschap heeft een positieve impact op de aantrekkelijkheid van een sport lidmaatschap.*

*Propositie 2: Positieve recensies van een sportclub hebben een positieve impact op de vraag naar het lidmaatschap van deze club.*

5.1.4 Welke diensten verwachten leden van een padelvereniging?

Om deze vraag te beantwoorden, is naar de servicekwaliteit gevraagd in de diepte-interviews. Hieruit kwamen de volgende faciliteiten naar voren: goed onderhouden banen, een leuke bar, schone kleedkamers met douches en voldoende parkeergelegenheid. Wat men ook bevorderlijk vond voor de sfeer, was een muzikje op de achtergrond en leuk barpersoneel. Tot dusver hebben de respondenten nog amper padellessen gehad en zijn ze tevreden over hun speelniveau, maar om elke padeltechniek goed onder de knie te krijgen en een nog hoger padelniveau te bereiken, kan een padeltrainer helpen. De geïnterviewden waren al met al lovend over de servicekwaliteit en gaven aan langer lid te willen blijven bij de vereniging. Daarom kan de derde propositie geaccepteerd worden:

*Propositie 3: De servicekwaliteit heeft een positieve impact op het aantal lidmaatschappen.*

5.1.5 Welke aspecten van een lidmaatschap waarderen leden het meest?

Uit figuur 4.1 bleek dat de respondenten het aantal banen bij een padelvereniging het allerbelangrijkst vonden. Hierop kunnen zij de sport uitoefenen en daarmee werken aan hun fysieke gezondheid. Gezien de waardering van sociale evenementen en het aantal lessen bij elkaar minder belangrijk was dan het aantal banen, wordt de eerste hypothese verworpen:

*Hypothese 1: Verlangen naar (verbetering van) fysieke gezondheid, sociale verbondenheid en sportvaardigheid resulteert in een lidmaatschap bij een sportclub*

Vervolgens is er gekeken naar de relatie tussen de verbondenheid die een lid voelt met zijn vereniging, en de aannemelijkheid dat hij zijn lidmaatschap verlengt. In tabel 4.2 bleek dat dit verband positief was, waardoor de volgende hypothese niet verworpen kan worden:

*Hypothese 3: De sociale relatie met een sportvereniging heeft een positief effect op ledenbehoud.*

#### 5.1.6 Wat is de betalingsbereidheid van spelers voor een lidmaatschap bij een padelvereniging?

Uit de laatste kolom van tabel 4.1 is de betalingsbereidheid af te lezen. Hieruit blijkt dat men meer bereid is te betalen, indien er meer banen beschikbaar zijn, er meer sociale evenementen zijn en er meer mogelijkheid is om padellessen te nemen. Daarnaast viel het op dat de betalingsbereidheid voor een padel lidmaatschap in Amsterdam en Utrecht lager lag dan in Rotterdam. Wel was af te lezen dat de rating voor een lidmaatschap daalde bij een hogere prijs. Deze daling was significant, waardoor de volgende hypothese niet verworpen kan worden:

*Hypothese 2: Een hogere prijs voor een padelclub lidmaatschap verlaagt de vraag hiernaar.*

## 5.2 Beantwoording centrale onderzoeksvraag

Na het beantwoorden van de deelvraag, kan er nu antwoord gegeven worden op de centrale onderzoeksvraag. Dit antwoord kan ook gebruikt worden als aanbeveling voor padelclubs in Rotterdam. De centrale onderzoeksvraag luidt:

*Welke interventies kunnen padelclubs in Rotterdam uitvoeren om hun ledenaantal te verhogen?*

Zoals benoemd bij de eerste deelvraag, kunnen padelclubs hun lidmaatschappen en clubs promoten, om mensen er zo bewust van te maken dat ze bestaan. Ook Word-Of-Mouth kan hierbij helpen. Wat de clubs nu al goed voor elkaar hebben, is hun servicekwaliteit. Door dit mee te nemen in deze promotie, en dus goed te laten zien wat ze verkopen, kan het ledenaantal toenemen. Padel is immers een populaire sport in Rotterdam, en door dus te laten zien dat ze er zijn, kunnen padelclubs potentiële leden op de hoogte brengen van hun bestaan. Naast de technische kwaliteit te waarborgen van hun vereniging, doen padelclubs er goed aan om extra banen aan te leggen, indien mogelijk. Padelspelers vinden het aantal banen bij een club namelijk het allerbelangrijkst. Natuurlijk helpt het aanbieden van padeltrainers en het organiseren van sociale evenementen bij de aantrekkelijkheid van een lidmaatschap, maar het aantal banen is belangrijker dan deze twee aspecten bij elkaar. Waar het aanleggen van extra banen aan de ene kant zorgt ook voor een hogere betalingsbereidheid, verlaagt een hogere prijs aan de andere kant de vraag naar een lidmaatschap. Het is hierdoor aan de verenigingen zelf om een goede afweging te maken voor hun prijsstelling.

### 5.3 Onderzoeksbependingen

De conclusies van dit onderzoek lopen tegen enkele beperkingen aan, zoals de externe validiteit. De steekproef is namelijk niet representatief voor de populatie, gezien de respondenten van de online enquête allemaal vrijwillig mee deden aan het onderzoek en voornamelijk vrienden en familie van de onderzoeker zijn. Daarnaast zijn vijf van de acht geïnterviewden lid bij dezelfde padelvereniging, wat ook ten koste gaat van de externe validiteit. Daarnaast is er bij de kwantitatieve data sprake van omitted variable bias: niet alle variabelen zijn meegenomen in de modellen. Daarnaast is het model theoretisch, met theoretische keuzesets en daardoor ook opgegeven ratings. Het gedrag van respondenten kan daarmee in de praktijk anders zijn, dan dat ze nu aangeven. Ten slotte kan er bij het invullen van de enquête sprake zijn geweest van responses bias, zoals vermoeidheid.

### 5.4 Vervolgonderzoek

Voor vervolgonderzoek raad ik aan om naar de hele padelmarkt in Nederland te kijken. Zeker in de randstad is het aanbod van padelclubs enorm hoog en groeiend, waardoor het voor spelers ook een optie is om naar een andere stad dan Rotterdam te rijden om een potje te padellen. Daarnaast kan er in vervolgonderzoek een grotere, meer random en extern valide database opgebouwd worden, om zo de resultaten te generaliseren voor de populatie. Daarbij raad ik aan om bij vervolgonderzoek gebruik te maken van meerdere variabelen, om beter inzicht te krijgen in welke variabelen allemaal effect hebben op de keuzes van padelers. Een ander punt wat in vervolgstudies behandeld kan worden, is hoe de interventies praktisch ingevuld kunnen worden. Waar in dit onderzoek vooral wordt gekeken naar wat de verenigingen kunnen veranderen, wordt er minder diep ingegaan op hoe deze veranderingen per vereniging het beste uitgevoerd kunnen worden. Hiermee wordt de studie dan in de praktijk toegepast en blijft deze niet, zoals dit onderzoek, theoretisch. Door de studie bijvoorbeeld over een langere periode te trekken, kunnen respondenten vervolgens beter geanalyseerd worden in hun gedrag (zijn ze bijvoorbeeld echt tevreden over bepaalde aspecten?) en kunnen zij feedback geven op bepaalde interventies.

### 5.5 Zelfreflectie

De literatuurstudie heeft bij dit onderzoek voor een goede basis gezorgd. Door het concept “servicekwaliteit” heb ik een groot aspect van een padelvereniging op een theoretische manier kunnen benaderen, wat mij hielp bij de proposities en hypothesen opstellen. Wel was het, zoals vooraf ook genoemd in de introductie, lastig om literatuur te vinden die specifiek op padel sloeg, waardoor het vaak nodig was om bepaalde dingen door te “vertalen” van de ene sport naar padel.

Na het literatuuronderzoek heb ik mijn proposities en hypothesen op dusdanige manier opgesteld, dat ik wist met welke methodologie ik dit kon oplossen. Zo heb ik voor de statistische analyses gekozen voor een conjoint analyse, gezien ik dit bij eerder gevolgde vakken al eens heb gebruikt. Ditzelfde geldt voor de OLS-regressie. Het kwalitatieve gedeelte van het onderzoek heb ik vervolgens op dezelfde manier aangepakt zoals ik bij mijn stage onderzoeksverslag. Dit stageverslag bestond destijds ook uit een kwalitatief en kwantitatief deel. Omdat ik dus al bekend was met deze benadering, heeft mij dit ook geholpen met de opzet van het onderzoek. Wat ik in het vervolg hierin wel beter kan doen, is nagaan of de hypothesen en proposities direct antwoord geven op de deelvragen.

De uitkomsten van het onderzoek waren verrassend duidelijk en significant. Waar bij mijn vorige onderzoeken de statistische analyses vaak resulteerden in niet-significante coëfficiënten, was dat nu niet het geval. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat ik de ervaringen van vorige onderzoeken heb meegenomen en hiervan heb geleerd, wat resulteert in een beter onderzoeksmodel. Wel is het moeilijk om de resultaten daadwerkelijk om te zetten naar een bredere context, gezien dit onderzoek erg specifiek is gericht op de padelclubs in Rotterdam. Een verandering in het aanbod, een daling van de populariteit van de sport en/of nieuwe ontwikkelingen in de sport kunnen de resultaten van dit onderzoek daardoor makkelijk teniet doen.

Tijdens dit onderzoek heb ik ten slotte geleerd om beter het hele onderzoekstraject vooruit te plannen. Door bij het formuleren van de deelvragen al rekening te houden met mogelijke proposities/hypothesen en onderzoeksmethoden, is het vervolgens eenvoudiger om goed onderzoek uit te voeren. Door terug te kunnen vallen op een bepaalde onderzoek structuur, heb ik geleerd dat het geen probleem is wanneer een bepaalde gedachtegang een dood spoor lijkt te zijn. Er zijn immers meerdere manieren om een onderzoek vorm te geven en uit te voeren.

# Referenties

- Batra, R., Lehmann, D. R., Burke, J., & Pae, J. (1995). When does advertising have an impact? A study of tracking data. *Journal of Advertising Research*, 35(5), 19-33.
- Berry, L. L., & Carbone, L. P. (2007). Build loyalty through experience management. *Quality progress*, 40(9), 26.
- Bitner, M. J. (1992). Servicescapes: The impact of physical surroundings on customers and employees. *Journal of marketing*, 56(2), 57-71.
- Bruce, N. I., Foutz, N. Z., & Kolsarici, C. (2012). Dynamic effectiveness of advertising and word of mouth in sequential distribution of new products. *Journal of Marketing Research*, 49(4), 469-486.
- Chevalier, J. A., & Mayzlin, D. (2006). The effect of word of mouth on sales: Online book reviews. *Journal of marketing research*, 43(3), 345-354.
- Deelen, I., Ettema, D., & Kamphuis, C. B. (2018). Time-use and environmental determinants of dropout from organized youth football and tennis. *BMC public health*, 18, 1-15.
- Demeco, A., de Sire, A., Marotta, N., Spanò, R., Lippi, L., Palumbo, A., ... & Ammendolia, A. (2022). Match analysis, physical training, risk of injury and rehabilitation in padel: Overview of the literature. *International journal of environmental research and public health*, 19(7), 4153.
- Ferrell, O. C., Hartline, M., & Hochstein, B. W. (2021). *Marketing strategy*. Cengage Learning.
- Haywood-Farmer, J. (1988). A conceptual model of service quality. *International journal of operations & production management*, 8(6), 19-29.
- Jones, G. W., Mackay, K. S., & Peters, D. M. (2006). Participation motivation in martial artists in the west midlands region of England. *Journal of sports science & medicine*, 5(CSSI), 28.
- Kesenne, S., & Butzen, P. (1987). Subsidizing sports facilities: The shadow price-elasticities of sports. *Applied Economics*, 19(1), 101-110.

KNLTB. (z.d.). *Geschiedenis padel*. Padel. <https://www.nlpadel.nl/alles-over-padel/ontdek-padel/geschiedenis-padel/#:~:text=De%20eerste%20offici%C3%A4le%20banen%20in,in%20Den%20Bosch%20en%20Enschede.>

Ko, Y. J., & Pastore, D. L. (2005). A Hierarchical Model of Service Quality for the Recreational Sport Industry. *Sport Marketing Quarterly*, 14(2).

Kuijsters-Timmers, N., Goedee, J., & Leenders, R. T. A. J. (2019). Passionate about the sport, dedicated to the club? A systematic review study to the predictors, dimensions and outcomes of membership involvement in recreational sports and Leisure. *International Journal of Human Movement and Sports Sciences*, 7(4), 59-73.

Kuster, S. (2022). Interview | Nederlands kampioen padel: 'Voldoen aan Olympische eisen' *Manners Magazine*. <https://www.manners.nl/padel-grootste-sport-nederland-interview/>

Lower-Hoppe, L. M., Beattie, M. A., Wray, D. E., Bailey, R. L., Newman, T. J., & Farrell, A. (2020). The relationships between sport club activities and university and member attachment. *Recreational Sports Journal*, 44(1), 5-14.

Martins, J., Costa, C., Oliveira, T., Gonçalves, R., & Branco, F. (2019). How smartphone advertising influences consumers' purchase intention. *Journal of Business Research*, 94, 378-387.

Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1985). A conceptual model of service quality and its implications for future research. *Journal of marketing*, 49(4), 41-50.

Sánchez-Alcaraz, B. J., Perez-Puche, D. T., Pradas, F., Ramón-Llín, J., Sánchez-Pay, A., & Muñoz, D. (2020). Analysis of performance parameters of the smash in male and female professional padel. *International journal of environmental research and public health*, 17(19), 7027.

- Sharma, A., Dwivedi, R., Mariani, M. M., & Islam, T. (2022). Investigating the effect of advertising irritation on digital advertising effectiveness: A moderated mediation model. *Technological Forecasting and Social Change*, 180, 121731.
- Steenhuis, I. H., Nooy, S. B., Moes, M. J., & Schuit, A. J. (2009). Financial barriers and pricing strategies related to participation in sports activities: the perceptions of people of low income. *Journal of Physical Activity and Health*, 6(6), 716-721.
- Swierzy, P., Wicker, P., & Breuer, C. (2018). Willingness-to-pay for memberships in nonprofit sports clubs: The role of organizational capacity. *International journal of sport finance*, 13(3), 261-278.
- Van Dooijeweert, B. (2023, 27 maart). Van blik ballen naar 12.400 euro prijzengeld, padel groeit en bloeit. NOS. <https://nos.nl/artikel/2469057-van-blik-ballen-naar-12-400-euro-prijzengeld-padel-groeit-en-bloeit>
- Verhoef, P. C. (2003). Understanding the effect of customer relationship management efforts on customer retention and customer share development. *Journal of marketing*, 67(4), 30-45.
- Wicker, P. (2011). Willingness-to-pay in non-profit sports clubs. *International Journal of Sport Finance*, 6(2), 155.

# Bijlages

## Bijlage A: diepte interview A

Afgenomen op 26 september 2023, locatie: Padelclub Rotterdam Feijenoord

Onderzoeker

Hallo wie ben jij en hoe lang speel je op padel?

Respondent A

Ik ben (...) en ik speel denk ik nu 1,5 jaar lang padel.

Onderzoeker

En, ben jij lid bij een vereniging hiervoor?

Respondent A

Ja, ik ben lid bij de Erasmus Padel Association.

Onderzoeker

Oke leuk, en waarom ben je daar lid geworden?

Respondent A

Mijn broer, die was daar al lid het jaar daarvoor, en ik wilde van iets lid worden in Rotterdam en ik vond padel erg leuk en dit was een manier om meer te gaan padellen. Dus vandaar dat ik lid ben geworden.

Onderzoeker

En voordat je lid werd, heb je het er toen ook met je broer over gehad, heeft hij je aangemoedigd?

Respondent A

Ja, hij heeft me wel aangemoedigd om lid te worden, had een beetje uitgelegd hoe het was. En wat het voorstelde en dat stond me wel aan eigenlijk, dus ik dacht dat dit wel een goede manier was om meer te gaan padellen, meer mensen te leren kennen waarmee ik zou kunnen padellen.

Onderzoeker

OK helemaal leuk, en hoe ziet jouw gemiddelde paddelweek eruit?

Respondent A

Gemiddeld gezien padel ik twee keer in de week, vaak op onze clubmiddag en nog een keer los met een abonnement via dan de vereniging. En soms, maar dat is denk ik een keer in de 2-3 weken speel ik in Delft nog wel eens een keer.

Onderzoeker

Je benoemt net een clubmiddag. Ga je dan echt alleen padellen of hoe ziet zo'n clubmiddag er precies uit?

Respondent A

De clubmiddag houdt eigenlijk in dat je een uur kan spelen met andere mensen en daarvoor, of daarna, kan je nog een drankje doen. En ja, kan je nog met elkaar chillen daar

Onderzoeker



Heel leuk! En zou je zeggen dat je fysieke gezondheid is veranderd door je lidmaatschap? Voel je je fitter, of juist minder?

Respondent A

Nee, ik denk niet fysiek fitter, ik, nee, dat denk ik niet per se, Maar dat komt ook meer doordat ik daarbuiten gewoon bijvoorbeeld meer drink of iets dergelijks. Maar als je puur alleen naar, ja dat je lid bent geworden, dan ja, dan ben ik wel wel sportiever geworden en iets fitter.

Onderzoeker

En sport je daarnaast ook nog? Of is dit je enige sport?

Respondent A

Ik sportte eerst in de sportschool, maar dat is nu gestopt. En ik ga nu soms hardlopen.

Onderzoeker

Het is wel een van je primaire sporten als het ware?

Respondent A

Ja, zeker.

Onderzoeker

Gaan we nog even terug naar de vereniging, organiseert de vereniging vaak sociale activiteiten?

Respondent A

Vaak zou ik zeggen niet, maar wel eens. En de bedoeling is ook om vaker sociale activiteiten te gaan doen. Dus ik zou zeggen, een keer in de maand zoiets.

Onderzoeker

En wat voor activiteiten zijn dat dan?

Respondent A

Vorig jaar hebben we soms toernooien gehad, we zijn een keer gaan jeu de boules en we hebben 1 keer een feestje gehad met iedereen.

