



# Nederlandse Vereniging voor Bekkenfysiotherapie

Aangesloten bij KNGF



**TOEGANKELIJKHEID LIDMAATSCHAP NVFB**

**RAPPORTAGE ENQUETE, DIGITALE  
LEDENBIJEENKOMSTEN 2024**

# TOEGANKELIJKHEID LIDMAATSCHAP NVFB

## RAPPORTAGE ENQUÊTE, DIGITALE LEDENBIJEENKOMSTEN 2024

### VOORWOORD

In de lange termijnvisie 2021-2025 wordt onder het kopje **Ledenbinding en Ledenwerving** de volgende stip op de horizon beschreven.

#### **In 2025 is 90% van de bekkenfysiotherapeuten lid van de NVFB**

Afgelopen jaren hebben we dit willen bereiken door up-to-date, relevante en interessante informatie te verstrekken voor bekkenfysiotherapie-Nederland. We hebben mooie producten ontwikkeld, exclusief voor NVFB-leden. We hebben actief de voordelen van het lidmaatschap van de NVFB bij niet-leden gepromoot. We hebben tevens meerdere keren met het KNGF gesproken over het verplicht gekoppelde lidmaatschap met het KNGF.

Hoewel we, na een enorme daling in 2021, in de periode 2022-2024 licht groeien, waarna er wederom een enorme daling is in 2025, is de stip op de horizon nog geen realiteit. Om die reden heeft het bestuur van de NVFB in 2024 besloten om een ledenonderzoek te doen naar de toegankelijkheid van het lidmaatschap van de NVFB. Dit bestond uit een enquête en twee digitale ledenbijeenkomsten.

Tijdens de digitale ledenbijeenkomsten hebben we besproken wat de mogelijke oorzaak kan zijn van de terugloop van het aantal leden, redenen waarom bekkenfysiotherapeuten geen lid zijn / worden en wat mogelijke oplossingen zijn.

In deze rapportage staan de uitkomsten van de enquête en de ledenbijeenkomsten.

Namens het bestuur van de NVFB,

Nicole van Bergen,  
Voorzitter

## LEESWIJZER

In dit rapport kun je het proces, uitkomsten, verantwoording en mogelijke scenario's van het ledenonderzoek naar de toegankelijkheid van het lidmaatschap van de NVFB lezen.

Na dit voorwoord volgt een inleiding en, aanleiding tot en uitgangspunten voor dit onderzoek. Daarna worden het onderzoek en uitkomsten beschreven.

Gevolgd door een aantal scenario's en de uitwerking van strategische keuzes.

Colofon

22-02-2025

Uitgave van de Nederlandse Vereniging  
voor Bekkenfysiotherapie

Tekst: NVFB-bestuur. Nicole van  
Bergen, Kristel Bonten, Mariska Droop,  
Djoeke Saaltink, Marloes Reijman.

## INLEIDING

De **Nederlandse Vereniging voor Bekkenfysiotherapie (NVFB)** heeft als ambitie om de bekkenfysiotherapie als specialisme verder te ontwikkelen, te versterken en stevig te positioneren binnen de fysiotherapie en de bredere gezondheidszorg. De vereniging streeft naar een continue verbetering van de evidentie, kwaliteit, kennis en kunde binnen het vakgebied. Door wetenschappelijke inzichten te bevorderen en deskundigheid te stimuleren, draagt de NVFB bij aan een steeds hoger niveau van zorg voor patiënten met bekken(bodem)gerelateerde klachten.

Daarnaast zet de vereniging zich in voor de herkenbaarheid en bekendheid van het vak bekkenfysiotherapie, zodat zowel professionals als het brede publiek de waarde van dit specialisme erkennen. Dit gaat hand in hand met het enthousiasmeren van (toekomstige) fysiotherapeuten om zich te specialiseren in de bekkenfysiotherapie en zich aan te sluiten bij een groeiende groep professionals die zich inzetten voor optimale zorg.

Binnen de vereniging wordt veel waarde gehecht aan onderlinge samenhang en samenwerking. Door een sterk netwerk te creëren waarin kennis en ervaring gedeeld worden, ontstaat een betrokken gemeenschap die samenwerkt aan de verdere ontwikkeling van het vakgebied. Het behoud van leden en het aantrekken van nieuwe professionals is daarbij essentieel om de vereniging vitaal en invloedrijk te houden.

Om de positie van bekkenfysiotherapeuten in de gezondheidszorg te versterken, richt de NVFB zich actief op het profileren en positioneren van haar leden bij relevante stakeholders. Door de samenwerking met beleidsmakers, zorgverzekeraars, samenwerkingspartners zoals collegae paramedische zorg, huisartsen en specialisten en andere belanghebbenden aan te gaan, wordt gezorgd voor erkenning en verdere integratie van bekkenfysiotherapie in het zorglandschap.

Met deze ambities werkt de NVFB aan een toekomst waarin bekkenfysiotherapie een onmisbare en gewaardeerde rol speelt binnen de gezondheidszorg, met goed opgeleide professionals en een sterke positie voor haar leden.

Om dit te bereiken is het van belang dat zoveel mogelijk bekkenfysiotherapeuten lid zijn van de NVFB.