Onderzoeker

Oke leuk allemaal, gezellig met z'n allen dus ook. Wat betreft je lidmaatschap: in welke mate zou je keuze kunnen beïnvloed worden door reclame? Dus heb je bijvoorbeeld voor deze vereniging, heb je daarvoor iets voorbij zien komen? Of is het echt puur via je broer gegaan?

Respondent A

Ik heb geen reclame hiervoor gezien. Ik denk dat als een reclame zou worden gemaakt dat het wel heel erg kan helpen, en dan met name reclame voor een abonnement, omdat, ja, toch best wel veel mensen het relatief vaak doen. En als ze dan bijvoorbeeld een totaal bedrag zien voor een jaar, dan denk ik dat het best wel kan helpen, ten opzichte van elke week of elke twee weken los een baan hier betalen.

Onderzoeker

Daarnaast dat je broer lid was, kende je ook al andere leden van de vereniging voordat je lid werd?

Respondent A

Ja, mijn schoonzus, maar voor de rest niet.

Onderzoeker

En, hoe was die te spreken over het lidmaatschap, had zij het erover of was ze ook gewoon toevallig lid?

Respondent A

Oh nee, die had het er soms ook wel over. Ik had het vaak met beide erover om lid te worden en zij was ook erg positief over de vereniging.

Onderzoeker

En voordat je lid werd, ging je toen ook echt actief op zoek, of dus in dit geval ook vragen aan je schoonzus of je broer of het leuk was, dus een soort recensies?

Respondent A

Daarbuiten heb ik niet echt dingen opgezocht. Ik heb vrijwel meteen aangenomen van oké, ik denk dat ik daarbij wil en ik heb niet gekeken naar een andere padelvereniging of iets dergelijks. Maar dat was toen ook nog een stuk kleiner, 1,5 jaar geleden.

Onderzoeker

Ik kan je dan ook stellen, omdat het je broer was: ik geloof het ook wel? Of was je sowieso wel lid geworden dan dus?

Respondent A

Nee, het was wel vanwege mijn broer dat ik het geloofde. Ik denk dat als iemand die ik niet zou kennen, het aan zou bevelen, dat ik dan daarna nog eerst vol naar de try outs, die de vereniging regelde, zou gaan. Maar nu omdat het mijn broer was, dacht ik nou dat dat moet wel goed komen.

Onderzoeker

Oke helder. Dan gaan we nu terug naar het stukje vereniging zelf in plaats van het lidmaatschap. Welke faciliteiten verwacht je bij in vereniging? Dat kan je heel breed trekken uit. We gaan daarna ook een klein beetje inzoomen, maar als je nu gelijk denkt aan faciliteiten in vereniging, waar denk je dan aan?

Respondent A

Dan vooral wat ik verwacht is een kleedkamer waar je in ieder geval zou kunnen douchen en zou kunnen omkleden, zodat je gewoon in normale kleding hier naartoe kan gaan en niet ergens in een hoekje hoeft om te kleden. Daarbuiten dat je iets te eten en te drinken kan halen. Bijvoorbeeld vorige week was ik eten vergeten vanwege de drukte en toen heb ik bij de padelvereniging zelf eten gehaald. Ik verwacht dat ook wel dat het mogelijk is en bijvoorbeeld iets om te drinken wat ja of gezond of je energie geeft, zeg maar. Daarnaast dat ja de padelbaan zelf goed geregeld zijn en goed worden onderhouden. Je hebt bijvoorbeeld hier de padelvereniging dat op sommige banen toch relatief veel zand ligt, terwijl ik ze eigenlijk wel verwachten dat het beter is: er wordt gewoon betaald.

Onderzoeker

Om nog even terug te komen op de kleedkamers. Hoe vind je de kleedkamers hier geregeld?

Respondent A

Ik vind dat dat dat beter kan. Je hebt volgens mij hier een klein hokje waar je in je eentje in kan, maar voor de rest niet echt een andere grote kleedkamer. En ze worden niet duidelijk aangegeven. Ik heb toch bijna elke week wel dat er mensen vragen waar de kleedkamer et cetera is.

Onderzoeker

Maakt dat ook nog een verschil in of je wel of niet de kleedkamer gebruikt? Gebruik je hem nu bijvoorbeeld minder daardoor?

Respondent A

Ik niet, maar ik denk wel dat er mensen kunnen zijn die bijvoorbeeld eigenlijk dachten, "oké, ik doe nog een korte broek aan", nu denken: "oh, ik zie niet waar die is, dus dat doe ik maar niet." En dat ze daardoor toch wat mindere ervaring hebben.

Onderzoeker

Oké, je had net ook al over dat je eten kon halen of gezond drankje of iets. Hoe vind je het nu dat die kantine is geregeld?

Respondent A

Ik vind dat het wel goed geregeld is. Ja, het is gewoon duidelijk. Je hoeft nooit lang te wachten, dus dat is prima.

Onderzoeker

En qua personeel in de kantines zijn dat vrijwilligers is het particulier is het van de vereniging zelf? Weet je dat toevallig?

Respondent A

Van de vereniging, maar die huren gewoon zelf mensen in en dat zijn vaak studenten.

Onderzoeker

En hoe zijn de mensen die achter de bar staan, hoe is personeel? Heb je daar contact mee?

Respondent A

Wel heel vriendelijk. Ja, daar heb ik op zich wel enigszins contact mee en daarbij ben ik ook wel lovend over te spreken. Die zijn wel goed. Ja, dat helpt ook wel, denk ik, zekers.

Onderzoeker

En de sfeer, is die daardoor ook goed op op en rondom de vereniging?

Respondent A

Ja, als ik een chagrijnig iemand achter de bar zou zien staan, dan zou ik misschien toch minder snel een drankje halen dan dat het iemand is die een praatje maakt en vraagt hoe bijvoorbeeld het spelen was of zo. Ik denk wel dat dat kan helpen.

Onderzoeker

En de sfeer gewoon in op de op de hele vereniging? Denk daarbij ook aan de spelers die er rondlopen en misschien nog ander personeel dat je tegenkomt.

Respondent A

Ja dat is op zich ook prima. Het is wel, het is in een loods, waardoor het toch iets minder gezellig lijkt, maar wordt ook vaak muziek opgezet of iets dergelijks en dat maakt het toch wel wat gezelliger, dus dat is op zich goed.

Onderzoeker

Helemaal goed. We hebben net ook al heel veel kort aangestipt om nog een keer aan te halen. Hoe

tevreden ben je over je fitheid?

Respondent A

Ik geef het een 6.

Onderzoeker

Oke, een 6. En dan, hoe vind je je padelvaardigheid, is dat verbeterd, heb je dat vooral zelf gedaan? Heb je daar hulp bij gekregen?

Respondent A

Ik heb in totaal 3 lesjes gehad en die hielpen wel, maar vooral het vele spelen hielp gewoon heel erg en kijken naar hoe andere spelers spelen en daar dingen aan vragen, etcetera.

Onderzoeker

Dus je hebt het eigenlijk vooral zelf opgepakt?

Respondent A

Ja.

Onderzoeker

Goed, en welke aspecten verder nog, naar jouw mening, worden goed uitgevoerd de te vereniging waar je nu lid bent?

Respondent A

Ik denk dat het vrij toegankelijk is om de baan te huren. Dat kan via een website en dan kan je makkelijk aangeven met wie je nog meer speelt. En bij ons heb je dan het abonnement en dan kan je heel makkelijk de baan huren, zodat je niet bijvoorbeeld nog een tikkie naar iemand anders moet sturen of andere vervelende dingen. En je krijgt altijd een mail van je reservering. Wat ook handig is die ook die agenda kan zetten, dus dat is wel heel makkelijk.

Onderzoeker

Helemaal goed en welke aspecten kunnen verbeterd worden, denk jij?

Respondent A

Ik zou zeggen, eh, misschien dan dus de de dingen aangeven. Het vinden van de locatie zelf is ook nog niet heel duidelijk en ook niet het goed aangegeven waar de kleedkamers zijn. Of oh, hier is een WC of waar bijvoorbeeld baan 4 en 5 zijn. Als je binnen loopt, zie je die niet waar die dan bijvoorbeeld zitten, dus dat zou nog duidelijker kunnen.

Onderzoeker

Dus eigenlijk meer de visuele communicatie. En stel je zou jouw ideale lidmaatschap samenstellen. Welke eigenschappen zitten daar bijvoorbeeld in? Is dat alleen maar banen huren? Hoeveel banen huren zijn dat dan? Is dat alleen dat je lid wordt, dat je dan voorrang krijgt? Moet je lid zijn voordat je de baan kan duren. Hoe zie jij dat? Hoe zou jij dat inrichten?

Respondent A

Idealiter zou ik dan denk zeggen dat je alleen met een lidmaatschap de baan zou kunnen huren, maar dat je wel introducees hebt. Dus dat bijvoorbeeld als je met mensen wil spelen die nog niet lid zijn, of misschien twijfelen, dat je die dan mee kan nemen, en die laat je dan wel een deel van de baan huur betalen. Laten we zeggen, €5-6 per uur, zodat je daardoor mensen die twijfelen wel eerst daar kan laten spelen en kijken hoe het is. En die dan daarna bijvoorbeeld kunnen zeggen, "Oh, we

willen ook een lidmaatschap,” maar voor de rest wel dat het eigenlijk vooral lidmaatschap is, omdat dat scheelt dat je dan gewoon makkelijk een baan kan huren en nooit met, jam een soort van betalingsverkeer zit tussen elkaar, zeg maar. Dat dat zou heel makkelijk zijn. En dan bijvoorbeeld net als wat wij hebben dat je vanaf, nou bijvoorbeeld een of twee weken, dan de banen kan afhangen en dat je dan niet meer als je lid bent hoeft te betalen.

Onderzoeker

Dus zeggen ze eigenlijk dus dat mensen lid moeten zijn, zodat je meer beschikbaar hebt. Is dat dan nu bijvoorbeeld ook een probleem? Zijn de banen vaak bezet? Als jij wil spelen, moet je daar rekening mee houden?

Respondent A

Ja daar moet je wel rekening mee houden. Vooral de 1-tegen-1 baan is erg druk en voor de rest? Ja, je kan niet vaak meer voor over een dag of twee dagen een baan huren en dat is soms toch wel fijn als je gewoon nog niet helemaal je planning weet, zeg maar. En als je dan misschien meer een vast groepje krijgt waarmee je speelt, die ook lid zijn, dan zou je bijvoorbeeld langer van tevoren kunnen zeggen: “laten we die dag spelen”, en dan kan je dus nog eens afhangen.

Onderzoeker

Je merkt nu heel dus dat je gewoon best erg moet plannen, om het even kort samen te vatten en dat is dus een oplossing. Ken je nu veel andere mensen bij de vereniging?

Respondent A

Inmiddels wel, maar dat is wel echt door de vereniging gekomen en daardoor ken ik dan nu wel veel mensen die het spelen, want daarvoor was het wel weinig.

Onderzoeker

Oké nou, dat was hem. Dankjewel voor je deelname.

## Bijlage B: diepte-interview B

Afgenomen op 26 september 2023, locatie: Padelclub Rotterdam Feijenoord

Onderzoeker

Hi, wie ben je en hoe lang speel je al padel?

Respondent B

Ik ben (...) en ik speel ongeveer al 3,5 jaar padel. Ik ben begonnen in corona tijd toen je met maximaal 4 personen een sport mocht beoefenen waardoor voetbal en hockey niet meer konden. Een vriend van me stelde voor om te padellen en iedereen was gelijk enthousiast omdat er gelijk leuke rally's uit kwamen.

Onderzoeker

Leuk! En ben je hiervoor lid geworden bij een vereniging?

Respondent B

Ja, van de Erasmus Padel Association. Daar ben ik lid van geworden toen ik begon met studeren in Rotterdam. Daarnaast heb ik ook in het bestuur gezeten van deze vereniging.

Onderzoeker

Waarom ben je daar lid geworden?

Respondent B

Omdat ik vaker wilde padellen en het een leuke nieuwe manier was om andere studenten te leren kennen.

Onderzoeker

En hoe ziet jouw gemiddelde padelweek eruit?

Respondent B

Mijn gemiddelde padelweek ziet er over het algemeen heel wisselend uit. De ene week speel ik 3x per week en de andere week geen een keer. Over het algemeen speel ik 2x in de week padel, 1x op een avond van de padelvereniging en 1x een competitiewedstrijd of met vrienden.

Onderzoeker

Je speelt relatief wel veel dus! Hoe was je fysieke gezondheid voor je lidmaatschap, is deze veranderd door je lidmaatschap?

Respondent B

Doordat ik al best veel sporten doe (hockey, voetbal, hardlopen en kitesurfen) was mijn fysieke gezondheid al aardig goed. Padel is daarbij niet de meest intensieve sport maar het heeft mij wel geholpen om fit te blijven.

Onderzoeker

Hoe vaak organiseert de vereniging sociale activiteiten?

Respondent B

Als de clubavonden gezien worden als sociale activiteiten dan 2x in de week gemiddeld. Daarbij ook soms toernooien of andere niet padel gerelateerde activiteiten maar de meerderheid van de activiteiten zijn clubavonden.

Onderzoeker

En wat houdt zo'n clubavond precies in?

Respondent B

Dat houdt in dat de vereniging eigenlijk gewoon een paar banen reserveert, waar de leden dan kunnen gaan spelen. Het is dus eigenlijk een soort avond dat we allemaal bij elkaar komen, een drankje doen en een beetje padellen.

Onderzoeker

Hoe ben je bij die club terecht gekomen?

Respondent B

Via de Eureka week en Erasmus Sport website.

Onderzoeker

Je hebt dus zelf actief onderzoek gedaan, of kwam je ze toevallig tegen?

Respondent B

Ik had al een beetje onderzoek gedaan voor de eureka week welke sportverenigingen er allemaal waren op de EUR. Dus ik ben ze zelf op de website tegen gekomen. Vervolgens was er een soort informatiemarkt en daar had de vereniging een kraampje. Dus daar kwam ik ze toevallig tegen en hebben ze me nog een beetje verteld wat het allemaal inhoudt.

Onderzoeker

En wat vond je van dat gesprek op de eureka week?

Respondent B

Ik was gelijk enthousiast! Ik vond padel dus al een leuke sport, dus ik was sowieso al best wel geïnteresseerd. Vervolgens kwamen ze daar toen goed over, klonk het allemaal best leuk wat ze vertelden en was ik eigenlijk wel overtuigd.

Onderzoeker

In welke mate zou je keuze voor de vereniging beïnvloed kunnen worden door reclame?

Respondent B

Mijn persoonlijke keuze zou er niet snel beïnvloed door worden denk ik, behalve als ik het niet had gevonden op de gebruikelijk websites voor sportverenigingen van de Erasmus universiteit. Reclame voor de vindbaarheid van de vereniging zou zeker kunnen helpen om meer mensen lid te laten worden. EPA is namelijk nog een jonge vereniging dus veel studenten weten nog niet af van het bestaan van een padelvereniging.

Onderzoeker

En kende je al leden van de vereniging?

Respondent B

Nee, eigenlijk niet. Ik woonde ook pas een maand in Rotterdam en de vereniging was nog vrij klein.

Onderzoeker

Heb je recensies opgezocht van de vereniging?

Respondent B

Nee, die waren er ook niet denk ik.

Onderzoeker

Dan gaan we nu verder tot meer het verenigingsaspect. Welke faciliteiten verwacht je bij de vereniging?

Respondent B

Niet heel veel eigenlijk. Goede kwaliteit banen en ruimte om na afloop een drankje te doen.

Onderzoeker

En hoe zijn die dingen nu geregeld op de vereniging?

Respondent B

Het ligt een beetje aan de locatie. We spelen altijd bij Padelclub Rotterdam en die hebben 4 locaties, waarvan ik vaak speel op 3 locaties. Bij Terbregge zijn de banen best prima, maar is het plafond op sommige plekken best laag. Dat is dan wel vervelend tijdens het spelen, gezien je het punt dan gelijk verliest. De bar is daar alleen wel een beetje grimmig, dus we blijven daar minder snel hangen om een drankje te doen. Bij Feijenoord spelen we in een soort loods. Het is hier, ondanks dat het in een loods is, wel toegankelijker om een drankje te doen, omdat er meer een padel sfeer hangt. De World Padel Tour banen zijn best goed, alleen op de andere banen ligt wel een beetje zand. Ook spelen we wel eens buiten bij Victoria, omdat dit buitenbanen zijn ligt er natuurlijk iets meer zand. Maar als het

goed weer is, spelen we daar het liefst. We doen daar op een of andere manier nooit een drankje, omdat de kantine een beetje losstaat van de padelbanen denk ik.

Onderzoeker

En wat vind je van de sfeer op en rondom de vereniging en locaties?

Respondent B

Ik vind de sfeer over het algemeen erg goed. Leden blijven steeds vaker een drankje drinken en iedereen op het veld is altijd sportief.

Onderzoeker

Hoe is de kantine geregeld? Zijn dit vrijwilligers, krijgen ze betaalt?

Respondent B

Via een particulier bedrijf waar wij padelbanen huren.

Onderzoeker

Hoe is het personeel verder? Heb je daar veel contact mee?

Respondent B

Het meeste personeel ken ik wel bij naam maar dat komt vooral doordat ik in het bestuur heb gezeten en soms dingen met het personeel moest afspreken. Over het algemeen hebben de meeste leden van de vereniging geen contact met het personeel, behalve met het barpersoneel.

Onderzoeker

En hoe was die samenwerking met het personeel, toen jij nog in het bestuur zat?

Respondent B

Die was best goed. Soms duurde de reacties via emails of whatsapp best lang, maar ze waren verder altijd wel meedenkend en begripvol. Ze waren blij dat wij als studentenvereniging gebruik maakten van hun club.

Onderzoeker

Hoe tevreden ben je verder over je fitheid?

Respondent B

Ben best tevreden. Ik sport 5x in de week en mijn conditie is vrij goed.

Onderzoeker

Komt dat dus alleen door padel?

Respondent B

Nee niet per se, ik doe gewoon best veel sporten, waaronder dus padel. Padel is wel relatief gezien een van de minst zware sporten, maar houdt me mentaal wel fris. Ik zie het gewoon als een leuk spelletje met mijn vrienden waar ik veel plezier uit haal.