## INHOUDSOPGAVE

Voorwoord .....	1
Inleiding .....	2
Inhoudsopgave .....	3
Aanleiding .....	5
Missie .....	5
Uitgangspunten onderzoek toegankelijkheid lidmaatschap .....	6
Afname Ledenaantal NVFB en verplicht voorwaardelijk lidmaatschap KNGF .....	6
Vergelijking met het KNGF .....	6
Evaluatie ledenterugloop .....	7
Ontwikkelingen binnen de fysiotherapie .....	8
Het onderzoek .....	9
Doelstelling .....	9
Doelgroep .....	9
Onderzoek .....	9
Resultaten online survey .....	10
Samengevat .....	11
Grafieken en tabellen .....	12
Aanbevelingen .....	21
1. Ontkoppeling van het KNGF-lidmaatschap .....	21
2. Differentiatie in lidmaatschapsmodellen .....	21
3. Vergroten van de zichtbaarheid en communicatie .....	21
Eindconclusie .....	23
Scenario's Lidmaatschap NVFB .....	24
Vier scenario's voor de toekomst van het NVFB-lidmaatschap .....	24
Scenario 1: Behoud van de huidige situatie .....	24
Scenario 2: Flexibeler lidmaatschap en nieuwe instapmodellen .....	24
Scenario 3: Volledige ontkoppeling van KNGF en zelfstandig NVFB-lidmaatschap .....	25
Scenario 4: Hybride lidmaatschap met strategische samenwerkingen .....	25

Bijlagen.....	28
Bijlage 1. Vragenlijst online survey ‘Toegankelijkheid lidmaatschap Nederlandse Vereniging voor Bekkenfysiotherapie’ .....	28
Bijlage 2. algemene uitdagingen bij de inzet van een survey en de gekozen oplossingen.....	29
Literatuur .....	30

## AANLEIDING

De afgelopen jaren zien we dat het aantal leden van de NVFB afneemt, een ontwikkeling die ook speelt bij het KNGF. Minder leden betekent automatisch dat we minder bekkenfysiotherapeuten vertegenwoordigen als vereniging en dus minder draagvlak hebben.

## MISSIE

In 2025 heeft de Nederlandse Vereniging voor Bekkenfysiotherapie het vak bekkenfysiotherapie gepositioneerd als een sterk merk naar collega's, consumenten en andere relevante stakeholders. Hiermee speelt zij in op het zorglandschap van de toekomst. Door continue ontwikkeling van het vak bekkenfysiotherapie te stimuleren, te investeren op de samenwerking met consument en stakeholders en in contact te blijven met haar leden en het werkveld, draagt zij bij aan de versterking van de positie van de bekkenfysiotherapeut en het merk bekkenfysiotherapie.

Uit deze missie blijkt dat de NVFB de belangen van **alle** bekkenfysiotherapeuten en het vak bekkenfysiotherapie wil behartigen. Dit spreekt ook uit de ambitie. Samen met haar leden neemt de NVFB beslissingen die ook raken aan de belangen van niet-leden. Om die reden vindt het bestuur van de NVFB het belangrijk dat de toegankelijkheid van het lidmaatschap geen drempels kent.

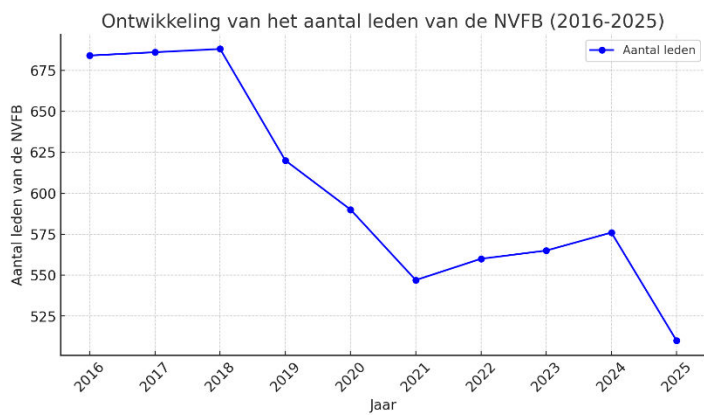
Om onderstaande stip op de horizon van onze visie 2025 op **Ledenbinding en Ledenwerving** te behalen is dat zelfs noodzakelijk.

**In 2025 is 90% van de bekkenfysiotherapeuten lid van de NVFB.**

# UITGANGSPUNTEN ONDERZOEK TOEGANKELIJKHEID LIDMAATSCHAP

## Afname Ledenaantal NVFB en verplicht voorwaardelijk lidmaatschap KNGF

Onderstaande grafiek geeft de ontwikkeling van het aantal leden van de NVFB tussen 2016 en 2025 weer. De grafiek laat een aanvankelijke stabiliteit zien tot 2018, gevolgd door een daling in 2019 en 2020. Na een dieptepunt in 2021 is er een lichte stijging zichtbaar tot 2024, waarna in 2025 opnieuw een afname plaatsvindt. Het ledenaantal van de NVFB nam af met totaal **174 leden**. Van **684 leden** in 2016 (peildatum 1 januari) naar **510 leden** op 1 januari 2025. Dit is een afname van **25%**



Figuur 1 Ontwikkeling van aantal leden van NVFB (2016-2025)

## Vergelijking met het KNGF

Het ledenaantal van het KNGF liep in dezelfde periode terug van **17.683 leden** naar **13.499 leden**, een afname van ruim **24%**. (zie figuur 2). Belangrijk hierbij is dat een terugloop van het aantal KNGF-leden invloed kan hebben op de terugloop van het aantal NVFB-leden, omdat het lidmaatschap van het KNGF een voorwaarde is voor een NVFB-lidmaatschap. Ofwel: een opzegging van het KNGF-lidmaatschap zorgt **automatisch** voor een opzegging van het NVFB-lidmaatschap.



Figuur 2 Ontwikkeling van aantal leden van KNGF (2016-2025)

## Evaluatie ledenterugloop

Wanneer leden hun lidmaatschap beëindigen bij het KNGF, dan wordt automatisch het NVFB-lidmaatschap beëindigd. Procentueel gezien is de afname van het aantal leden ongeveer gelijk bij de NVFB (25%) dan bij het KNGF (24%). Een groot deel van de afname van NVFB-leden kan worden verklaard door het uitschrijven bij het KNGF.

Naast de daling die veroorzaakt wordt door collega's die met pensioen gaan, zien we in 2020 een daling die we zouden kunnen verklaren door het noodgedwongen overstappen van de KNGF – Pluspraktijken naar de registers van SKF. Deze kwam door de dispensatieregeling tot stilstand die eind 2024 en begin 2025 verviel, waarna opnieuw een flinke daling van het ledenaantal te zien is. Het is belangrijk om als vereniging in kaart te brengen wat de oorzaak van de daling is. Met **510** NVFB-leden vertegenwoordigt de vereniging slechts **62%** van de totale groep praktiserende bekkenfysiotherapeuten. In totaliteit zijn er in het deelregister bekkenfysiotherapie IRF en SKF van het Kwaliteitshuis Fysiotherapie 829 bekkenfysiotherapeuten bekend. Voor de belangenbehartiging is het belangrijk dat de NVFB een substantieel deel van de bekkenfysiotherapeuten vertegenwoordigt. De bovenstaande ontwikkeling heeft ons ertoe aangezet om kritisch te kijken naar de toegankelijkheid van de vereniging voor alle bekkenfysiotherapeuten in Nederland. Tot die groep behoren leden van de NVFB/KNGF en deelnemers van Stichting Keurmerk Fysiotherapie.



## ONTWIKKELINGEN BINNEN DE FYSIOTHERAPIE

Naast de terugloop van het aantal leden zien we een onrustig klimaat binnen de fysiotherapie. In november 2023 werd het Kwaliteitskader tijdens de algemene ledenvergadering van het KNGF afgestemd. Dit kader werd op 27 maart 2024 voor de tweede maal afgekeurd. Dit leidde tot het stoppen van de gesprekken tussen SKF en KNGF over het samengaan van beide organisaties. Deze verdeeldheid komt het beeld van een krachtige beroepsgroep niet ten goede.

Daarnaast hebben we te maken met een enorme uitstroom binnen de fysiotherapie en bekkenfysiotherapie. 45% van de algemeen fysiotherapeuten stopt binnen vijf jaar met het vak. De instroom bij de masteropleidingen bekkenfysiotherapie in Nederland daalt ook. Het aantal studenten op de Nederlandse opleiding fysiotherapie daalde in 2024 voor het vierde jaar op rij, zo blijkt uit de cijfers van de Vereniging Hogescholen. In 2020 waren er nog 2.765 studenten fysiotherapie (Persbericht KNGF, 11 februari 2025). Het aantal fysiotherapiestudenten daalde in 2024 verder met 117 naar 2.350.

Een derde factor die invloed heeft op de in- en uitstroom is dat 16% van de fysiotherapeuten binnen nu en 10 jaar met pensioen gaat (Medisch ondernemen, 2024).

Als vereniging zetten we in op de ontwikkeling en versterking van het specialisme en het stevig positioneren van de bekkenfysiotherapeut binnen de fysiotherapie en de bredere gezondheidszorg. Tegelijkertijd zien we de ontwikkelingen van de huidige tijd. Met afnemende ledenaantallen neemt het draagvlak af en daarmee de zichtbaarheid van de bekkenfysiotherapeuten.

## HET ONDERZOEK

### Doelstelling

Het doel van ons onderzoek naar de toegankelijkheid van het lidmaatschap van de NVFB, was om de meningen, voorkeuren en zorgen te verzamelen van bekkenfysiotherapeuten: zowel leden als niet-leden van de NVFB. We onderzochten mede de mogelijkheden en beperkingen van twee zaken:

1. de voorwaarden van het automatische KNGF-lidmaatschap
2. het loslaten van het automatische KNGF-lidmaatschap.

### Doelgroep

Alle bekkenfysiotherapeuten in Nederland, NVFB-leden en niet-leden van de NVFB.

### Onderzoek

Het onderzoek vond plaats in oktober en november 2024. Via onderstaande activiteiten:

- Online survey, toegankelijk voor alle bekkenfysiotherapeuten (zie bijlage 1).
- Twee (online) ledenbijeenkomsten.

De uitnodiging voor de ledenbijeenkomsten werd verstuurd via de leden-nieuwsbrief. De online survey werd gedeeld via de website, nieuwsbrief (leden), social media en verschillende IOF's, peergroepen van bekkenfysiotherapeuten. Voorwaarde voor beide activiteiten was dat de participant bekkenfysiotherapeut is.

#### *Data analyse online survey*

**181** bekkenfysiotherapeuten vulden de online survey in. De ingevulde vragenlijsten werden meegenomen in het onderzoek en waren aanleiding voor de ledenbijeenkomsten. Deelnemers die geen bekkenfysiotherapeut (3) waren werden uitgesloten.

Er is een kwantitatieve analyse toegepast op de online survey. De antwoorden op de open vragen werden gecategoriseerd in herkenbare categorieën. Per categorie werd het aantal antwoorden geturfd om zo in kaart te brengen welke categorie het vaakst gekozen werd. Dit gehele proces werd gecontroleerd door een tweede lezer. De open vragen met de verschillende categorieën werden weergegeven in tabellen. De gesloten antwoorden werden visueel weergegeven in een cirkel- of staafdiagram. Voor alle vragen is er een differentiatie gemaakt tussen leden en niet-leden, om zo per groep een helder beeld te vormen over de verschillende standpunten en inzichten.

#### *Ledenbijeenkomsten*

**12** leden (exclusief het bestuur) hebben zich aangemeld voor de twee digitale ledenbijeenkomsten over de toegankelijkheid van het lidmaatschap NVFB.