Onderzoeker

En hoe tevreden ben je over je padelvaardigheid?

Respondent B



Mijn padelvaardigheid is redelijk, maar daar er is nog heel veel ruimte voor verbetering. Zo heb ik de eerste 2 jaar zonder coaching of training gespeeld. Nu merk ik wel dat ik langzaam op een punt kom waarbij ik steeds meer baat heb bij een trainer. Ook tegen nieuwe en potentiële leden zeg ik altijd: 'padel is easy to learn, maar hard to master'.

Onderzoeker

En is die mogelijkheid er, om trainingen te krijgen?

Respondent B

Op dit moment nog niet, maar ze zijn nu wel bezig met het opstarten daarvan. Er is bijvoorbeeld al een groepsapp gemaakt met een trainer en iedereen die les wil krijgen, alleen de lessen zijn nog niet gestart.

Onderzoeker

Welke aspecten worden verder, naar jouw mening, goed uitgevoerd door je vereniging?

Respondent B

Het aantal padel gerelateerde activiteiten is vrij hoog en de activiteiten worden goed georganiseerd. Ik vind het leuk dat we op die manier als vereniging groeien, en ben trots om te zien hoe we zijn gegroeid als vereniging zijnde.

Onderzoeker

En welke aspecten kunnen verbeterd worden?

Respondent B

De vereniging zou nog kunnen werken aan zijn professionaliteit en uitstraling. Steeds meer mensen kennen de vereniging maar we zijn nog relatief onbekend. Ook zouden meer niet padel gerelateerde activiteiten kunnen helpen om een socialere studentenvereniging te worden, dat ontbreekt soms nog.

Onderzoeker

En hoe zouden ze dat kunnen doen?

Respondent B

Met bijvoorbeeld kleding met het logo erop. Dat hebben ze nu dit jaar wel al ingevoerd, dus nu zie je steeds meer studenten rondlopen in een sportshirtje met het EPA logo erop. Maar de grootste mogelijkheid, voor zover ik zie, is meer met sponsors en partners gaan werken. Zo krijg je ook een groter netwerk als vereniging zijnde en wellicht meer budget, om leuke dingen mee te organiseren. Een sponsor voor een toernooi of feestje is een goede eerste stap daarvoor, als je het mij vraagt.

Onderzoeker

Hoe zou jouw verder ideale lidmaatschap eruit zien? Welke eigenschappen zitten in dit abonnement?

Respondent B

Een lidmaatschap waarbij ik zowel de mogelijkheid heb om op georganiseerde momenten te padellen als zelf met vrienden. Het huidige lidmaatschap, met een 1x per week gratis spelen abonnement, voldoet dus aardig goed aan mijn ideale lidmaatschap. Daarnaast zou ik de sociale momenten erin houden, zoals de toernooitjes. Dit laatste kan ook wellicht uitgebreid worden met meer borrels of feestjes.

## Bijlage C: diepte-interview C

Afgenomen op 26 september 2023, locatie: thuis bij respondent C

Onderzoeker

Wie ben je en hoe lang speel je al padel?

Respondent C

Nou, ik ben (...) en ik speel nu een jaar padel.

Onderzoeker

Ben jij lid bij een padelvereniging?

Respondent C

Ja, ik ben lid van de Erasmus Padel Association, een sportvereniging van de universiteit.

Onderzoeker

Waarom daar?

Respondent C

Nou, ik wilde sowieso ergens lid worden bij een sportvereniging en padellen leek me vrij toegankelijke sport, want ik had nog nooit echt een balsport gedaan, dus dat durfde ik nog wel aan en ja, toen ik op de universiteit was, was Erasmus Padel Association de enige padel vereniging ook, dus daar hoefde ik verder geen keuze tussen verenigingen te maken.

Onderzoeker

Dus je hebt eigenlijk meer voor de sport gekozen dan een vereniging om het kort te zeggen. En hoe ziet jouw gemiddelde padelweek eruit?

Respondent C

Nou, de afgelopen tijd heb ik wat meer gepadeld, maar zeker in het eerste jaar ging ik bijna alleen maar naar de club evenings die werden georganiseerd. En heel af en toe ging ik dan een keer met vrienden of vriendinnen padellen. Maar als je niet echt een vast groepje hebt of zo, dan is dat wel wat lastiger gewoon met in plannen en met zo'n club evening, dan is het gewoon allemaal al georganiseerd. En dan ja, ga je er wat sneller heen denk ik.

Onderzoeker

Sprak je dan wel met bepaalde mensen af van: "Wij gaan deze week naar de club Evening?" Of was het gewoon: "Ik ga gewoon, ik zie het wel?"

Respondent C

Allebei wel. Op een gegeven moment dan ken je ook een beetje mensen natuurlijk. Dus ja, dan heb je ook op een gegeven moment je voorkeur met wie je dan speelt. Dus dan kan je dat wel afspreken, maar ook heel vaak dat ik inderdaad niet wist of mensen gingen, maar ging ik er gewoon heen.

Onderzoeker

Dus je hebt ook gewoon veel mensen leren kennen daar eigenlijk. En hoe was jouw fysieke gezondheid voor het lidmaatschap? Is deze veranderd door het lidmaatschap, voel je je fitter?

Respondent C

Nou misschien in die zin, voordat ik ging studeren, zat ik in het werkende leven en toen sportte ik eigenlijk niet zo heel veel meer. Dus je zou kunnen zeggen dat voordat ik inderdaad ging padellen,

dat ik inderdaad minder fit was. Ik denk ook wel doordat ik ben gaan padellen en weer, ja, een soort van, plezier in sport had gekregen, dat dat je ook wel stimuleert om buiten alleen het padellen om weer meer te gaan bewegen enzo.

Onderzoeker

Doe je dat ook nu buiten het padellen?

Respondent C

Zeker, heel veel de laatste tijd .Sportschool en hardlopen.

Onderzoeker

Toe maar! En we hadden hadden het net al over zo'n clubavond. Wat houdt dat precies in? Wat gebeurt daar?

Respondent C

Nou op een Club Evening, dan ben je ingedeeld op een baan en dan in principe speel je ongeveer een uur met 3 andere mensen. En dan kan je zelf eigenlijk een beetje bepalen hoe je dat dan wil spelen. En meestal daarna, als je dan gespeeld hebt, blijven mensen nog even hangen voor een drankje of om even te kletsen. Of gaan we daarna door naar de stad, dus daar zit wel een heel sociaal aspect in.

Onderzoeker

Leuk! En organiseert de vereniging ging ook nog vaak sociale activiteiten buiten de clubavonden om?

Respondent C

Met enige regelmaat, ook wel eens borrels gehad bij deze vereniging, was was ook wel leuk.

Onderzoeker

Je noemde het al een heel klein beetje, maar hoe ben je precies bij EPA terecht gekomen? Heb je hen echt zelf opgezocht? Zag je het ergens voorbij komen?

Respondent C

De sportmarkt of de informatie sportmarkt die georganiseerd was door de universiteit. En daar was ik toevallig. En toen ging ik dus met (...), die ook lid is van de vereniging, even een rondje lopen. En ik denk ook wel het feit dat je daar samen dan rondloopt en samen dan kan beslissen van "oh kom, we gaan samen lid worden!" ook wel heeft gemaakt, denk ik wel gemaakt dat me uiteindelijk heb ingeschreven. Want misschien als ik daar in mijn eentje had gelopen, dan had ik het misschien toch niet aangedurfd ofzo. Maar ja, dus echt op de sportmarkt.

Onderzoeker

Ze maakten er eigenlijk een beetje reclame? En die vorm van reclame, zou die jou ook echt kunnen beïnvloeden waar je lid was geworden? Vond je bijvoorbeeld het padelkraampje er leuker uitzien of vond je die van iets anders ook leuk?

Respondent C

Ja, ja. Ik denk dat het vooral ook een beetje te maken had met de manier waarop je werd aangesproken en de manier waarop ze zichzelf een soort van neerzetten. Je had ook andere sportverenigingen natuurlijk, maar die dan soms een beetje wat corporaler overkwamen, en dat is niet zo mijn mijn ding. Ik wilde wel echt ook sporten, en daar paste EPA wel in. En ja goed, je werd echt actief aangesproken, maar wel op een vrijblijvende manier, dus geen druk erop leggen, maar gewoon juist heel erg dat vrijblijvende uiten.

Onderzoeker

Voelde jij dat vrijblijvende, of waren zij daar ook actief mee bezig?

Respondent C

Ik denk niet dat ze het direct hebben gezegd, dus misschien was het eerder een gevoel. Ja, ik weet niet. Ik denk meer in de manier waarop ze dingen zeiden, zoals van "Joh, als je het leuk vindt, kom gewoon een keertje langs. Kom je een keertje kijken? We hebben ook nog een try out dat je eerst even kan kijken of je het wat vindt", en dat vond ik ook wel fijn, dat die mogelijkheid er was. Uiteindelijk geen gebruik van gemaakt hoor, maar het was wel fijn, een fijn idee dat er iets is georganiseerd zodat je eerst eventjes kan kijken of je het leuk vindt. En ik denk als ik niet samen met (...) was geweest dat ik wel naar die try outs was gegaan om eerst even te kijken wat ik ervan vond.

Onderzoeker

Oke leuk, je bent dus tegelijk met (...) lid geworden? Kende je ook al andere mensen die lid waren?

Respondent C

Nee.

Onderzoeker

Oke, helemaal niemand dus. Kende je mensen die ook lid werden naast (...)?

Respondent C

Nee.

Onderzoeker

Oke, dus echt met z'n tweeën. En heb je verder nog een beetje opgezocht hoe de vereniging vorig jaar was, als het ware recensies? Of heb je oude leden toevallig gesproken?

Respondent C

Ik heb geen recensies ofzo gekeken. Ik had wel even naar de website gekeken, maar verder eigenlijk niet. Niet verder uitgezocht.

Onderzoeker

Dus verder alleen de verkooppraatjes van de informatiemarkt. Heel leuk, dan gaan we nu wat meer richting de vereniging en de club zelf. Welke faciliteiten verwacht je bij een vereniging? We gaan hierna wel iets meer inzoomen, maar als je nu denkt "padelvereniging", welke faciliteiten denk je dan aan? Kan alles zijn.

Respondent C

Nou sowieso wel fijn als je mooie baan hebt en de mogelijkheid hebt om ook binnen te spelen.

Onderzoeker

En hebben ze dat, de vereniging?

Respondent C

Ja, waar wij altijd spelen bij Feijenoord wel, maar bij Victoria bijvoorbeeld niet. En daar ga ik dan ook minder snel heen. Eigenlijk omdat je daar alleen maar met mooi weer kan spelen.

Onderzoeker

Ze hebben meerdere locaties dus?

Respondent C

Ja, dus dat is ook wel fijn. Ja, dus er de mogelijkheid is om binnen te spelen, is dat wel fijn. Verder een toilet en een bar waar je drinken of in ieder geval iets van water kan kopen, of iets van een banaantje of even een snackje. Verder vind ik het altijd wel leuk als er een beetje een soort, nou lounge is een groot woord, maar dat je gewoon leuke plekje hebt waar je kan zitten, zodat je ook kan kijken naar de andere banen waar gespeeld wordt als je zelf even niet speelt. Ja, ik denk dat dat het wel een beetje is. En ja douches, die hebben we wel, geloof ik? Maar niet gemengde douches is wel fijn.

Onderzoeker

Dus je maakt daar geen gebruik van?

Respondent C

Nee daar maak ik inderdaad geen gebruik van nu hahaha.

Onderzoeker

Zou je dat anders wel?

Respondent C

Ja dat denk ik wel, ja.

Onderzoeker

Oké, goed om te weten. Wat vind je verder nog van de sfeer op en rondom de vereniging als je daar gewoon rondloopt?

Respondent C

Binnen de vereniging superleuk, als ik het dan heb over Feijenoord. Puur de locatie zelf bedoel je, of?

Onderzoeker

Hoe je hem zelf wel invullen.

Respondent C

Nou, als ik het heb over de locatie binnen super leuk en buiten, ja, het staat niet op een heel inspirerend terrein, dus dat is wel wat minder. En ja, binnen de vereniging vind ik dat er altijd wel een heel leuk sfeertje heerst. Iedereen speelt gewoon lekker met elkaar, iedereen kletst lekker met elkaar na het spelen. Nou ja, wij zijn natuurlijk ook echt in het afgelopen jaar wel een beetje een vriendengroep geworden, door padel ook. Dus ja, dat zijn wel allemaal mooie dingen die erbij komen.

Onderzoeker

Is het ook een nette locatie, waar je altijd speelt?

Respondent C

Ja de locatie is over het algemeen wel schoon. Alleen het toilet enzo is meestal minder. Maar verder bij de banen zelf ligt er verder geen afval ofzo op de grond. Dat houden ze altijd wel netjes. Alleen inderdaad, douche en WC, dat is niet zo heel fris.

Onderzoeker

En hoe is verder de kantine geregeld? Staan er achter de bar vrijwilligers, of worden die uitbesteed?

Is die van de vereniging zelf, weet je dat toevallig?

Respondent C

Van de vereniging zelf.

Onderzoeker

En hoe vind je dat personeel dan altijd achter de bar? Heb je daar veel contact mee?

Respondent C

Verschilt heel erg wie er staat. Sommige mensen die maken echt even even een praatje en anderen, die lijken soms niet heel veel plezier te hebben in hun werk, dus het verschilt een beetje welke persoon daar achter de bar staat.

Onderzoeker

Oké en je padelt nu dus een jaar. Heb je dan ook echt progressie geboekt in je fysieke gesteldheid, voel je je nu fitter dan dus twee jaar of 1,5 jaar geleden?

Respondent C

Ja, zeker.

Onderzoeker

Was het ook een doel van tevoren of is dat bijkomstigheid geworden?

Respondent C

Nou, ik wilde ze sowieso wel iets fitter worden. Je schrijft je natuurlijk ook in bij een sportvereniging, omdat je wat meer wil bewegen. Ik deed hiervoor altijd snowboarden, maar dat ging nu niet zo makkelijk meer omdat ik in Rotterdam woon en niet meer in Zoetermeer. Dus ik wilde wat anders en dat is padel uiteindelijk dan geworden. Dus het was inderdaad van tevoren al wel wel inderdaad zo'n beetje de de insteek, ja.

Onderzoeker

Ben je ook tevreden over je padelvaardigheid?

Respondent C

Ja het is wel heel erg verbeterd! Want nou, in het begin kon ik er helemaal niks van. Toen waren we vaak een beetje de attractie van de vereniging had ik het idee hahaha. Omdat ik zo slecht was, maar inmiddels inderdaad kan ik wel een potje potje meespelen. En ja, bij ons liepen daar altijd dan een beetje mensen rond die dan hier en daar wat tips gaven, dus dat was altijd wel fijn. Soms kon je dan ook spelen met mensen die je gewoon wat beter waren, waar je dan je ook van leerde dus op die manier een beetje. En oja, ik heb ook nog iets van 2 of 3 trainingen gehad wat ook wel meehielp ja.

Onderzoeker

Vooral gewoon eigenlijk geleerd door het veel te doen ook en er dus een paar lesjes bij te nemen. Welke aspecten worden er verder, naar jouw mening, goed uitgevoerd door de vereniging? Die nu nog niet zijn benoemd. Of die je nog eens wilt benadrukken?

Respondent C

Wat ze ze heel goed doen is, denk ik, de sfeer die ze neerzetten, waardoor ik ook altijd wel zin heb om er om heen te gaan. Ook niet alleen voor het sporten, maar ook het hele sociale aspect daaromheen.

Onderzoeker

Is dat belangrijk voor jou, het sociale aspect?

Respondent C

Ja dat sociale aspect, dat is wel heel belangrijk. Ja, dat is denk ik een van de dingen die ze het best doen, naar mijn mening.

Onderzoeker

En zijn er nog dingen die volgens jou verbeterd kunnen worden?

Respondent C

Ja, wat je nu hebt is dat je inderdaad dan wordt ingedeeld, waardoor je niet altijd kan spelen op de club evening. Als je dan wel, even voor dit jaar dan, het "grote abonnement" hebt, met vrijspelen erbij, dan kan je die uurtjes zelf ook wel spelen. Maar ja, als je dat vrij spelen abonnement niet hebt, dan is het wel een beetje balen als je niet elke week kan spelen. Een oplossing daarvoor zou ik nu 1, 2, 3 ook niet weten, want er zijn gewoon meer leden dan banen. Ja, dan moet je ook iets natuurlijk. Dus ik snap ook dat het niet kan, maar goed, dat is iets, of het enige, waarvan ik denk van "nou ja, ik snap dat mensen dat misschien jammer vinden."

Onderzoeker

En als je nou een heel lidmaatschap vanaf het begin helemaal mag opbouwen, welke eigenschappen zouden dan allemaal in dit lidmaatschap zitten? Oftewel het ideale lidmaatschap voor jou.

Respondent C

Het ideale lidmaatschap voor mij? Ja, ik denk, ik denk ja, heel specifiek vind ik het wel lastig om te zeggen. Maar wat ik zelf inderdaad prettig zou vinden is als je bijvoorbeeld een keer per week op een vaste tijd dan wel les, dan wel zo'n club evening hebt. Dat is wat makkelijker plannen. Nu is het nog wel eens zo dat je de ene keer al 9 uur, de andere keer om 10 uur speelt. Of dan weer in de middag ofzo, dus dat wisselt een beetje. Dus ik denk dat het wat makkelijker planbaar is dan voor mensen, dat zou ik wel fijn vinden. En ja, hetzelfde geldt eigenlijk voor voor voor les. Ik zou het inderdaad wel denk ik heel leuk hebben gevonden als je gewoon vanaf het begin, de eerste eerste paar maanden gewoon vast en een club Evening en bijvoorbeeld een een les had gehad.

Onderzoeker

Dus die les was er nu niet? De mogelijkheid tot lessen?

Respondent C

Die mogelijkheid tot tot lessen komt er wel, maar ook wel op specifieke tijden, vaak doordeweeks, dan heb ik gewoon lectures, dan kan ik niet. Ja dat vind ik inderdaad wel jammer. Daar kan ik dan nu waarschijnlijk niet aan aan meedoen, dus dat had wel leuk geweest als dat of in de avonden had gekund of een keer in het weekend ofzo. Want dan heb je gewoon gelijk even een goede start van het jaar, weer even wat herhaald en dan kan je daarna gewoon lekker verder zelf spelen.