## *Uitdagingen van de inzet van een survey*

In bijlage 3 staat een overzicht van de uitdagingen van de inzet van een survey en welke oplossingen werden gekozen.

## **Resultaten online survey**

### *Conclusies*

In de grafieken en tabellen op de volgende pagina's staan de resultaten van de survey. Uit het onderzoek naar de toegankelijkheid van het lidmaatschap van de NVFB laat zien dat er verschillende factoren spelen bij zowel het behoud als de werving van leden. Zowel leden als niet-leden hebben waardevolle inzichten en suggesties gegeven over de belemmeringen en mogelijke verbeteringen van het lidmaatschap.

### ***1. Belangrijkste drempels voor lidmaatschap***

Uit de resultaten blijkt dat de **verplichte koppeling met het KNGF-lidmaatschap** de grootste drempel vormt. Dit wordt door zowel leden als niet-leden genoemd als een reden om te twijfelen over het lidmaatschap of af te wijzen. Daarnaast spelen **de kosten van het lidmaatschap** een belangrijke rol, waarbij een aanzienlijk aantal respondenten aangeeft dat de huidige contributie te hoog is.

### ***2. Waarde van het lidmaatschap***

Ondanks deze drempels vinden de meeste respondenten het belangrijk dat bekkenfysiotherapeuten lid kunnen zijn van de NVFB. Leden noemen de NVFB een belangrijke beroepsvereniging die bijdraagt aan kennisdeling, belangenbehartiging en netwerken binnen het vakgebied. Niet-leden herkennen deze waarde minder vaak en geven vaker aan dat ze de meerwaarde van het lidmaatschap onvoldoende zien.

### ***3. Mogelijke oplossingen voor ledenbehoud en werving***

Om het lidmaatschap aantrekkelijker te maken, noemen respondenten verschillende oplossingen:

- **Ontkoppeling van het KNGF-lidmaatschap**, zodat bekkenfysiotherapeuten ook zonder KNGF-lidmaatschap kunnen deelnemen aan de NVFB.
- **Kostenverlaging of aangepaste lidmaatschapsvormen**, waarbij bijvoorbeeld verschillende tarieven of pakketten mogelijk zijn.
- **Meer zichtbaarheid en communicatie** over de voordelen van het lidmaatschap, zoals professionele ontwikkeling, wetenschappelijke kennisdeling en netwerk mogelijkheden.
- **Extra voordelen**, zoals kortingen op scholingen, congressen en vakinhoudelijke ondersteuning.

### ***4. Verbeterpunten in communicatie en zichtbaarheid***

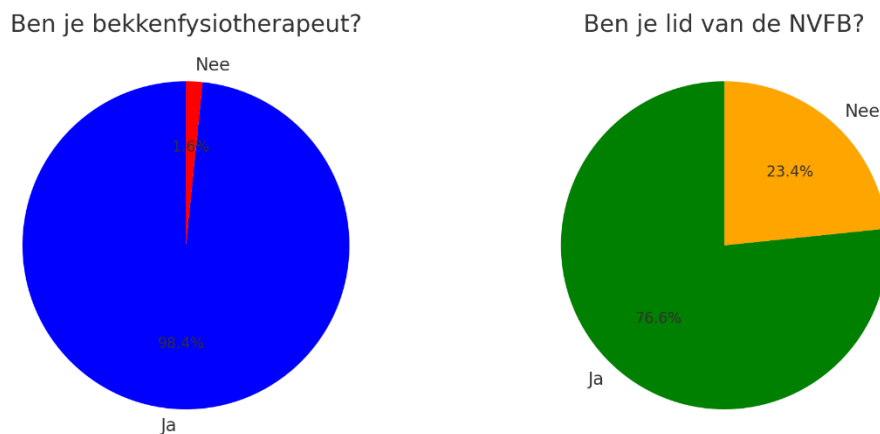
Uit vraag 10 blijkt dat veel respondenten vinden dat de NVFB zich sterker moet positioneren, zowel binnen de fysiotherapie als richting zorgverzekeraars en beleidsmakers. Daarnaast wordt geopperd dat de vereniging actiever kennis moet delen, bijvoorbeeld via webinars, e-learning en betere online informatievoorziening.

## **Samengevat**

De resultaten laten zien dat er een duidelijke behoefte is aan een toegankelijker en flexibeler lidmaatschapsmodel. De verplichte koppeling met het KNGF en de kosten vormen op dit moment de grootste obstakels voor een breder draagvlak. Tegelijkertijd hechten leden veel waarde aan de NVFB en zien zij de vereniging als een essentieel platform voor de beroepsgroep. Door beter te communiceren over de voordelen, de kostenstructuur te heroverwegen en actiever in te spelen op de behoeften van (potentiële) leden, kan de NVFB haar positie versterken en haar ledenbestand stabiliseren of laten groeien.

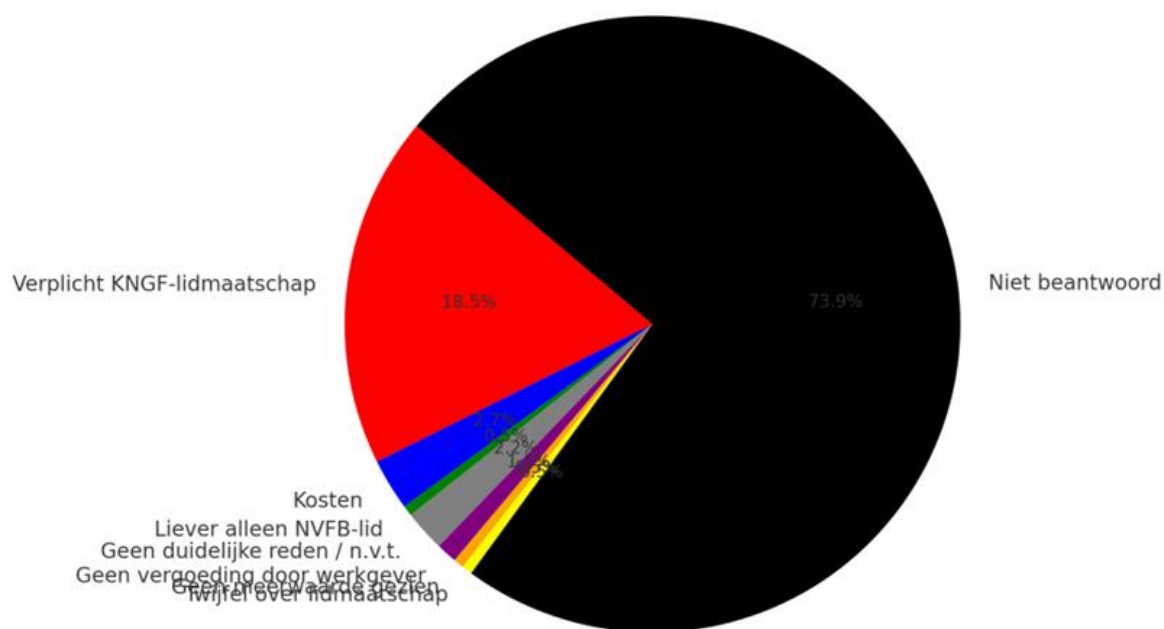
## GRAFIEKEN EN TABELLEN

181 bekkenfysiotherapeuten hebben de enquête ingevuld, waarvan 76,6% lid (141) van de NVFB en 23,4% (43) geen lid van de NVFB. Drie respondenten waren geen bekkenfysiotherapeut en zijn geëxcludeerd.



Figuur 3 respondenten

Overzicht van redenen om geen lid te zijn (incl. niet ingevuld)



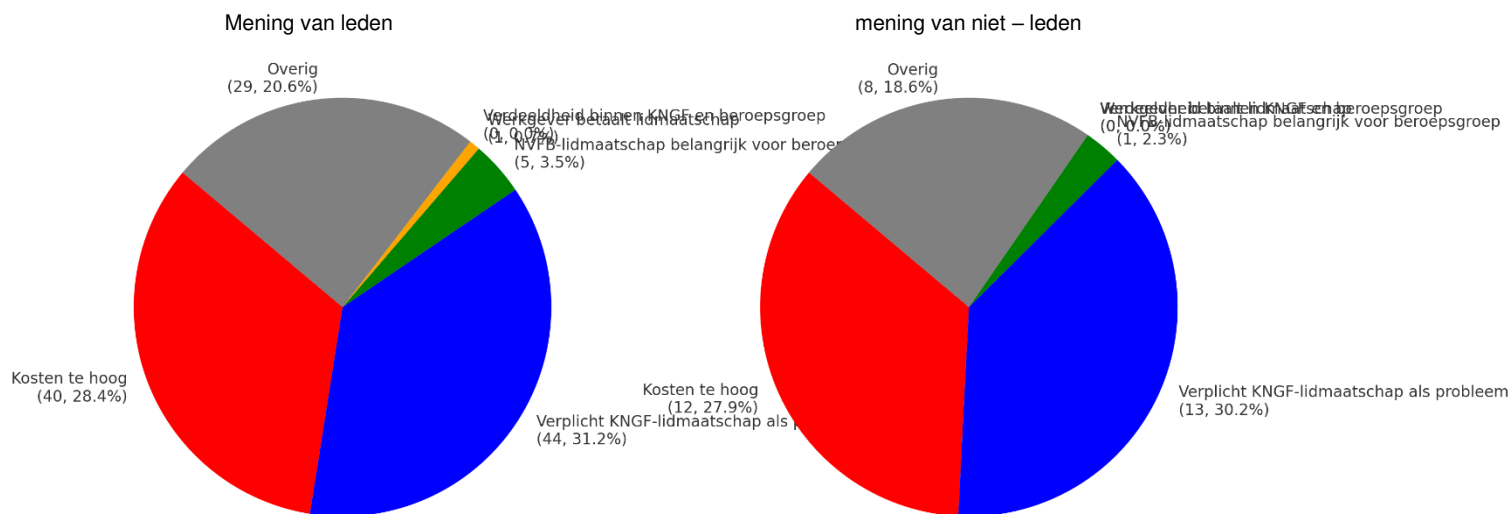
Figuur 4 alle redenen om geen lid te worden van de NVFB, inclusief het aantal respondenten dat de vraag niet heeft beantwoord

### Redenen om geen lid te zijn van de NVFB zijn:

- **73,9%** heeft de vraag niet beantwoord (136 respondenten, dit zijn hoofdzakelijk bekkenfysiotherapeuten die reeds NVFB lid zijn).
- **18,5%** gaf aan dat het verplichte KNGF-lidmaatschap de reden is (34 respondenten).
- **2,7%** noemde de kosten als belemmering (5 respondenten).
- **2,2%** gaf geen duidelijke reden of antwoordde "n.v.t." (2 respondenten).
- **1,6%** gaf aan dat het lidmaatschap niet wordt vergoed door de werkgever (2 respondenten).
- **0,5%** vond dat het lidmaatschap geen toegevoegde waarde heeft (1 respondent).
- **0,5%** twijfelde over hun lidmaatschap en overwoog de afwegingen (1 respondent).