Onderzoeker

OK dankjewel, dat was hem dan. Dankjewel voor je hulp.

## Bijlage D: diepte interview D

Afgenomen op 28 september 2023, locatie: kantoor waar respondent D werkt

Onderzoeker

Wie ben je en hoe lang speel je al padel?

Respondent D

Mijn naam is (...). Ik speel nu ongeveer 1,5 jaar tot twee jaar padel.

Onderzoeker

Leuk en ben je lid bij je vereniging hiervoor?

Respondent D

Ik ben niet lid bij een vereniging, maar ik speel wel op verschillende padelclubs.

Onderzoeker

Is er ook een reden dat je geen lid bent geworden? Of speel je daar niet vaak genoeg voor?

Respondent D

Nou, eigenlijk omdat niet heel veel clubs het aanbieden.

Onderzoeker

En, hoe ziet jouw gemiddelde padel week er ongeveer uit?

Respondent D

Ja, het verschilt heel erg. Ik doe het met een groepje vrienden en dan soms kan het inderdaad twee keer in een week zijn, maar ook een keer in de maand. Het verschilt heel erg van de beschikbaarheid van de jongens eigenlijk.

Onderzoeker

En voel je je sinds je bent gaat padellen ook fysiek fitter? Is dat veranderd door de tijd heen door het padellen?

Respondent D

Ik vind het gewoon lekker om bezig te zijn en lekker te rennen. Dus dat zeker.

Onderzoeker

En ga je ook wel eens naar sociale activiteiten van een vereniging waar je speelt? Organiseren ze die, toernooien of feestjes?

Respondent D

Ja, wel soms van die toernooitjes dus bij sommige clubs, die organiseren dat dan, daar heb ik me dan wel voor ingeschreven en dat je daar dan inderdaad met een borrel aanhoudt. Maar verder is het mij niet echt opgevallen dat dat veel padel clubs dat doen.

Onderzoeker

En, hoe kom je er dan meestal achter dat er een toernooitje is?

Respondent D

Ja via Instagram kwam dat dan voorbij of via de Playtomic app.

Onderzoeker

Via de Playtomic app? Wat kan je via die app allemaal doen? Wat staat er allemaal in?



Respondent D

Je kan een baan reserveren, boeken, ook je speelsterktes worden bijgehouden, dus stel je wint van iemand of je verliest van iemand. Dan gaat je niveau omhoog en omlaag, dat kan je ook zien van je vrienden, plus als bijvoorbeeld vrienden van mij niet kunnen. Dan kan ik kijken op welke banen in de omgeving andere mensen nog op zoek zijn naar een extra speler waar je dan mogelijk voor in kan schrijven, ondanks dat je die mensen niet kent.

Onderzoeker

Je speelt dus vaak Rotterdam. Speel je vaak bij dezelfde club of dan ook vaak daardoor bij wisselende verenigingen?

Respondent D

Ja vaak wel bij eentje in Rotterdam, dat is die bij Terbregge padelclub. Maar soms kan het ook zijn dat een andere vriend komt, en dan komt een andere locatie even iets beter uit en dat ik daar dan naartoe ga.

Onderzoeker

En, hoe ben je bij die clubs terecht gekomen? Is dat via via?

Respondent D

Via via wel, omdat veel van die jongens daar direct om de hoek wonen.

Onderzoeker

Eigenlijk gewoon door de locatie waar ze liggen dus. Denk je dan ook nog dat die keuze voor de vereniging beïnvloed kan worden door de reclame? Dat dan eentje zegt dat ze bijvoorbeeld een leuke bar hebben, of goede banen?

Respondent D

Zeker, de uitstraling van de club en activiteiten is wel belangrijk om na het padellen even gezellig een drankje te doen en dat alles er gewoon verzorgd en netjes uit ziet. Ook het onderhoud van de banen zelf. Ander belangrijk punt: als het indoor is bijvoorbeeld dat het dak niet te laag of schuin is. Dat zijn wel dingen waar we rekening mee houden.

Onderzoeker

Is dat dan iets wat je wel eens in reclame terugziet? Of je weet gewoon: daar is het leuk? Kan je keuze beïnvloed worden dus door die reclame?

Respondent D

Ja, zeker. Tenminste dat als wij mooie foto's voorbij zien komen, bijvoorbeeld op social media of in elk geval via die app, en er zijn ook andere faciliteiten bij, dan kan het zeker invloed hebben op onze keuze.

Onderzoeker

Oke leuk, gaan we nu een beetje verder naar het stukje over de vereniging zelf? Welke faciliteiten verwacht je daar? Heel breed gezegd, gaan daarna iets dieper op in.

Respondent D

In elk geval goede parkeerplekken zodat je makkelijk je auto kwijt kan, dat er gewoon een leuke leuke bar is, leuk personeel dus dat je na het padellen even een drankje kan doen met met die personen waarmee je bent. Dat in elk geval de baan goed onderhouden is, dus bij sommige banen ligt er helemaal geen zand op en bij sommige heb je echt in 1 keer een hele berg in In de hoek, dus

dat dat in elk geval goed verzorgd is. Ik kan me ook voorstellen dat gewoon verder de sfeer en bijvoorbeeld ook faciliteiten zoals douches en kleedkamers van belang zijn. Alleen daar maak ik zelf niet heel vaak gebruik van.

Onderzoeker

Precies, en wat vind je dan van de sfeer op en rondom de vereniging waar jij speelt? Dus gewoon de mensen die daar rondlopen? Dat is ook de spelers en ook het personeel.

Respondent D

Vind ik daar in elk geval heel vriendelijk. Je kan er altijd even een babbeltje mee maken. Als je ook vaker komt, dan herken je ze ook wel gewoon steeds. Dat maakt het ook wel wat gemoedelijk om daar terug te keren.

Onderzoeker

En, hoe is dan de kantine geregeld? Zijn het meestal vrijwilligers of zijn er echt mensen aan het werk en krijgen ze betaald?

Respondent D

Volgens mij is dat gewoon een eigenaar die daar werkt.

Onderzoeker

En hoe gedragen zij zich? Heb je daarvoor contact?

Respondent D

Ja zeker, en het zijn gewoon vriendelijke mensen, heel nuchter en altijd in voor een klein babbeltje.

Onderzoeker

We hadden het net ook al over je fysieke gesteldheid. Hoe tevreden ben je nu over je fitheid? Voel je je fit, voel je minder fit?

Respondent D

Eh, ik voel me vrij fit, werk sowieso altijd wel een beetje aan mijn gezondheid, ook buiten het paddel om. Dus ja, daarin merk ik wel, padel doe ik dan inderdaad echt omdat ik het leuk vind en samen met vrienden kan combineren, mijn conditie wat kan verbeteren. Dus dat vind ik daarin een heel leuk en gewoon een spelvorm, ik wil altijd winnen haha.

Onderzoeker

Dus ook wel gewoon, vooral dus omdat je gewoon leuk vind om te doen. Niet specifiek heel erg praktisch van: ik wil fitter worden?

Respondent D

Ja, vooral leuk om te doen met vrienden, meer een spelvorm. En omdat het ook moeilijk is wel om met vrienden af te spreken die ook bijvoorbeeld kinderen hebben. Dan ga je niet snel naar de kroeg meer in elk geval en dan kunnen we op deze manier in elk geval wel een beetje fit blijven en blijven sporten en elkaar ook nog blijven zien.

Onderzoeker

Leuk! Je had het dus net al even over dat je altijd wil winnen. Hoe tevreden ben jij over je paddelvaardigheid?

Respondent D

Op zich wel tevreden, alleen van de jongen waarmee ik vaak speel wat minder hahaha.

Onderzoeker

Ligt altijd aan je teamgenoot natuurlijk, hahaha!

Respondent D

Hahaha ja als je een keer mee gaat spelen, dan snap je wat ik bedoel!

Onderzoeker

En hoe heb jij je padelvaardigheid opgebouwd? Heb je lesjes genomen? Heb je het vooral zelf gedaan? Kijk je veel instructies?

Respondent D

Vooral zelf gedaan, vanuit tennisverleden ook.

Onderzoeker

Dus je had al een basis en dat heb je eigenlijk omgezet.

Respondent D

Ja, nooit les gehad, eigenlijk gewoon zelf in de regels gaan verdiepen en eigenlijk door anderen, die het al langere tijd deden, mee het spelletje ingetrokken en vanuit daaruit me gaan verdiepen in de spelvorm.

Onderzoeker

Vroeger getennist dus, heb je dat ook zelf meer aangeleerd of heb je daar lesjes gevolgd?

Respondent D

Ja vroeger veel lesjes genomen.

Onderzoeker

Ja precies, dus je had al een goede basis, om het zo te zeggen. Welke aspecten verder worden nog, naar jouw mening, goed uitgevoerd door de verenigingen waar jij nu meestal speelt? Kunnen zijn die nog niet genoemd zijn, of welke je nu te boven schieten.

Respondent D

Nee, ik vind altijd iets qua qua muziek op de achtergrond tijdens het padellen vind ik altijd wel leuk. Het is gewoon ja, het voegt iets meer toe aan de beleving en aan de ontspanning, vind ik zelf. Dat ook gewoon de banen goed uitgelicht zijn. Tenminste je hebt natuurlijk 's avonds als je dan buiten speelt, dan heb je van die hele felle bouwlampen die op het veld staan, als je daarin kijkt, ben je gelijk verblind. Dat is af en toe wel een beetje moeilijk. Ja en wat ik zelf heel moeilijk vind, bijvoorbeeld aan de Playtomic app, je moet echt af en toe plannen om een baan te reserveren. En vooral, zeg maar, met de groep waar ik dan vaak mee ga, dat zijn nog wel laat-beslissers, dan is dat inderdaad wel een nadeel om later te beslissen of er nog ergens een baan beschikbaar is of niet. En dan heb je uiteindelijk wel nog vaak die man die we dan kennen van de padelclub, die maakt dan altijd nog wel een gaatje vrij, omdat we daar nu echt vaak komen. Maar anders is het soms zo moeilijk via Playtomic.

Onderzoeker

Dus dat kan op zich wel verbeterd worden, dus eigenlijk gewoon dat je nu lastig met 4 man moet plannen. En hoe zou jij dat dan oplossen als jij nu een padelvereniging zou zijn, is er een oplossing voor?

Respondent D

Ik denk juist, zeg maar als je een padel vereniging hebt, dat je daar een soort van gegarandeerde... Dat je altijd een baan kan reserveren als je x aantal uren van tevoren bijvoorbeeld boekt. Maar dat het geen duizenden leden heeft, waardoor je wel die die vrijheid hebt natuurlijk, als ben je er snel doorheen. Dan heb je die vrijheid niet per se.

Onderzoeker

Nou, je hebt dus geen lidmaatschap. Maar stel nou, je zou nu een heel lidmaatschap samen mogen stellen, hoe ziet dan jouw ideale lidmaatschap eruit? Welke eigenschappen zit in dit abonnement?

Respondent D

Ja, ik denk in elk geval gewoon natuurlijk de de baanhuur, dus dat je daar gewoon een fee betaald en dat je gewoon op de baan kan spelen, eventueel dat je bijvoorbeeld door middel van een lidmaatschap pas, dat je daar elke keer een drankje na het sporten bijvoorbeeld kan halen, wat ook in de prijs zit inbegrepen. Eventueel faciliteiten inderdaad om even op te frissen of dat je vanuit je werk daar naartoe kan gaan en in kleedkamer kan omkleden. Ja, dat zijn wel mijn 3 hoofdpunten. Wat ik ook wel fijn vind wat padelvereniging heeft, is bijvoorbeeld even een kleine shop waar je ballen of gripjes of wat dan ook kan halen. Ja, dat zijn wel mijn mijn hoofdpunten om ergens lid te van te worden.

Onderzoeker

Je had dus net al over, dat je banen kan huren. Is het dan onbeperkt? Alleen In de daluren, in de piekuren? Hoe zit dat dan precies voor?

Respondent D

Ja het liefst wel gewoon onbeperkt, wanneer het uitkomt en dat je inderdaad wellicht voor zo'n periode je een abonnement kan oversluiten naar bijvoorbeeld daluren of piekuren, dat je wel die flexibiliteit hebt, maar verder zou ik, denk ik, als eerste kiezen gewoon voor onbeperkt. Omdat je dan gewoon altijd kan gaan wanneer het uitkomt.

Onderzoeker

Oke, helemaal goed, dat was hem. Dankjewel!

## Bijlage E: diepte interview E

Afgenomen op 29 september 2023, locatie: Padelclub Rotterdam Victoria

Onderzoeker

Hi, wie ben jij en hoe lang speel je al padel?

Respondent E

Ik ben Ik ben (...) en ik speel nu twee jaar, denk ik.

Onderzoeker

Leuk, ben je lid bij een vereniging daarvoor?

Respondent E

Ja, Ik ben lid bij EPA. Dat is de studentenvereniging in Rotterdam en ik ben nog lid bij TC Pagnevaart.

Onderzoeker

En, waarom ben je daar lid geworden, bij die verenigingen?

Respondent E

Nou bij TC Pagnevaart was ik al heel lang lid, daar tennis ik ook al vanaf jongs af aan, dus daar ben ik gewoon lid gebleven, zeg maar daar ben ik gewoon padel erbij gaan doen. En bij EPA ben ik lid geworden, omdat ik padel heel leuk vond en ik wilde het gewoon proberen om een keer bij zo'n studentensportvereniging van de Erasmus te kijken hoe het daar aan toe ging en of dat leuk was, zeg maar om te blijven doen.

Onderzoeker

En in welke mate zou je keuze voor de vereniging beïnvloed kunnen worden door bijvoorbeeld reclame? Heb je een reclame gezien voor EPA of heb je ze zelf opgezocht?

Respondent E

Ja vlak voordat ik op Exchange ging, toen zag ik het voorbij komen, ik denk via Instagram en toen hoorde ik toen ik terug was dat ze ook op de eurekaweek waren geweest. Dus een paar mensen die ik al kende zijn er zo bij gegaan en die zeiden dat het wel heel leuk was. Dus toen heb ik me ook maar opgegeven.

Onderzoeker

Dus je kende ook al leden eigenlijk van de vereniging?

Respondent E

Eentje of twee geloof ik

Onderzoeker

En die waren lid of werden lid?

Respondent E

Ja, die werden ook lid toen.

Onderzoeker

En, die waren lovend of die zeiden, kom er ook bij?

Respondent E

Ja die zeiden gewoon kom er ook bij, dat het wel heel gezellig is, wel leuke mensen ook om gewoon mee te spelen.

Onderzoeker

En heb je verder nog een soort van recensies opgezocht van de vereniging, of gevraagd?

Respondent E

Nee ik ben er gewoon blind ingegaan wat dat betreft, ja.

Onderzoeker

Oké en hoe ziet jouw gemiddelde padel week eruit?

Respondent E

Mij gemiddelde padelweek, ja, meestal sowieso competitie op zaterdag. Vaak als die er zijn dan. En dan soms eens een toernooitje, maar dat is een beetje afhankelijk van de tijd van het jaar. In de zomer wel, maar natuurlijk in de winter ietsje minder. Dus speel ik wel competitie ook op vrijdagavond een soort van georganiseerd. En dan gewoon af en toe eens doordeweeks vrij spelen.

Onderzoeker

Leuk! En hoe was je fysieke gezondheid voordat je lid was bij deze verenigingen? Is deze veranderd door je lidmaatschap?

Respondent E

Nee, ik zou zeggen, nee. Ik tenniste al veel en padel heeft sommige dingen van tennis een beetje vervangen, maar voor de rest redelijk hetzelfde.

Onderzoeker

Gewoon een beetje extra erbij gekomen dus?

Respondent E

Ja, ja precies.

Onderzoeker

En, we hadden het er net al over. Je speelt dus af en toe bijvoorbeeld toernooitjes. Hoe vaak ongeveer organiseert de vereniging sociale activiteiten?

Respondent E

Ik moet zeggen wel heel vaak sowieso.

Respondent E

Van die van die middaggen en avonden waar iedereen gewoon bij elkaar komt en gewoon een wedstrijdje speelt, dat is gewoon elke week, soms zelfs meerdere keren per week uit mijn hoofd. Maar ze organiseren ook best wel vaak gewoon toernooien en leuke dingen waar je als lid gewoon naartoe kunt en zowel kunt padellen, maar ook gewoon andere sociale dingen kunt doen.

Onderzoeker

Ga je daar dan ook vaak heen?

Respondent E

Ik moet zeggen, de laatste tijd heb ik het een beetje druk, maar daarvoor wel ja, ik ging daar wel regelmatig heen.

Onderzoeker

En zou je daarvoor ook lid worden bij een vereniging die daar extra energie in steekt?

Respondent E

Ja, ik denk het wel. Zeker als student zijnde, denk ik dat dat wel belangrijk is dat dat aspect ook wel er gewoon bijzit. Ik denk dat dat wel onderdeel is van je ervaring bij zo'n vereniging. Ook gewoon een beetje elkaar allemaal leren kennen en ja, een beetje leuk doen naast padellen zelf.

Respondent E

Ja precies gewoon een combinatie van allebei, zeg maar. Oké, daar gaan we nu naar de vereniging zelf of eigenlijk meer de club waar het plaatsvindt. Welke faciliteiten verwacht jij bij een vereniging? We gaan er hierna nog iets dieper op in, maar als je nu denkt aan faciliteiten bij een padelclub, waar denk je dan aan?

Respondent E

Nou ja, sowieso natuurlijk banen, maar ook ja, ik vind het altijd ook wel chill als er gewoon een soort

bar is, waar je in ieder geval daarna nog een drinken kunt halen en gewoon ja een beetje ook de standaard dingen: een WC, maar misschien ook gewoon zitjes waar je na of voor wedstrijden of potjes gewoon nog even kunt chillen, even kunt zitten of kunt nabespreken ofzo. Dat vind ik altijd wel fijn om om te hebben.

Onderzoeker

En een kleedkamer, zou je daar ook gebruik van maken als het er is?