### Meningen over de terugloop van het ledenaantal

174 respondenten hebben hier een mening over gegeven en 10 respondenten hebben deze vraag overgeslagen



Figuur 5 Meningen over de terugloop van het ledenaantal

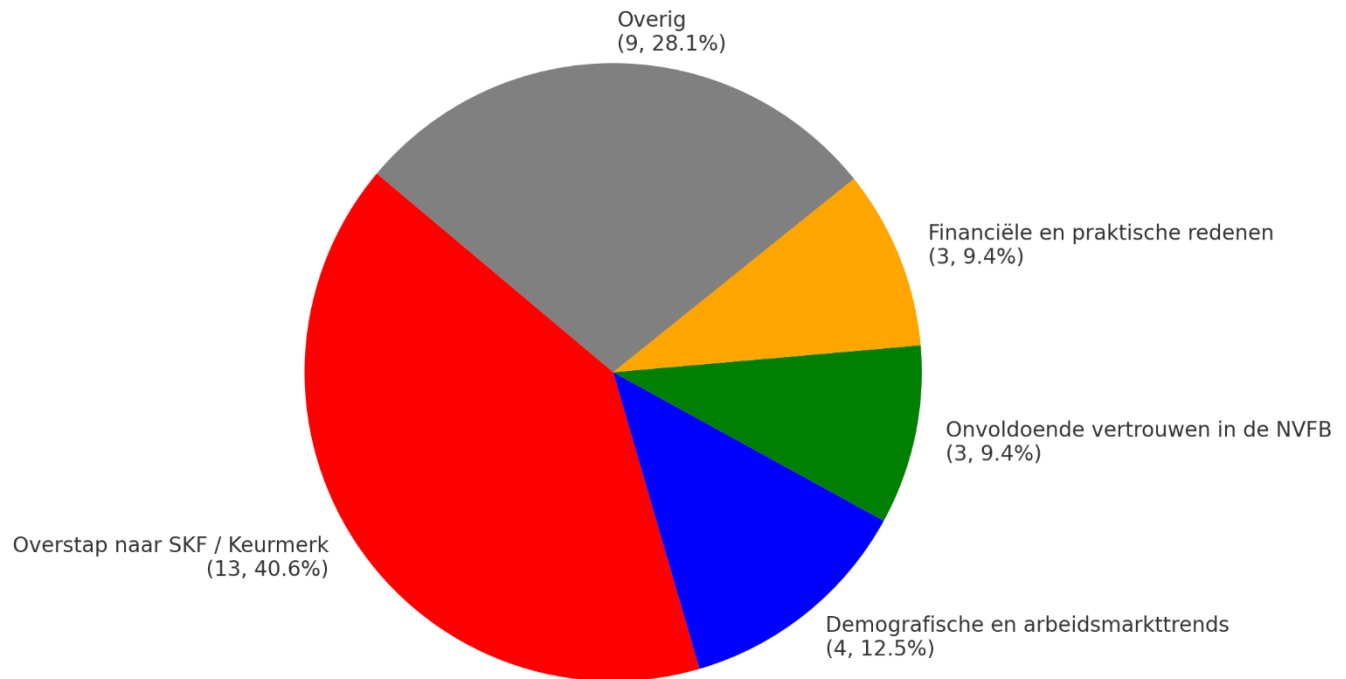
**Leden:** De meerderheid benoemt de kosten en het verplichte KNGF-lidmaatschap belangrijke factoren.

**Niet-leden:** Vinden ook het verplichte KNGF-lidmaatschap een barrière, maar benoemen ook het gebrek aan toegevoegde waarde of betrokkenheid bij de bekkenfysiotherapeuten.

Reden	Leden	%	Niet leden	%
Kosten	67	47,5%	20	46,5%
Verplicht KNGF lidmaatschap	40	28,4%	12	27,9%
Onvoldoende toegevoegde waarde als NVFB	0	0%	0	0%
Onbekend met voordelen	0	0%	0	0%
Te weinig betrokkenheid van leden	0	0%	0	0%
Overig	24	17%	7	16,3%

Tabel 1 Meningen over de terugloop van het ledenaantal

#### Verdeling van 'overige' redenen voor terugloop ledenaantal (Vraag 4)

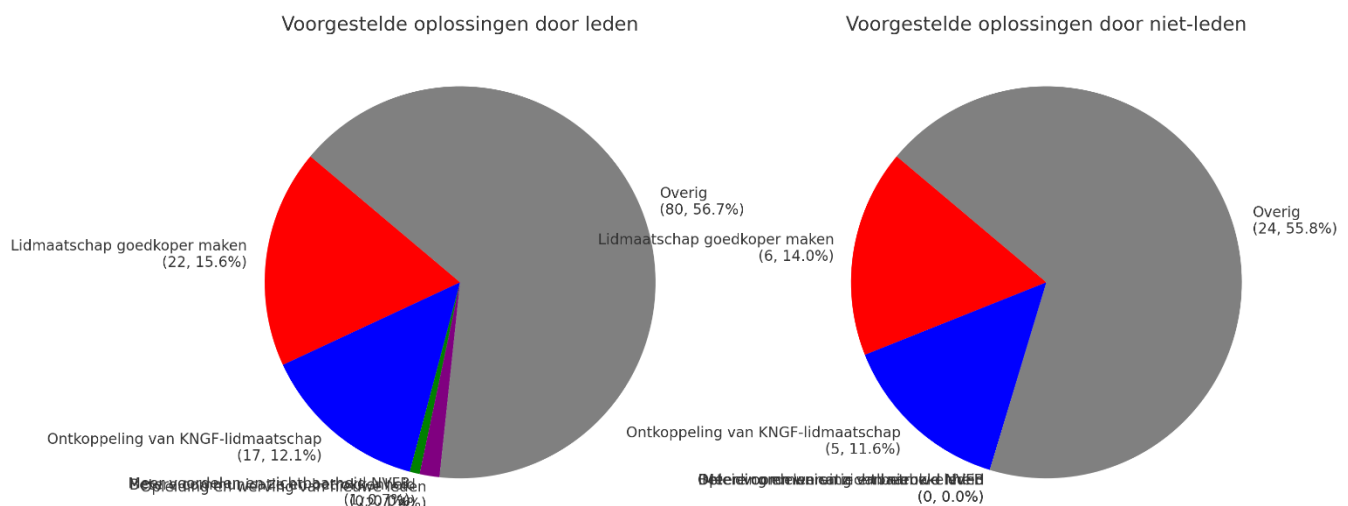


Figuur 5 Meningen over de terugloop van het ledenaantal categorie overig

Overige redenen uitgesplitst:

- **Overstap naar SKF / Keurmerk:** Dit is de meest voorkomende reden, waarbij respondenten aangeven dat steeds meer fysiotherapeuten zich aansluiten bij keurmerken zoals SKF en daardoor geen NVFB-lid worden.
- **Demografische en arbeidsmarkttrends:** Factoren zoals vergrijzing, minder afgestudeerden en een afname in het aantal bekkenfysiotherapeuten spelen een rol.
- **Onvoldoende vertrouwen in de NVFB:** Sommige respondenten vinden dat de NVFB onvoldoende zichtbaar is of niet genoeg toevoegt aan hun praktijkvoering.
- **Financiële en praktische redenen:** Enkele respondenten benoemen dat het lidmaatschap niet door werkgevers wordt vergoed of dat de prijs-kwaliteitverhouding niet optimaal is.
- **Overige redenen:** Een kleine groep respondenten noemt individuele of minder vaak voorkomende redenen.

### Weet jij of er oplossingen zijn voor het teruglopend aantal leden? Welke oplossingen zouden dat zijn?



Figuur 6 Oplossingen voor het teruglopend aantal leden

**Leden:** De meeste leden geven aan dat het lidmaatschap goedkoper moet worden en dat de ont koppeling van het KNGF-lidmaatschap een belangrijke oplossing is. Daarnaast benoemen zij ook de behoefte aan meer voordelen en een betere zichtbaarheid van de NVFB.

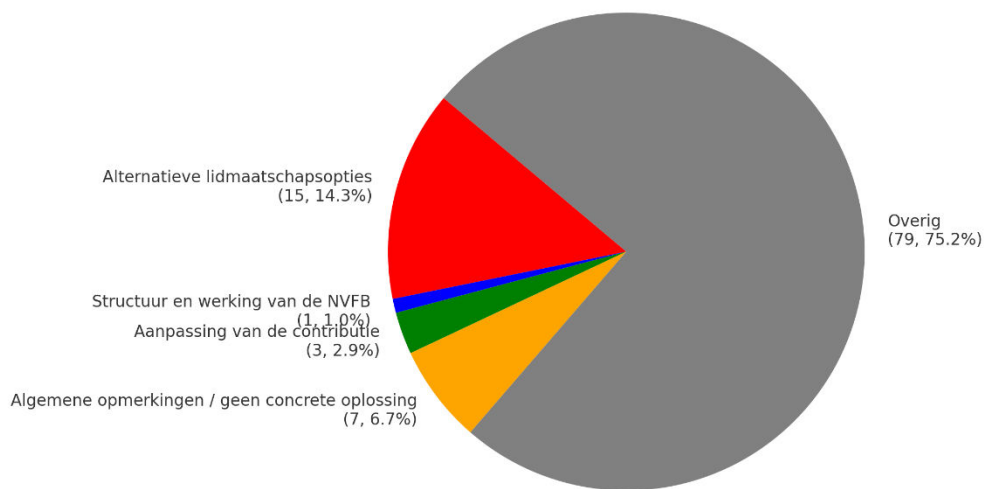
**Niet-leden:** Ook niet-leden noemen vooral de kosten en het verplichte KNGF-lidmaatschap als belemmeringen. Daarnaast geven ze vaker aan dat ze onvoldoende meerwaarde zien in een NVFB-lidmaatschap en dat er meer communicatie nodig is om hen te overtuigen.



Oplossing	Leden	%	Niet-leden	%
Lidmaatschap goedkoper maken	22	16,5%	6	14%
Ontkoppeling KNGF lidmaatschap	17	12,1%	5	11,6%
Meer voordelen en zichtbaarheid NVFB	1	0,7%	0	0%
Betere communicatie en betrokkenheid	0	0%	0	0%
Opleiding en werven nieuwe leden	2	1,4%	0	0%
Overig	80	56,7%	24	55,8%

Tabel 2 Oplossingen voor de terugloop van het ledenaantal

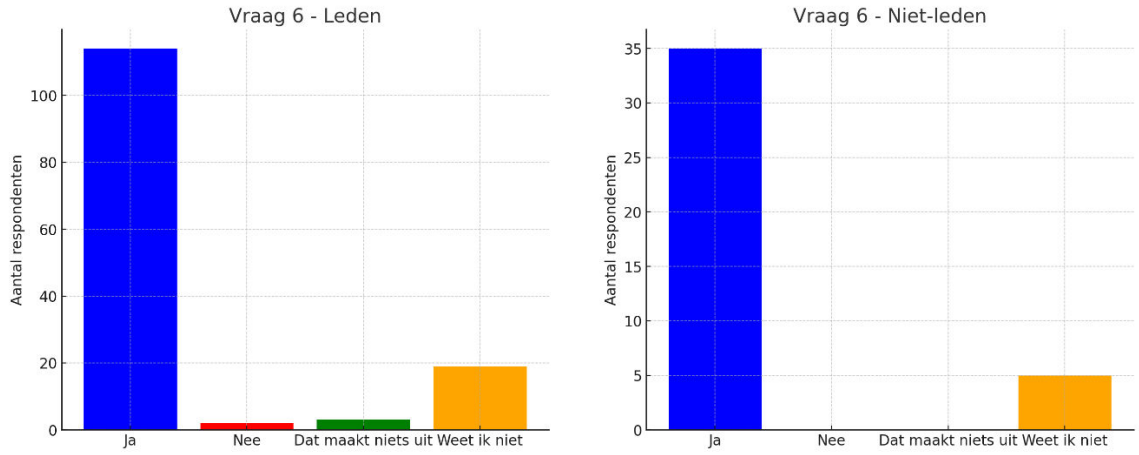
Verdeling van 'overige' voorgestelde oplossingen (Vraag 5)