Respondent E

Ja ik persoonlijk niet. Ik maak niet echt vaak gebruik van kleedkamers nu.

Onderzoeker

Oke, en wat vind je van de sfeer op een rondom de vereniging?

Respondent E

Ja, ik vind het wel wat hebben!

Onderzoeker

En spreek je dan ook mensen buiten de mensen met wie je speelt om?

Respondent E

Soms, ja, dat ligt een beetje aan. Maar ja, op zich denk ik dat het algemene beeld wel redelijk positief is over dat. Over de club, zeg maar.

Onderzoeker

En, hoe is de kantine geregeld? Zijn er vrijwilligers of zijn er echt mensen aan het werk?

Respondent E

Volgens mij zijn dat gewoon mensen die betaald aan het werk zijn.

Onderzoeker

En hoe is dat personeel? Heb je daar even contact mee?

Respondent E

Nou ja, soms. Gewoon als je wat gaat drinken of als je iets wil vragen over bijvoorbeeld de competitie als je ballen moet ophalen. Of nou ja, weet ik veel, gaat vragen welke banen je hebt, maar dan zijn ze altijd gewoon heel aardig en gewoon meewerkend.

Onderzoeker

We hadden het net al over je fitheid, dat die voor je gevoel niet echt is veranderd. Maar hoe tevreden ben je over je fitheid?

Respondent E

Momenteel wel redelijk tevreden, ja.

Onderzoeker

Goed zo. En je padelvaardigheid, is die voor je gevoel ook naar behoren?

Respondent E

Nou, ja, ik denk het op zich wel. Ja, het kan altijd beter, natuurlijk, maar voor de hoeveelheid tijd die ik erin stop denk ik dat het wel gewoon, ja prima is.

Onderzoeker

En, hoe heb je geleerd om te padellen? Heb je het vooral zelf aangeleerd? Heb je lessen genomen?

Respondent E

Ja, ik heb ook heel mijn leven al getennist, dus zeg maar de handigheid met een racket zit er denk ik meestal wel redelijk in. Maar vooral echt in het begin was het gewoon veel vrij spelen met anderen. Toen heb ik nog een tijdje ook les genomen of les gehad. Dat is ook wel heel leuk en heb ik ook wel veel geleerd. Gewoon meer padelachtige dingen. Voor de rest was het gewoon eigenlijk veel doen, dus ook veel vrij spelen, maar ook gewoon wedstrijden spelen en zo competitief spelen.

Onderzoeker

Dus ook vooral een beetje zelf aangeleerd. Je bent je daarna een soort van gaan verdiepen met de lessen, want je had al een goede basis.

Respondent E

Ja precies.

Onderzoeker

En welke aspecten verder nog kunnen, naar jouw mening, goed uitgevoerd worden door je vereniging? Welke doen ze al goed?

Respondent E

Nou ik denk wat zal goed doen is de mogelijkheid om zeg maar te kunnen padellen. Je kunt geloof ik als je zo'n lidmaatschap je hebt kun je van 9 tot 5 uit mijn hoofd gewoon elke doordeweekse dag dan 1,5 uur per week padellen. Dus ik denk dat dat wel heel relaxed is en dat ze dat gewoon heel goed doen. Dat er gewoon veel keuze is.

Onderzoeker

Maak je daar ook veel gebruik van?

Respondent E

Vorig jaar wel ja.

Onderzoeker

En welke aspecten kunnen verbeterd worden?

Respondent E

Nou, ja persoonlijk heb ik daar nooit heel veel moeite mee. Maar wat ik vaak hoor bij competitie is dat mensen het vooral bij Feijenoord niet heel gezellig vinden, Omdat het natuurlijk niet echt een tennisvereniging is, waar dan meer mensen wat zitten te drinken en ook zijn voor competitie.

Onderzoeker

En wat voor locatie is het dan verder precies bij Feijenoord?

Respondent E

Ja, dat is gewoon een soort indoorhal, zeg maar met een commerciële bar. Dus daar zijn ook veel mensen altijd aan het vrij spelen, zeg maar, daar zit ook niet echt een padelvereniging of tennisvereniging.

Onderzoeker



Het is dus gewoon een losse locatie?

Respondent E

Klopt, ja, dus dat hoor ik wel eens van vooral de tegenstanders, van andere teams die dan langskomen.

Onderzoeker

Dan hebben we het net al gehad over de lidmaatschappen. Stel nou, jij zou je eigen lidmaatschap mogen samenstellen, je ideale lidmaatschap. Welke eigenschappen zit het dan in dat abonnement? Kan van alles zijn.

Respondent E

Nou, voor hier zou ik sowieso dat wat ik net zei, dat je van 9 tot 5 als student gewoon doordeweeks 1,5 uur kan padellen per week. Dat zou ik er zeker in doen. Ja en verder, dat vind ik lastig om te zeggen. Misschien ook een soort van competitie er al vast in hebben ofzo. Want nu moet je natuurlijk nog wel redelijk wat betalen daar bovenop als je mee wilt doen aan competitie. Misschien zou dat nog een idee zijn om het erin te verwerken.

Onderzoeker

Dus eigenlijk gewoon meer mogelijkheden krijgen om competitief of serieus tegen andere mensen te spelen?

Respondent E

Ja, want ik denk dat het vrij spelen nu wel gewoon goed geregeld is. En ook bij de bij de meeste andere verenigingen.

Onderzoeker

Oké, dat was hem. Dankjewel voor je bijdrage!

## Bijlage F: diepte interview F

Afgenomen op 29 september 2023, locatie: Padelclub Rotterdam Victoria

Onderzoeker

Wie ben jij en hoe lang speel je al padel?

Respondent F

Ik ben (...). Ik weet even niet hoe lang ik al padel speel, maar ik denk dat dat ongeveer rond de 4, misschien 5 jaar is al.

Onderzoeker

Heel leuk. Ben je daarvoor ook lid bij een vereniging?

Respondent F

Ja, ik ben hier in Rotterdam lid.

Onderzoeker

En, waarom ben je daar lid geworden?

Respondent F

Nou ja, helemaal aan het begin zijn mijn ouders eigenlijk begonnen met spelen en zo ben ik daar een beetje ingerold. Ik kom zelf uit Alphen aan de Rijn, en daar hadden ze destijds geen banen. Dus

zodoende zijn we het ergens anders gaan zoeken en was dit de dichtstbijzijnde.

Onderzoeker

En je kende dus eigenlijk al leden van de vereniging in de vorm van je ouders?

Respondent F

Ja zo ben ik ermee bekend geraakt en eigenlijk hoe dat zich ontwikkeld heeft is dat ik daar natuurlijk veel ben gaan spelen destijds. En omdat je daar dan veel kennissen hebt, de mensen die wel uit de buurt kwamen, blijf je daar dan toch een beetje beetje hangen en spelen omdat je daar al netwerk hebt.

Onderzoeker

Voordat je lid werd, heb je toen nog een beetje nagevraagd hoe die vereniging was? Heb je recensies opgezocht?

Respondent F

Ik heb daar eigenlijk van te voren, nou ja, van mijn ouders heb ik natuurlijk die inzichten gekregen, omdat die er al speelde, maar meer dan dat niet. Ik heb er niet onderzoek naar gedaan.

Onderzoeker

Dus je vroeg gewoon aan hun van, hé, hoe is het daar?

Respondent F

En toen positief verrast, ja precies.

Onderzoeker

Oké en hoe ziet jouw gemiddelde padelweek eruit?

Respondent F

Mijn gemiddelde padelweek? Ja, dat is bij mij heel variabel. De ene week speel ik 6 keer, de andere week speel ik twee keer, maar zeg nou dat ik gemiddeld op 3 à 4 keer padellen per week zit en dat varieert dan een beetje van ja. Want soms is het overdag, oms is het 's avonds, een beetje afhankelijk met wie ik speel, wie beschikbaarheid is en omdat ik nog studeer, kan ik dan vaak overdag spelen. En dat scheelt wel, want dan is een baan beschikbaar.

Onderzoeker

Oké en hoe is jouw fysieke gezondheid? Hoe was dat voor het lidmaatschap en is dat veranderd door of dus tijdens je lidmaatschap?

Respondent F

Nou ja, ik denk dat ik voor mijn lidmaatschap fysiek fitter was dan daarna, want ik heb altijd jaren atletiek gedaan en ook wel redelijk fanatiek. Dus ja, ik heb daar wel een hele sportieve basis neergelegd en ik ben eigenlijk sinds ik ben gaan padellen steeds minder daarnaast gaan sporten en ik merk dan dat padel mij minder fit houdt dan dat atletiek destijds.

Onderzoeker

Precies, het is gewoon een iets minder actieve sport en je kan van heel "hoog", om dat zo maar te zeggen.

Respondent F

Ja, precies. Nu ik nog steeds wel fit hoor, alleen niet fitter geworden, juist.

Onderzoeker

Je bent dus lid bij de vereniging. Organiseren die ook vaak sociale activiteiten?

Respondent F

Nou ja, niet naast het padel, zeg maar. Wat ze wel doen zijn een soort "fun" toernooitjes vaak van 1,5 uur lang. En dan geven, zeg, nou ja, wat doen we, 16 man zich op. Dan heb je 4 banen vol en dan ieder half uur wordt er gewisseld van baan en van medespeler. Dus zo leer je veel mensen kennen en speel je veel, maar buiten dat zijn er geen losse sociale evenementen.

Onderzoeker

Dus geen borrels of feestjes?

Respondent F

Nee.

Onderzoeker

Oke. We hadden net al genoemd hoe je bij de club terecht ben gekomen: via ouders. En in welke mate zou de keuze voor de vereniging beïnvloed kunnen worden door reclames? Stel, je ziet nu reclame voor een andere vereniging, denk je dan nu: ik ga misschien bij die vereniging?

Respondent F

Ja, ik denk vooral op basis van afstand. Kijk, ik woon nog steeds in Alphen aan de Rijn, alles wat dichterbij is, is dan natuurlijk wel interessant en zeker als ze ook inderdaad wel de mogelijkheid geven om ook andere mensen te leren kennen, dat je wel mensen hebt om mee te spelen.

Onderzoeker

Natuurlijk, ja, dus eigenlijk gewoon vooral praktisch aspect?

Respondent F

Ja inderdaad.

Onderzoeker

Oké, dan was dit dus eigenlijk het stukje over je lidmaatschap. Dan gaan we nu iets meer in op de vereniging. Welke faciliteiten verwacht jij bij een vereniging?

Respondent F

Ja, ik vind het zelf altijd wel leuk als, in ieder geval naast dat sowieso de padelbanen er goed bij liggen, er een horecagelegenheid is dat je inderdaad wel met zijn allen een drankje kan doen achteraf. En verder, ja, zou ik het eerlijk gezegd niet zo goed weten. Ik vind de banen zelf het belangrijkste en ja, dat is het eigenlijk wel.

Onderzoeker

Wat vind je verder van de sfeer op en rondom jouw vereniging? Dus de mensen die er eigenlijk gewoon rondlopen, dus ook de spelers. Spreek je die veel?

Respondent F

Ja, dat is wel veranderd, merk ik. Aan het begin was dat heel leuk en kende ik eigenlijk bijna iedereen die daar kwam. Omdat ook veel mensen naar die club kwamen, want er was niet echt een alternatief. En sinds er meer clubs zijn gaan komen door de jaren heen, is dat wel steeds minder geworden. Mensen zijn zich meer gaan verspreiden en de club is trouwens ook overgenomen door

een investeerder in de tussentijd. En, sindsdien ben ik wel gaan merken dat de sfeer er wel wat zakelijker en professioneler geworden is, maar nog steeds heb ik het er goed naar mijn zin en ken ik veel mensen die er rondlopen. Dus ja.

Onderzoeker

En, hoe is de kantine verder geregeld? Hebben mensen bardienst of zijn er vrijwilligers, is het van de club zelf?

Respondent F

Het is nu een commerciële clubs, dus ze hebben gewoon een betaalde horeca.

Onderzoeker

En hoe is dat personeel die daar achter werkt? Heb je daar veel contact mee?

Respondent F

Ja nee, dat is wel heel, dat is heel vriendelijk personeel en dat is denk ik wel een van de factoren die ook voor de vereniging speelt. Dat is vanaf eigenlijk moment een zo. Dat is altijd zo gebleven dat ze daar heel toegankelijk zijn en heb zelfs weleens gepadeld met de Mensen die daar ook achter de bar staan.

Onderzoeker

We hadden het al over je fitheid en je bent dus iets minder fit geworden, dus zeg je eigenlijk kort door de bocht. Ben je nog wel tevreden over je fitheid?

Respondent F

Ja, ik ben nog wel tevreden. Ik verwacht ja, meer heb ik er ook niet over te zeggen. Ja, ik zit te denken, maar dat is hem hahaha.

Onderzoeker

En hoe tevreden ben je over je padelvaardigheid?

Respondent F

Ja, op de baan of buiten de baan hahaha?

Onderzoeker

Op de baan natuurlijk, hè!

Respondent F

Hangt ervan af of het loopt. Nee op zich ben ik best tevreden over hoe het gaat. Ik merk dat er ook wel ontwikkeling in zit. Dat vind ik eigenlijk het allerbelangrijkste.

Onderzoeker

En hoe komt die ontwikkeling tot stand?

Respondent F

Veel spelen denk ik vooral en ik kijk ook wel veel padel daarnaast, dus zo zie ik dat om me heen. Ik heb niet echt lessen genomen.

Onderzoeker

Hebt het eigenlijk vooral jezelf aangeleerd?

Respondent F

Ja, precies en een beetje dus overgenomen van kijken. Maar ja, misschien ook met anderen, soms ook met betere mensen spelen. Dat scheelt, daar leer je ook veel van. Dus ja zo.

Onderzoeker

Nog even terug naar de omgeving waarin je speelt, dus eigenlijk gewoon: Hoe ziet de club eruit? Is het die netjes? Wat vind je van design van de locatie?

Respondent F

Het is wel heel mooi, alleen het nadeel is dat ze steeds meer banen bij zijn gaan bouwen en het is een binnenlocatie waar de banen nu wel heel krap op elkaar staan. Dus dat zal dan het enige minpuntje zijn van wat ik zou kunnen noemen, dat de banen echt bijna tegen elkaar aanstaan. Maar verder is het een hele nette, strakke locatie en is het er gewoon goed geregeld.

Onderzoeker

En welke aspecten verder worden nog, naar jouw mening, goed uitgevoerd door je vereniging?

Respondent F

Ja, ik denk dan toch voor het grootste deel dat het horeca aspect eromheen daar heel goed geregeld is. Wat wel heel leuk is dat de banen ook om het horeca deel heen zitten, dus je zit altijd een soort van wel, je blijft binnen het paddelstuk. Het zit heel dicht bij elkaar. En daardoor is er wel altijd een bepaalde sfeer en gezelligheid, dan blijf je makkelijk zitten, ook omdat het personeel dus heel leuk is.

Onderzoeker

Dus jij gaat ook soort van voor die sfeer. Dan ga je ook eerder dus even padellen, even gezellig?

Respondent F

Ja, voor de sfeer blijf ik daar wel hangen, want inmiddels zijn er ook clubs in de buurt gekomen waar ik kan spelen, maar ik blijf toch terugkomen naar Rotterdam, omdat het daar gezellig is.

Onderzoeker

En welke aspecten kunnen verbeterd worden?

Respondent F

Welke aspecten? Oe, Ja, ja, ze kunnen niet de banen verplaatsen, die zitten dicht op elkaar, maar dat is lastig verder. Ja, wat kan er verbeterd worden? Ik ben eigenlijk wel heel tevreden over de club waar ik speel.

Onderzoeker

En hoe zijn bijvoorbeeld de kleedkamers? Die hebben we nog niet aangetikt?

Respondent F

Nee, die zijn wel netjes. Het enige is, de kleedkamer zitten boven en de trap naar de kleedkamers, die is niet heel toegankelijk voor mensen die wat slechter ter been zijn. Dan zou je zeggen, die meeste mensen gaan niet padellen, maar wat je bijvoorbeeld wel merkt, is dat mensen die de 60 gepasseert zijn, die gaan de kleedkamers wel uit de weg, omdat die trap niet zo prettig is. Dus dat zou een voorbeeld zijn.

Onderzoeker

Is het dan "omdat" het een trap is of de trap zelf gewoon?

Respondent F

Het is gewoon een onpraktisch trap. Ze kunnen daar een betere trap voor gebruiken en daar hebben ze ook ruimte en mogelijkheden voor. Dus dat zou ik ze dan aanraden. En verder, zou ik misschien wel zeggen dat het geen kwaad kan om soms wat meer personeel neer te zetten. Ik kan me voorstellen dat het lastig is nu, maar je merkt in de piekuren wel dat je lang moet wachten op je drankjes soms. Nu is het verder gezellig, dus dat scheelt, maarja een mannetje extra zou wel helpen.

Onderzoeker

Je bent dus nu lid bij een vereniging, maar stel nou, jij zou jouw ideale lidmaatschap mogen samenstellen. Welke eigenschappen en aspecten zitten dan allemaal in dit lidmaatschap of abonnement?

Respondent F

Nou, ik denk dat het voor mij het allerbelangrijkste dan dat ik een lidmaatschap heb, waarbij ik dus inderdaad een vast bedrag betaal per jaar en daar dan tegenover staat dat ik gebruik mag maken van de banen van de club. En het liefst onbepakt, als het ideaal is. Als je echt een ideale, maar dat is wel een onrealistische situatie, dan is het ook dat je wel baanzekerheid hebt, dat je zeker weet dat je kan spelen. Maar in de praktijk, dan kan je misschien afschermen voor niet-leden.

Respondent F

Zoiets zou wel heel erg helpen, dat je een bepaalde voorkeur of een misschien een week eerder kan reserveren. Iets in die trant. Dat zou ik wel wel fijn vinden als lid zijnde, dat ik ook die die zekerheid heb. En verder, op zich is dat niet per se gelinkt aan het lidmaatschap, maar wat ik wel fijn vind is als je makkelijk de mogelijkheid hebt dan ook mensen van die club te benaderen, om bijvoorbeeld ja die die baan vol te krijgen, zodat je ook weer andere mensen leert kennen en met steeds meer mensen kan gaan spelen.

Onderzoeker

Dus ook gewoon een beetje dat sociale aspect, dat je dat een beetje in het lidmaatschap soort van verwerkt?

Respondent F

Ja precies, dus ik denk dat dat een beetje de 3 elementen zijn. Ja.

Onderzoeker

Nou, dat was 'm, dankjewel!

Respondent F

Top, graag gedaan.

### [Bijlage G: diepte interview G](#)

Afgenomen op 9 oktober 2023, locatie: kantoor waar respondent G werkt

Onderzoeker

Nou, wie ben jij en hoe lang speel je op padel?

Respondent G

Ik ben (...) en ik speel al zo'n 5 jaar padel.

Onderzoeker

Ben je daarvoor lid bij een vereniging?

Respondent G

Nee, ik ben niet lid bij een vereniging, dus betaal elke week een of meermaals, gewoon een uur baantarief.

Onderzoeker

Waarom ben je dan geen lid bij een vereniging?

Respondent G

Ik voetbal, dus daar zit al een lidmaatschap. Ik ben lid van de sportschool, is ook een lidmaatschap. Hier dacht ik eigenlijk niet van dat ik het langdurig zou doen, terwijl ik nu toch al 4, 5 jaar doe. Dus dat is eigenlijk de voornaamste reden en het kan niet bij de vereniging waar ik zit.

Onderzoeker

Dat kan natuurlijk ook. En hoe ziet jouw gemiddelde padelweek er dus uit? Je padelt dus al een, twee uur, zei je net al?

Respondent G

Ja, we hebben padellen elke woensdag 1,5 uur en dat is met een vast groepje. En als het meezit, speel ik op zondag ook nog een uur, 1,5 uur met gevarieerde mensen, en echt in het verleden, nou in het verleden. Vorig jaar speelde ik op vrijdagochtend 7 uur's ochtends nog een potje, maar dat werd wel heel vroeg.

Onderzoeker

Je zei dus net dat je op de woensdag speelt met een vast groepje. Heb je dan ook een baan altijd vast gehuurd? Heb je daar een contract voor?

Respondent G

Ja, we hebben een contractbaan en die betalen we een half jaar vooruit. En dan hebben we gewoon onze vaste baan, een vaste tijd, weten we dat we terecht kunnen.

Onderzoeker

En waarom heb je specifiek ook die locatie daarvoor gekozen?

Respondent G

Dichtbij, goede hal, de hal is hoog. Dat is voornaamste kritiek, ik heb bij verschillende hallen gespeeld en als er één ding heel irritant is, is dat een te laag dak en hier zitten er wat balken doorheen. Dat ja, dan kan je nog wel eens mikken tussen de balken haha.

Onderzoeker

Door kan je een beetje goochelen als het ware hahaha. En hoe was jouw fysieke gezondheid voordat je die baan vast huurde, is deze veranderd door de tijd heen?

Respondent G

Die is altijd goed geweest, maar er dat komt voornamelijk door de voetbal. Dus als ik het moet vergelijken met tennis, dan is vind ik padel minder intensief. Maar het leuke is dat je andere bewegingen maakt.

Onderzoeker

Ja, het is weer net wat anders qua dynamiek.

Respondent G

Ja precies, bij padel ren je meer vooruit achteruit en bij tennis is meer van links naar rechts.

Onderzoeker

Precies ja, dus het is eigenlijk niet je voornaamste sport of niet je voornaam sport om vooral fit mee te blijven?

Respondent G

Dat wel, want ik vind eigenlijk het sportschoolabonnement, vind ik niks. Dus dit is eigenlijk voor mij het nummer twee om fit mee te blijven.

Onderzoeker

Juist, dus je hebt voetbal, dan padel dan onderaan staat nog ergens...

Respondent G

Ja gym inderdaad hahaha.

Onderzoeker

Oké! Je speelt dus bij een vereniging. Organiseert die ook wel eens sociale activiteiten, bijvoorbeeld een toernooi, een borrel?

Respondent G

Ja ja, ze hebben eigen open toernooi. Ze proberen op een vrijdag zo'n laddercompetitie en ze hebben een appgroep, waar ik persoonlijk niet in zit, omdat ik ook al ja vaste tijden heb, maar zij doen er wel alles aan om het up and running te houden.

Onderzoeker

Maar leuk. En hoe was je nou precies bij die club terechtgekomen? Vooral de locatie?

Respondent G

Ja, we speelden eerst buiten bij een andere vereniging, maar er was onzekerheid in de winter, of überhaupt al richting oktober of februari, maart was al ja heel onzeker. Het spelletje is toch anders als het het glas wat vochtig is of de baan vochtig en hier heb je altijd je zekerheid.

Onderzoeker

En, hoe ben je dan specifiek bij die club terecht gekomen? Zag ik die voorbij komen?

Onderzoeker

Het is de dichtstbijzijnde.

Onderzoeker

Je wist al dat die er zat dus ook?

Respondent G

Ja dat wisten we wel. Alleen we wilden in eerste instantie, omdat we het gewend waren, voornamelijk buiten spelen. Ook als het mooi weer is, is het natuurlijk zeker in zo'n hal heel snel warm. Slecht airconditioning of überhaupt isolatie of ventilatie. Maar deze hal bevat qua hoogte en qua temperatuur op de meeste gevallen wel het beste, en qua banen. Dat is ook nog wel belangrijk.

Onderzoeker



En zag hem dan nog wel ergens voorbij komen in advertenties bijvoorbeeld bij de andere vereniging waar je speelde, hingen er flyers?

Respondent G

Nee, ik zag hem wel, maar dat is waarschijnlijk door je je zoekfuncties op padel enzo, zag ik hem wel op Instagram voorbijkomen, reclames.

Onderzoeker

Ze maakten wel reclames dus. En in welke mate zou je keuze voor een vereniging beïnvloed kunnen worden door reclame. Stel nou, je krijgt nu ook een andere in je algoritme met mooie barren, mooie banen?

Respondent G

Zo, zeker! Het zo voornamelijk gaan om het groepje waar ik speel. We hebben ook bij een andere vereniging gespeeld, dus ik moet zeggen dat deze vereniging waar ik nu zit, best wel gezellig is. We hebben bij Dekker Warmond gespeeld, dat is gewoon kil, koud, geen tot weinig mensen. Dan wil je gewoon niet na de wedstrijd nog even rustig wat drinken en dat is hier wel beter geregeld. Dus de mate van beïnvloedbaarheid is wel hoog ja.

Onderzoeker

Kende je ook leden bij deze vereniging of andere mensen die ook al bij deze club speelden?

Respondent G

Nee, nee.

Onderzoeker

En voordat je dus die contractbaan afsloot, heb je nog iets van recensies opgezocht van hoe opereren zij?

Respondent G

Nee, ik ben eigenlijk de volger in ons groepje, dus iemand anders had het geregeld.

Onderzoeker

Weet je het toevallig van hem?

Respondent G

Ja, ik weet dat zijn vrouw, die is tennislereares.

Onderzoeker

Bij die vereniging?

Respondent G

Nee bij een andere vereniging en die had ons wel getipt om daar te gaan spelen. Zij ging ook padel lesgeven en zij zat bij die baan die wegging die buitenbaan, waardoor wij hier ook terecht zijn gekomen. Zij zei dus van "joh, je moet naar deze baan."

Onderzoeker

Dus toch wel via via als het ware?

Respondent G

Ja, klopt. Het is echt via via.

Onderzoeker

Oké, gaan we nu wat meer naar het aspect van de vereniging zelf. Welke faciliteiten verwacht jij bij een club of vereniging?

Respondent G

Kleedkamer, parkeerfaciliteit vind ik wel belangrijk. Want als ik wel eens hier in Amsterdam speel, dan betaal je meteen de hoofdprijs voor uurtje parkeren, dus parkeren, kleedkamer bar en goede banen.

Onderzoeker

Yes, en wat vind je van de sfeer op en rond de vereniging waar je nu speelt?

Respondent G

Ze hebben het beter gemaakt, er staat altijd een muziekje op de achtergrond aan. Niet te hard, anders hoor je ook alleen maar die plofballen heen en weer en zo in die hal. Dus die muziek, die maakt het wel. Als er voetbal is, dan hebben ze gewoon een groot scherm aan met de Champions League en ze doen er wel alles aan. Zetten ook nootjes op de op de tafels, weet je wel, en af en toe komen ze met een bitterbal langs ja. Weet je, dat zijn wel dingen waar je niet mensen mee lokt, maar het zorgt wel een beetje sfeerverhogend.

Onderzoeker

Eigenlijk een soort verenigingsgevoel, ook als het ware? Iedereen hoort erbij.

Respondent G

Ja, ja.

Onderzoeker

Je had het net al over de faciliteiten. Parkeergelegenheid is goed, zei je net, en de banen zelf waar volgens mij ook goed hoorde ik je ook zeggen. En de kleedkamer?

Respondent G

Ja de kleedkamers zijn wat verouderd, maar ook niks te klagen, want uiteindelijk kom je eigenlijk altijd wel omgekleed aan en is het incidenteel dat je de douche faciliteiten moet gebruiken. Maar er is mogelijkheid, er zijn gewoon 6 douches en het is gewoon een simpel hok.

Onderzoeker

Niks spannends en je gebruikt ze dus ook niet als ik zo hoor. Zou je ze anders wel gebruiken, als ze dus iets moderner zouden zijn of iets ruimer?

Respondent G

Nee, omdat we op woensdagavond spelen, dan ga je toch in de auto naar huis en binnen x aantal minuten ben je thuis en dan kan je daar je eigen douche pakken. Maar we hebben wel eens op vrijdagavond gespeeld en dan wil je daarna door de stad in en dan is wel lekker als je even gedoucht kan hebben.

Onderzoeker

Het is gewoon fijn in ieder geval te mogelijk mogelijk. En hoe is verder de kantine geregeld? Zijn dat vrijwilligers die daar aan het werk zijn?

Respondent G

Ja jongeren, ik noem het even studenten, want de hal zelf is dan van investeerders, eigenaar, wat oudere mensen.

Onderzoeker

Dus ze huren gewoon mensen in om achter de bar te staan?

Respondent G

Ja gewoon hun kinderen, of vriendjes van hun kinderen. En het zijn mensen tussen de ja, dat mag ik zeggen op 33e, tussen de 20 en 25 jaar, jongeren.

Onderzoeker

Precies, die zijn gewoon nog een zakcentje aan het verdienen als ware. En hoe zijn deze personeelsleden? Heb je daarvoor contact mee?

Respondent G

Op woensdag staan altijd dezelfde, dus ze herkennen je wel op een gegeven moment. Ja, dat is wel prima, het zijn prima mensen, niet dat ze ooit wat weggeven ofzo maar voor de rest een praatje. Ze weten de bestelling inmiddels wel uit hun hoofd, we bestellen altijd hetzelfde, dus niks over te klagen.

Onderzoeker

En hoe is de locatie verder onderhouden qua netheid?

Respondent G

Ja, dat doen ze wel goed. De banen worden geregeld geveegd, het glas zien we nog wel eens dat schoongemaakt wordt. De tafels zijn gewoon schoon en de bar is altijd schoon, dus hebben altijd wel, ik denk dat dat het ook is. Ze staan met twee mensen, en voor de hoeveelheid mensen hebben dus gewoon denk ik te weinig werk, dus zorgen ze wel dat alles spik en span blijft.

Onderzoeker

Goed om te horen. En hoe tevreden ben je over je fitheid?

Respondent G

Ik zou zeggen, ehm, zeventje, zeventje. Daar was ik vroeger op school heel blij mee.

Onderzoeker

En dat is dan denk ik ook in combinatie wel met je voetbal en dus niet echt per se veranderd is door padel. Hou het daardoor dan wel extra bij?

Respondent G

Ja, het scheelt mij echt wel weer. Vroeger ging ik naast het voetbal, ging nog een rondje hardlopen. Nou, er is niks ergers dan hardlopen. Nu merk ik wel dat, dit helpt wel.

Onderzoeker

Dus je paddel is als het ware je rondje hardlopen geworden?

Respondent G

Ja.

Onderzoeker

Ja en hoe tevreden ben je dan over je padelvaardigheid?

Respondent G  
Zesje.

Onderzoeker  
En waarom een zesje?

Respondent G  
Backhand kan beter, volley kan beter, smash kan beter.

Onderzoeker  
Alles kan beter.

Respondent G  
Alles haha, nou forehand ben ik nog wel tevreden over. En de balletjes voor langs die zijn wel goed, de lob zit er wel goed in. Alleen de smash? Ja is nog niet kundig genoeg.

Onderzoeker  
Precies. Hoe heb je je eigen techniek geleerd? Heb je les gekregen? Heb je het vooral zelf aangeleerd?

Respondent G  
Nee zelf, veel spelen. Op een gegeven moment speelden we met een groepje waar ik eigenlijk de betere was, en dan merkte ik dat ook niet meer beter werd, terwijl ik eigenlijk zo'n soort tennisslag had. Toen ging ik met het groepje van mijn broer spelen. Nou, Dat was wel even een niveautje hoger en dan moet je gewoon mee met het tempo en met de slagen. Soms speel je wel eens met heel irritante mensen die dan tips gaan geven, terwijl je eigenlijk wel wat aan die tips hebt, maar je niet wil horen. Nee, het is eigenlijk niet door les. Ik heb nooit les gehad, maar door gewoon oefenen.

Onderzoeker  
En kijk je het dan ook wel eens bij andere mensen of bijvoorbeeld bij de professionals?

Respondent G  
Heel veel op Instagram, ik kijk al die filmpjes en soms kijk ik een wedstrijdje op Ziggo, maar niet dat ik er echt voor ga zitten, het moet voorbij komen.

Onderzoeker  
En bijvoorbeeld meer instructievideo's. Je bent ook al wat ouder hahaha, bijvoorbeeld op YouTube?

Respondent G  
Hahahaha, ik moet zeggen, die komen ook voorbij op Instagram die instructievideo's. Maar op YouTube heb ik ze niet gezien, nee.

Onderzoeker  
Je zoekt het niet per se actief op, in ieder geval, maar als ze voorbij komen, dan?

Respondent G  
Ja omdat je er al zo vaak erop hebt gevolgd of hebt gekeken, komt het zo vaak terug en dan vind ik het wel leuk om te zien.

Onderzoeker

Ja, precies.

Respondent G

En een balletje dan via het zijglas, die ga je dan ook proberen. Weet je wel dat soort dingen?

Onderzoeker

Oké, duidelijk. En welke aspecten verder worden nog, naar jouw mening, goed uitgevoerd door de vereniging waar je dus nu speelt?

Respondent G

Nou, zij doen er wel alles aan om goede spelers daar te krijgen door toernooien te organiseren. Dus ik denk dat ze het gedeelte eromheen wel goed doen, zeker voor een binnenbaan. Afgelopen zomer was het daar gewoon echt nog mega druk en wat je eigenlijk bij veel binnenbaan ziet, is dat mensen op het laatste moment afzeggen en dat ze dan toch naar het strand gaan of whatever. Of ergens buiten boeken. Dus ik denk dat zaken eromheen, met activiteiten dat dat wel, ik durf niet te zeggen of ze nou echt heel veel vaste terugkomende, tussen aanhalingstekens, leden hebben, maar je ziet wel altijd dezelfde gezichten, dus mensen zijn wel gewoon tevreden over de vereniging.

Onderzoeker

En doe je dan ook zelf vaak mee aan die toernooien als echt een goede speler?

Respondent G

Paar vrienden wel meegedaan, die wel gekeken. Het is het ja, het is wel leuk. Het niveau is goed. Ik heb een keer meegedaan hier in Amsterdam, aan een toernooi. Met mijn broer, 3 potjes, waarvan ik twee gewonnen en dan verlies je, ja prima. Dan ben je klaar, dat is het nadeel van toernooien.

Onderzoeker

Precies, maar je ging dus wel kijken, ook bij vrienden? Dus dan is wel gewoon leuk om daar te zitten?

Respondent G

Ook ja, zeker. Ik vind het wel leuk als iedereen een beetje fanatiek is en het moet leuk fanatiek blijven, maar dat je gewoon wil winnen. En het toernooispel was altijd anders dan vrijspel.

Onderzoeker

Dan ga je opeens echt serieus spelen ja.

Respondent G

Beetje met poep in de broek spelen en heel voorzichtig. En dan maak je ook hele domme fouten en vrijspel doe je toch gewoon je ding.

Onderzoeker

En welke aspecten kunnen verder nog verbeterd worden?

Respondent G

Überhaupt in het padel?

Onderzoeker

Bij jou vereniging.

Respondent G

Ja, ik denk toch wel, wat ik heel slecht vind, is dat wij een half jaar vooruit moeten betalen voor zo'n

baan, terwijl wij spelen, daar denk ik al 2, 3 jaar, maar ze vragen wel gewoon 1.000 tot € 2.000 vooruit voor ons. Wat niet zo erg is, want uiteindelijk deel je het door 4 en heb je gelijk voor het komende half jaar.

Onderzoeker

Dus niet dat je voor een half jaar dan maandelijks betaald ofzo?

Respondent G

Nee, wat wij hoorden, we hebben... Ik heb trouwens wel competitie gespeeld met 4 gasten, maar dat was echt tegen huisvrouwen echt op het allerlaagste niveau.

Onderzoeker

Ik herken het.

Respondent G

Helemaal niks aan, en toen spraken we wel gewoon de andere mensen van verenigingen, bijvoorbeeld Vinkeveen en die zeiden, "ja, we hebben gewoon",

Respondent G

weet ik veel wat ik noem even, "€20 In de maand betalen we alleen lidmaatschap en dan kunnen we spelen wanneer we willen." En toen zeiden we eigenlijk, ja, wij betalen ongeveer €20 per keer per persoon, voor een uur spelen. Dus dat kan de vereniging beter doen, dat je gewoon lidmaatschappen hebt, waar je gewoon onbeperkt mee mag spelen.

Onderzoeker

Precies ja. Je noemt het al een beetje, dus hoe jij het zou inrichten, maar stel nou, jij mag jouw ideale lidmaatschap samenstellen, welke eigenschappen, welke features zitten er allemaal in dat abonnement?

Respondent G

Ja ik ben gewoon ouderwets. Ik was van het vroeger van de tennis en van het afhangen en dat werkte gewoon, dus ik vind nog steeds dat. Vraag in dit geval €50 per maand. Of doe een zomer en een winterabonnement, wat ze nog bij tennisverenigingen hebben. En laat mensen gewoon onbeperkt spelen wel met keuze voor een introduc e, omdat je toch altijd 4 man nodig hebt. En ik ken een vereniging in Leiden waar je dan echt alleen met leden mag spelen. Dus ik zou wel altijd de vrijheid geven om die introduc e dan los te laten betalen, maar dat je in ieder geval 2 of 3 leden van de club hebt.

Onderzoeker

Precies ja en dan. Verder is het in principe niet mogelijk voor niet-leden om af te hangen?

Respondent G

Voorkeur is voor leden. En niet-leden zou ik altijd wel voor de binding, afhankelijk hoe groot die club is. Kijk sommigen hebben 10 banen, sommige hebben er twee. Als je twee banen hebt, zou ik zeggen, joh, dat is voor leden. In dit geval hebben ze bij ons acht banen nou, daar kan je echt wel niet-leden ook nog laten spelen.

Onderzoeker

Oke top, dat was hem dan. Dankjewel!

## Bijlage H: diepte interview H

Afgenomen op 16 oktober 2023, locatie: kantoor waar respondent H werkt

Onderzoeker

Nou, wie ben jij en hoe lang speel je al padel?

Respondent H

Ik ben (...) en ik speel nu, denk ik, een kleine twee jaar padel.

Onderzoeker

Oké leuk, en ben je hier voor lid bij een vereniging?

Respondent H

Nee, ik ben niet lid bij een specifieke padelvereniging.

Onderzoeker

Waarom niet?

Respondent H

Ja wij padellen, zeg maar met een groepje een keer in de week, een keer of twee keer in de week, ligt er een beetje aan en dat doen we bij een wel bij een club. Maar we zijn er geen lid van.

Onderzoeker

En je gaat wel altijd bij dezelfde club?

Respondent H

Vaak wel ja.

Onderzoeker

En hoe ziet dus jouw gemiddelde padelweek eruit?

Respondent H

Ja, ik denk gemiddeld een keer per week.

Onderzoeker

En hoe was je fysieke gezondheid voordat je begon met padellen, is deze veranderd door het padellen zelf?

Respondent H

Nou ik nee, niet specifiek door het padellen, nee.

Onderzoeker

Oké, en organiseert die vereniging ook wel eens sociale activiteiten? Een toernooitje, borrel?

Respondent H

Ja, heel vaak. De vereniging waar ik veel speel, is vooral heel erg goed in het aankleden van alles eromheen, dus er staat altijd een muziekje aan, leuk terrasje zit er. Het is binnen dus dus je kan altijd spelen. Dus dat eigenlijk.

Onderzoeker

En hoe ben je bij deze club terechtgekomen?

Respondent H

Is de dichtstbijzijnde indoor bij ons In de buurt, dus vandaar.

Onderzoeker

Heb je ook iets van reclame ervoor voorbij zien komen?

Respondent H

Nee, ik heb geen reclame gezien voor voor het het park an sich, maar wel gewoon mond-tot-mond.

Onderzoeker

Oke, mond-tot-mond. Dus je kende ook andere mensen die daar speelden?

Respondent H

Ja.

Onderzoeker

En zijn die wel lid, of kan dat überhaupt bij die vereniging?

Respondent H

Nee, volgens mij kan je daar bij die vereniging specifiek je geen lid worden. Tenminste in die zin, ik ben wel lid geweest als in competitie lid, maar het was niet dat je dan automatisch een baan of iets dergelijks hebt.

Onderzoeker

Dus je hebt competitie gespeeld, wat, hoe lang?

Respondent H

Een keer, zomercompetitie.

Onderzoeker

Leuk en nog voordat je altijd daarheen ging, heb je nog verder iets opgezocht? Je zei dus mond-tot-mond. Heb je nog specifiek gevraagd van, hoe is het daar?

Respondent H

Nee, nee dat niet.

Onderzoeker

Gewoon blind ingegaan dus, als het ware?

Respondent H

Ja.

Onderzoeker

Oké en welke faciliteiten verwacht je zo bij een vereniging?

Respondent H

Ja, ik denk dat het vrij simpel is. Je moet er goede banen hebben, uiteraard horeca vind ik belangrijk en dat je er gewoon kan douchen. Dat vind ik belangrijke dingen.

Onderzoeker



En wat vind je verder van de sfeer op en rondom de vereniging waar je altijd speelt?

Respondent H

Ja gezellig, ja, wat ik zeg, er staat altijd een muzikje aan, is altijd reuring. Altijd vrij druk ook dus.

Onderzoeker

En het design van de locatie is? Is het altijd schoon?

Respondent H

Ja zeker, het is altijd schoon, banen zijn goed onderhouden. Ja, het is in een oude, ja, oude hal. Ja, ziet er gewoon goed uit, eigenlijk.

Onderzoeker

Precies, en hoe is verder de kantine geregeld? Zijn dat vrijwilligers, particulier of dus van de vereniging zelf?

Respondent H

Ik denk dat van de vereniging zelf is, dan weet ik niet 100% zeker. Maar ja, het is verder gewoon goed geregeld. Ze hebben een hapje, ze hebben een drankje. Het is wel vrij prijzig. Maar verder ja, verder is dat wel goed geregeld allemaal.

Onderzoeker

Oké en hoe is het personeel dan wat daar aan het werk is? Heb je daar veel contact mee?

Respondent H

Nee, niet specifiek, maar het zijn veel jonge mensen die daarachter staan.

Onderzoeker

Altijd wel een beetje dezelfde of verschillende?

Respondent H

Altijd ja, het verschilt wel een.

Onderzoeker

Beetje dus, zij kennen jou niet in ieder?

Respondent H

Nee, denk het niet.

Onderzoeker

Oké. Nou, je padelt dus al poosje zeg je net, hoe tevreden ben je over je fitheid?

Respondent H

Ja, nee, ik ben zeker tevreden. Maar dat komt niet alleen door het padellen, ben veel meer aan andere sporten ook aan het doen, dus ik ben daar wel tevreden over. Ja, het kan altijd beter natuurlijk, dat wel.

Onderzoeker

En welke sporten doe je dan nog meer?

Respondent H

Veldvoetbal, zaalvoetbal, tennis en fitness.

Onderzoeker

Dat is heel veel! En wat doe je het meest?

Respondent H

Ja, voetbal en fitness.

Onderzoeker

Precies, dus het is echt gewoon een beetje meer voor de...

Respondent H

Ik doe dit voor de lol erbij. Ja, precies.

Onderzoeker

Zie je het ook echt als sport of zie het gewoon als "we gaan even gewoon gezellig met zijn allen...?"

Respondent H

Nee zeker, ik zie padel wel als een sport ja.

Onderzoeker

Oke. En hoe tevreden ben je dan over je padel vaardigheid?

Respondent H

Nou, ik moet zeggen dat ik de laatste tijd wel, ja, gaat wel goed. Maar nee, ja, ik vind dat er altijd wel dingen zijn die je nog kan leren. De positionering vind ik, is denk ik het belangrijkste waar ik nog aan moet werken.

Onderzoeker

Precies, en hoe heb jij je eigen padel vaardigheid tot je genomen? Heb je veel geoefend, gewoon zelf, heb je lesjes gehad?

Respondent H

Nou, ik heb heel lang getennist, dus daar heb je denk ik wel, en voetballen, nou dan heb je toch wel balgevoel door. En ja, padellen ben ik gewoon eigenlijk door een groep vrienden ben ik daar ingestapt. En nou, je merkt de eerste paar keer is het wel even lastig, maar je pak het vrij snel op, zeker ook doordat je een tennis achtergrond hebt. Dan komt het wel vrij snel.

Onderzoeker

En speel je nog steeds ook met diezelfde vrienden?

Respondent H

Ja.

Respondent H

En ken je dan ook veel andere mensen die daar nu spelen, speel je ook wel eens met een andere groep?

Respondent H

Nou doorgaans wel veel met dezelfde groep, heel af en toe eens een keer met de andere mensen tussendoor, maar over het algemeen wel met hetzelfde groepje.

Onderzoeker

Het is wel een gesloten groepje als het ware?

Respondent H

Dat ja.

Onderzoeker

Oké. En welke aspecten verder worden nog, naar jouw mening, goed uitgevoerd door die vereniging waar je nu altijd speelt?

Respondent H

Nou ja, wat ik wel leuk vind, (ik moet zeggen, ik doe er niet heel vaak zelf aan mee) maar ze zijn heel erg van het organiseren van toernooitjes. Ze doen bedrijvencompetitie, ze hebben een keer in de zoveel tijd gewoon op vrijdagavond een toernooitje met een drankje en hapje erbij, dus dat zijn ze zijn daar gewoon heel actief in.

Onderzoeker

En stel nou, ze zouden lidmaatschappen aanbieden. Zou je dan overwegen om lid te worden?

Respondent H

Nou ja, wat ik zeg toevallig gaan ze bij mijn tennisvereniging nu 4 banen buiten aanleggen. Die zijn, als het goed is, komend voorjaar klaar en dan gaan ze daar een lidmaatschap aanbieden en dat wil ik wel gaan nemen.

Onderzoeker

Je bent nu bij een tennisvereniging dus wel lid?

Respondent H

Ja, bij de LTC Lisse.

Onderzoeker

Helemaal leuk en welke aspecten kunnen er dan nog verbeterd worden? Door de padelvereniging?

Respondent H

Nou ja, kijk die binnen vereniging is. Kijk, het is een oude hal, dus de dakconstructie zit veel staal in en het hangt over de baan heen, dus dat kan af en toe wel vervelend zijn, dus dat zouden ze kunnen verbeteren, door daar meer ruimte voor te hebben. Maar ja, verder geen specifieke dingen.

Onderzoeker

En vind je het dan ook bijvoorbeeld dat dak ook te laag of is dat prima?

Respondent H

Mja het dak is op zich wel hoog genoeg. Alleen ja, wat ik zeg er zit een staalconstructie in die af en toe in de weg kan zitten. Dus ja, op sommige plekken te laag.

Onderzoeker

En stel nou, je zou jouw ideale lidmaatschap mogen ontwerpen. Wat zit er allemaal in dat lidmaatschap?

Respondent H

Nou in ieder geval een vaste baan, minimaal een keer per week een vaste baan op een vast tijdstip. En ja, ik zou bij een club vooral lid willen zijn, die niet leden aannemen om het leden aannemen, maar gewoon leden aannemen, zodat iedereen ook gewoon wel altijd de tijd heeft om te kunnen spelen. Het moet niet overboekt zijn altijd. Dat vind ik belangrijk.

Onderzoeker

Oké dat, dat was het eigenlijk al. Dankjewel!

Respondent H

Oké, graag gedaan!

# Bijlage I: overzicht kwalitatieve data

## Screenshots van overzicht van interviews in Excel

The screenshot shows an Excel spreadsheet titled "Interviews overzicht - Saved to my Mac". The spreadsheet is organized into columns and rows. The visible text in the spreadsheet includes:

- Row 16:** "Technische kwaliteit (Bijzondere en andere)"
- Row 17:** "Omgangsvaardigheid"
- Row 18:** "Interactievaardigheid"

The spreadsheet cells contain detailed notes in Dutch, such as:

- "De voorzet was ik verwacht in een bestuurskamer van 10 meter goed te kunnen beschrijven en een bestuurskamer te beschrijven, zodat je gewoon in een bestuurskamer kunt gaan en in de omgeving in een bestuurskamer kunt gaan..."
- "Het ligt een beetje van de locatie. Nu spreken wij het in de bestuurskamer van de bestuurskamer..."
- "De voorzet was ik verwacht in een bestuurskamer van 10 meter goed te kunnen beschrijven en een bestuurskamer te beschrijven..."

This screenshot shows another section of the Excel spreadsheet. The visible text includes:

- Row 26:** "Sterke punten"
- Row 27:** "Veldpunten"
- Row 28:** "Meeleer"

The spreadsheet cells contain detailed notes in Dutch, such as:

- "De voorzet was ik verwacht in een bestuurskamer van 10 meter goed te kunnen beschrijven en een bestuurskamer te beschrijven..."
- "Het ligt een beetje van de locatie. Nu spreken wij het in de bestuurskamer van de bestuurskamer..."
- "De voorzet was ik verwacht in een bestuurskamer van 10 meter goed te kunnen beschrijven en een bestuurskamer te beschrijven..."

# Bijlage J: kwantitatieve database

## Screenshots van de databases in Excel

The image displays two screenshots of an Excel spreadsheet titled 'Volledige data'. The spreadsheet contains a quantitative database with the following structure:

- Columns:** A (Progress), B (Q4\_1), C (Q4\_2), D (Q4\_3), E (Q5\_1), F (Q6\_1), G (Q7\_1), H (Q8\_1), I (Q9\_1), J (Q10\_1), K (Q11\_1), L (Q12\_1), M (Q13\_1), N (Q14\_1), O (Q15\_1), P (Leeftijd), Q (Geslacht), R (Regio), S (Wat is je geslacht?), T (Waar woon je?).
- Rows:** The top screenshot shows rows 1 to 40. The bottom screenshot shows rows 41 to 78.
- Data:** Each row represents a data point with values for progress, quarterly counts, and demographic information.

The screenshots show the Excel ribbon (Home, Insert, Draw, Page Layout, Formulas, Data, Review, View, Automate, Tell me) and the 'Volledige data' workbook name. The bottom screenshot also shows the 'Ready' status bar and 'Accessibility: Investigate' options.

AutoSave OFF Volledige data

Home Insert Draw Page Layout Formulas Data Review View Automate Tell me

Calibri (Body) 12

General

AK13

54	100	25	45	30	7	5	5	7	3	3	4	5	3	2			1	1	1	
55	100	50	10	40	5	4	4	5	3	2	5	4	4	2			2	2	1	
56	100	50	0	50	5	4	3	5	3	3	4	3	4	2			1	2	1	
57	100	80	20	0	7	6	6	6	6	5	6	7	5	2	4	4	4	1	1	
58	100	70	10	20	6	6	6	6	5	4	4	7	4	2			4	1	1	
59	100	70	15	15	7	6	5	4	4	3	3	2	3	2			5	1	4	
60	100	33	33	34	6	5	6	3	5	4	3	5	6	2			3	2	2	
61	100	80	10	10	6	6	3	5	1	2	3	4	1	2			5	2	1	
62	100	100	0	0	6	7	4	5	3	6	5	5	4	2			2	1	1	
63	100	20	70	10	4	2	5	3	4	5	2	4	4	2			5	1	1	
64	100	60	30	10	6	5	4	6	5	2	4	3	3	1	5	7	1	2	1	
65	100	30	40	30	5	6	4	4	4	4	5	4	4	1	4	2	1	1	1	
66	100	30	30	40	5	5	4	6	5	3	5	6	5	2			2	2	4	
67	100	80	10	10	5	3	5	6	4	2	3	6	5	1	1	7	1	1	1	
68	100	50	15	35	7	6	6	6	4	2	3	6	5	2			4	1	1	
69	100	40	30	30	4	3	5	7	5	6	4	6	3	1	6	7	2	1	1	
70	100	45	45	10	6	5	4	4	5	3	3	4	5	1	5	5	1	1	1	
71	100	12	24	64	6	5	2	6	2	2	6	4	3	1	2	2	5	1	1	
72	100	25	50	25	2	2	5	6	3	2	3	2	3	2			2	2	1	
73	100	60	20	20	7	6	5	7	3	3	7	5	3	1	7	7	2	2	1	
74	100	35	35	30	6	5	4	6	4	3	4	4	5	1	5	5	1	1	1	
75	100	30	60	10	7	1	1	2	2	1	4	1	2	2			2	1	1	
76	100	60	30	10	5	6	5	4	4	3	2	4	5	1	4		4	1	1	
77	100	60	20	20	6	5	5	7	3	3	6	4	3	2			3	1	1	
78	100	60	40	20	7	3	3	3	6	3	3	6	6	1	6		2	2	1	
79	100	10	25	65	7	6	5	6	6	5	7	6	6	2			4	2	1	
80	100	40	40	20	7	5	5	6	4	3	3	4	3	1	6	7	2	2	1	
81	100	70	30	0	7	6	5	5	5	4	5	6	6	1	5	6	2	2	1	
82	100	10	10	80	3	3	5	6	3	4	4	4	4	2			1	1	4	
83	100	80	20	0	7	6	6	6	5	2	3	5	2	1	5	3	2	1	4	
84	100	40	20	40	4	3	3	6	2	1	4	5	5	2			1	1	1	
85	100	80	10	10	7	6	6	6	4	4	5	5	3	1	4	5	1	1	1	
86	100	30	50	20	6	4	5	6	5	1	4	2	6	2			1	2	1	
87	100	25	50	25	7	4	3	3	5	2	3	4	7	2			5	1	1	
88	100	50	10	40	6	7	6	4	7	3	6	3	7	2			2	3	1	
89	100	50	35	15	7	5	5	6	4	1	3	5	2	2			1	1	4	
90	100	40	30	30	6	6	5	6	3	2	5	4	5	1	5	6	2	1	1	
91	100	50	30	20	7	4	3	6	4	1	4	5	3	2			1	2	1	
92																				
93																				

Ruwe data Beschrijvende data Conjoint analyse

Ready Accessibility: Investigate Volledige data

Home Insert Draw Page Layout Formulas Data Review View Automate Tell me

Calibri (Body) 12

General

AA20

1																				
2	Respondenten		89	vollidige																
3		Geslacht																		
4																				
5	Man	58	65%		Aantal banen	47%	63%							Banen	1,333	63%				
6	Vrouw	29	33%		Sociale evenementen	30%	20%							Events	0,434	20%				
7	Non-binair	2	2%		Lesuren	23%	17%							Lesuren	0,361	17%				
8																				
9		Leeftijd																		
10	18-21 jaar	34	38%																	
11	22-25 jaar	28	31%																	
12	26-29 jaar	3	3%																	
13	30-40 jaar	12	13%																	
14	40+ jaar	12	13%																	
15																				
16		Woonplaats																		
17	Rotterdam	72	81%																	
18	Amsterdam	3	3%																	
19	Utrecht	1	1%																	
20	Anders	13	15%																	
21																				
22																				
23																				
24																				
25																				
26																				
27																				
28																				
29																				
30																				
31																				
32																				
33																				
34																				
35																				
36																				

Aantal banen 47% 63%  
Sociale evenementen 30% 20%  
Lesuren 23% 17%

Totale range 2,128

Rotterdam 72 81%  
Amsterdam 3 3%  
Utrecht 1 1%  
Anders 13 15%

Ruwe data Beschrijvende data Conjoint analyse

Microsoft Excel interface showing a spreadsheet with columns for demographic and educational data. The spreadsheet is titled 'Volledige data' and contains a large table of binary data (0s and 1s) organized into columns labeled with variables like 'Barren\_4', 'Social\_4', 'Lesuren\_1', etc. The interface includes the standard Excel ribbon (Home, Insert, Draw, Page Layout, Formulas, Data, Review, View, Automate, Tell me) and a status bar at the bottom indicating 'Conjoint analyse'.



AutoSave OFF

Volledige data

Home Insert Draw Page Layout Formulas Data Review View Automate Tell me

Calibri (Body) 12

General

Conditional Formatting Format as Table Cell Styles

Insert Delete Sort & Filter Find & Select

Sensitivity Analyse Data

A177

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC
61	7	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	4	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
62	7	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	4	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
63	7	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	5	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
64	7	1	0	0	1	0	1	0	1	0	1	2	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
65	8	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	5	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
66	8	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	4	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
67	8	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	5	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
68	8	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	7	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
69	8	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	3	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
70	8	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	3	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
71	8	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	3	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
72	8	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	4	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
73	8	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	3	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
74	9	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	5	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
75	9	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	6	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
76	9	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	5	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
77	9	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	6	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
78	9	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	6	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
79	9	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	3	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
80	9	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	3	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
81	9	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	3	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
82	9	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	5	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
83	10	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	7	2	2	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
84	10	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	6	2	1	2	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
85	10	0	1	1	0	1	0	1	0	0	1	6	2	1	2	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
86	10	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0	7	2	1	2	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
87	10	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	5	2	1	2	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
88	10	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	5	2	1	2	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
89	10	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	4	2	1	2	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
90	10	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	4	2	1	2	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
91	10	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	6	2	1	2	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
92	11	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	5	2	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
93	11	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	1	2	2	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
94	11	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	3	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
95	11	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	6	2	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
96	11	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	6	2	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
97	11	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	2	2	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
98	11	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	4	2	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
99	11	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	6	2	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
100	11	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	6	2	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
101	12	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	7	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
102	12	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	6	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
103	12	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	6	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
104	12	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	6	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
105	12	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	2	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
106	12	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	2	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
107	12	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	6	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
108	12	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	4	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
109	12	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	4	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
110	13	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	7	1	1	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
111	13	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	4	2	1	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
112	13	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	4	2	1	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
113	13	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	7	2	1	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
114	13	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	7	2	1	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
115	13	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	7	2	1	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0

Ruwe data Beschrijvende data Conjoint analyse

AutoSave OFF

Volledige data

Home Insert Draw Page Layout Formulas Data Review View Automate Tell me

Calibri (Body) 12

General

Conditional Formatting Format as Table Cell Styles

Insert Delete Sort & Filter Find & Select

Sensitivity Analyse Data

A177

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC
342	33	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	5	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
343	38	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	4	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
344	39	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	4	2	1	5	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
345	39	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	4	2	1	5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
346	39	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	4	2	1	5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
347	39	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	7	2	1	5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
348	39	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	3	2	1	5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
349	39	1	0	0	1	0	1	0	0	0																			



## Bijlage K: analyses kwantitatieve data

### Screenshots van analyses in SPSS.

**Model 1, OLS**

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Prijs_200, Lesuren_2, Sociaal_4, Banen_8, Prijs_150, Banen_6	.	Enter

a. Dependent Variable: Rating  
b. All requested variables entered.

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.507 <sup>a</sup>	.257	.251	1.350

a. Predictors: (Constant), Prijs\_200, Lesuren\_2, Sociaal\_4, Banen\_8, Prijs\_150, Banen\_6

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	500.135	6	83.356	45.722	<.001 <sup>b</sup>
	Residual	1447.530	794	1.823		
	Total	1947.665	800			

a. Dependent Variable: Rating  
b. Predictors: (Constant), Prijs\_200, Lesuren\_2, Sociaal\_4, Banen\_8, Prijs\_150, Banen\_6

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	t		
1	(Constant)	4.144	.117			35.463	<.001
	Banen_6	.910	.117	.275	7.788	7.788	<.001
	(Constant)	4.144	.117			35.463	<.001
	Banen_6	.910	.117	.275	7.788	7.788	<.001
	Banen_8	1.333	.117	.403	11.410	11.410	<.001
	Sociaal_4	.434	.101	.131	4.293	4.293	<.001
	Lesuren_2	.361	.101	.109	3.571	3.571	<.001
Prijs_150	-.592	.117	-.179	-5.064	-5.064	<.001	
Prijs_200	-1.210	.117	-.366	-10.352	-10.352	<.001	

**Model 2, OLS + controlevariabelen**

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	LR_40_99, Prijs_200, Lesuren_2, Sociaal_4, Banen_8, Utrecht, LR_26_29, Anders, Vrouw, Non_binair, Amsterdam, LR_30_40, Prijs_150, Banen_6, LR_22_25 <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: Rating  
b. All requested variables entered.

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.658 <sup>a</sup>	.311	.298	1.307

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	t		
1	(Constant)	4.144	.117			35.463	<.001
	Banen_6	.910	.117	.275	7.788	7.788	<.001
	Banen_8	1.333	.117	.403	11.410	11.410	<.001
	Sociaal_4	.434	.101	.131	4.293	4.293	<.001
	Lesuren_2	.361	.101	.109	3.571	3.571	<.001
	Prijs_150	-.592	.117	-.179	-5.064	-5.064	<.001
	Prijs_200	-1.210	.117	-.366	-10.352	-10.352	<.001
	LR_40_99						
	LR_26_29						
	LR_30_40						
	LR_22_25						

SPSS Statistics File Edit View Data Transform Insert Format Analyze Graphs Utilities Extensions Window Help Thu 26 Oct 12:03

Output1 [Document1] - IBM SPSS Statistics Viewer

Output

- Model 1
  - Title
  - Notes
  - Variables Entered/Removed
  - Model Summary
  - ANOVA
  - Coefficients
- Model 2, OLS + controlevarial
  - Title
  - Notes
  - Variables Entered/Removed
  - Model Summary
  - ANOVA
  - Coefficients
- Model 1
  - Title
  - Notes
  - Active Dataset
  - Variables Entered/Removed
  - Model Summary
  - ANOVA
  - Coefficients
- Model 2, OLS + controlevarial
  - Title
  - Notes
  - Warnings
  - Variables Entered/Removed
  - Model Summary
  - ANOVA
  - Coefficients

1 .558<sup>a</sup> .311 .298 1.307

a. Predictors: (Constant), Lft\_40\_99, Prijs\_200, Lesuren\_2, Sociaal\_4, Banen\_8, Utrecht, Lft\_26\_29, Anders, Vrouw, Non\_binair, Amsterdam, Lft\_30\_40, Prijs\_150, Banen\_6, Lft\_22\_25

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	606.033	15	40.402	23.640	<.001 <sup>b</sup>
	Residual	1341.633	785	1.709		
	Total	1947.665	800			

a. Dependent Variable: Rating

b. Predictors: (Constant), Lft\_40\_99, Prijs\_200, Lesuren\_2, Sociaal\_4, Banen\_8, Utrecht, Lft\_26\_29, Anders, Vrouw, Non\_binair, Amsterdam, Lft\_30\_40, Prijs\_150, Banen\_6, Lft\_22\_25

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4.032	.130		30.917	<.001
	Banen_6	.910	.113	.275	8.044	<.001
	Banen_8	1.333	.113	.403	11.784	<.001
	Sociaal_4	.434	.098	.131	4.434	<.001
	Lesuren_2	.361	.098	.109	3.688	<.001
	Prijs_150	-.592	.113	-.179	-5.230	<.001
	Prijs_200	-1.210	.113	-.366	-10.692	<.001
	Vrouw	-.124	.105	-.037	-1.182	.238
	Non_binair	1.597	.323	.152	4.939	<.001
	Amsterdam	-.783	.273	-.091	-2.866	.004
	Utrecht	-1.797	.457	-.121	-3.934	<.001
	Anders	.163	.134	.037	1.213	.225
	Lft_22_25	.091	.117	.027	.779	.436
	Lft_26_29	.566	.280	.066	2.020	.044
	Lft_30_40	.575	.152	.126	3.776	<.001
	Lft_40_99	.107	.150	.023	.716	.474

a. Dependent Variable: Rating

IBM SPSS Statistics Processor is ready Unicode:ON Classic

SPSS Statistics File Edit View Data Transform Insert Format Analyze Graphs Utilities Extensions Window Help Thu 26 Oct 12:03

Output1 [Document1] - IBM SPSS Statistics Viewer

Output

- Model 1
  - Title
  - Notes
  - Variables Entered/Removed
  - Model Summary
  - ANOVA
  - Coefficients
- Model 2, OLS + controlevarial
  - Title
  - Notes
  - Variables Entered/Removed
  - Model Summary
  - ANOVA
  - Coefficients
- Model 1
  - Title
  - Notes
  - Active Dataset
  - Variables Entered/Removed
  - Model Summary
  - ANOVA
  - Coefficients
- Model 2, OLS + controlevarial
  - Title
  - Notes
  - Warnings
  - Variables Entered/Removed
  - Model Summary
  - ANOVA
  - Coefficients

Model 1, OLS

[DataSet3]

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Verbondenhei		Enter

a. Dependent Variable: Verlengen  
b. All requested variables entered.

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.632 <sup>a</sup>	.399	.383	1.365

a. Predictors: (Constant), Verbondenheid

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	45.742	1	45.742	24.555	<.001 <sup>b</sup>
	Residual	68.925	37	1.863		
	Total	114.667	38			

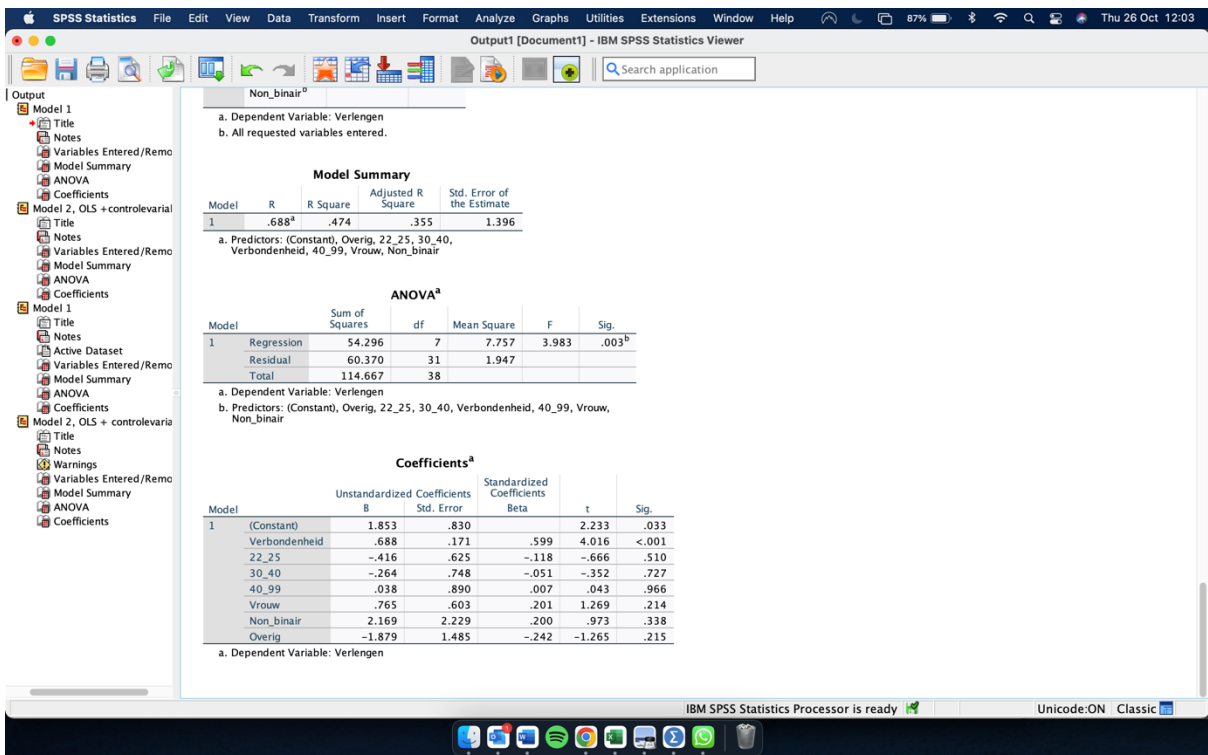
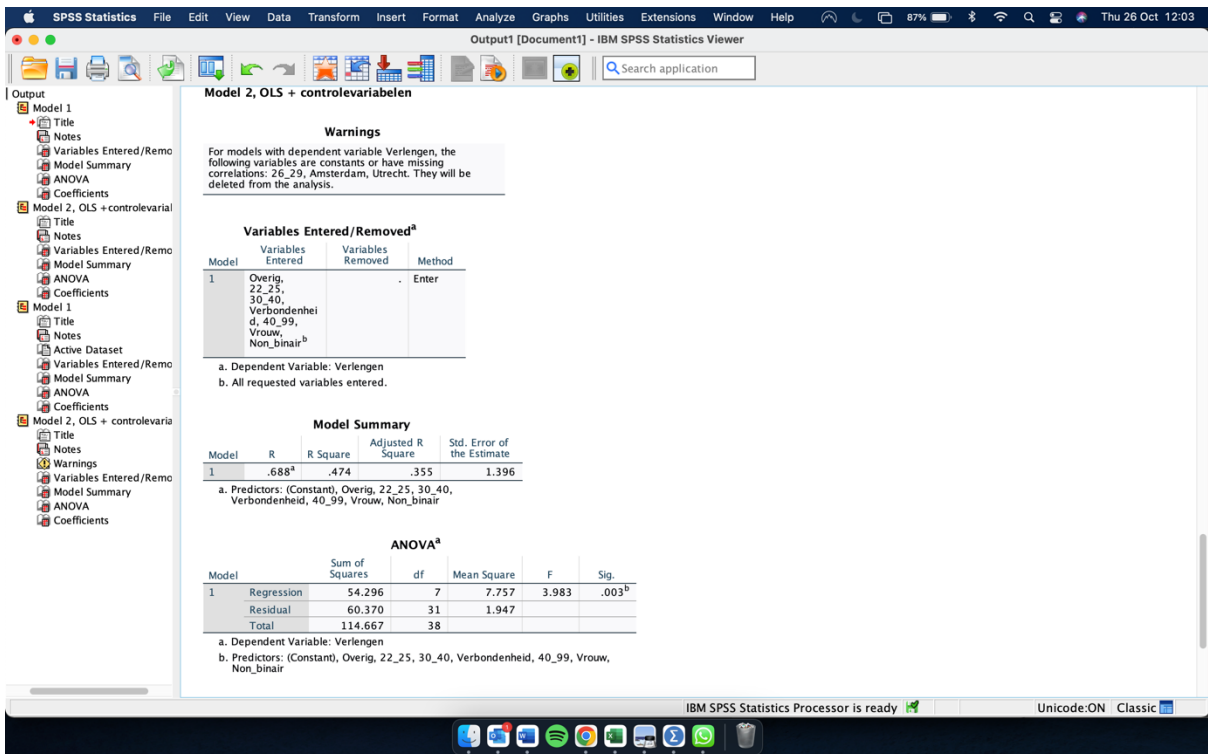
a. Dependent Variable: Verlengen  
b. Predictors: (Constant), Verbondenheid

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.647	.775		2.124	.040
	Verbondenheid	.726	.147	.632	4.955	<.001

a. Dependent Variable: Verlengen

IBM SPSS Statistics Processor is ready Unicode:ON Classic



## Bijlage L: orthogonaal ontwerp

Screenshot uit SPSS met de 9 keuzesets die voldoen aan een orthogonaal ontwerp.

	 Banen	 Evenementen	 Lesuren	 Prijs	 CARD_	
1	8.00	4.00	1.00	100.00		1
2	8.00	2.00	1.00	150.00		2
3	6.00	2.00	1.00	150.00		3
4	6.00	2.00	2.00	100.00		4
5	6.00	4.00	1.00	200.00		5
6	4.00	2.00	1.00	200.00		6
7	4.00	2.00	1.00	100.00		7
8	8.00	2.00	2.00	200.00		8
9	4.00	4.00	2.00	150.00		9
10						

### Bijlage M: half-gestructureerde interview

#### **Lidmaatschap bij huidige vereniging**

Hi, wie ben je en hoe lang speel je al padel?

Ben je lid bij een vereniging?

Hoe ben je bij die club terecht gekomen?

In welke mate zou je keuze voor de vereniging beïnvloed kunnen worden door reclame?

Kende je al leden van die vereniging?

Heb je recensies opgezocht van de vereniging?

#### **De vereniging zelf**

Waarom ben je daar lid geworden?

Hoe ziet jouw gemiddelde padelweek eruit?

Hoe was je fysieke gezondheid voor je lidmaatschap, is deze veranderd?

Hoe vaak organiseert de vereniging sociale activiteiten?

#### **De servicekwaliteit van de vereniging**

Welke faciliteiten verwacht je bij de vereniging?

Wat vind je van de sfeer op en rondom de vereniging?

Hoe is de kantine geregeld? (Vrijwilligers, particulier...)

Hoe is het personeel? Heb je daar veel contact mee?

Hoe tevreden ben je over je fitheid?

Hoe tevreden ben je over je padelvaardigheid?

**Tevredenheid van het lidmaatschap**

Welke aspecten (verder) worden, naar jouw mening, goed uitgevoerd door je vereniging?

**Gebreken van lidmaatschap**

Welke aspecten kunnen verbeterd worden?

**Het ideale lidmaatschap**

Hoe zou jouw ideale lidmaatschap eruit zien? Welke eigenschappen zitten in dit abonnement?