Figuur 6 Oplossingen voor het teruglopend aantal leden, categorie overig

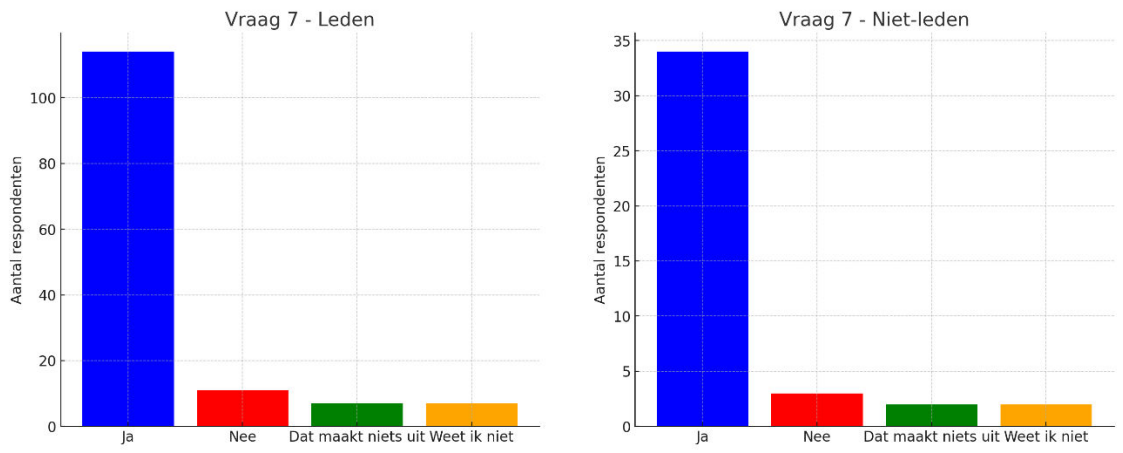
De grote categorie 'overig' bevat algemene opmerkingen / geen concrete oplossing.

**Als er een mogelijkheid komt om los van het KNGF lid te worden van de NVFB, zou dat voor jou reden zijn om lid te worden?**



Figuur 7 Toegankelijkheid zonder voorwaardelijk lidmaatschap KNGF

**Vind je het belangrijk om lid te kunnen zijn van de NVFB, zonder dat je lid hoeft te zijn van het KNGF?**

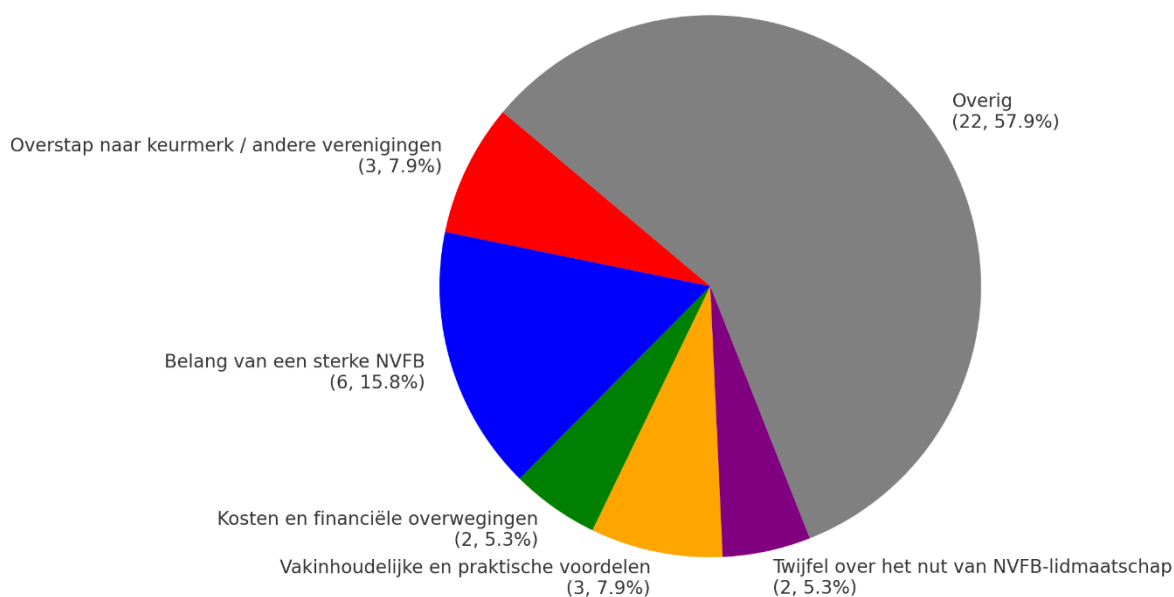


Figuur 8 Belang ontkoppeling KNGF

## Waarom vind je het belangrijk om lid te zijn van de NVFB, zonder dat je lid hoeft te zijn van het KNGF?

Waarom	Lid	%	Niet lid	%
Kosten te hoog	40	28,4%	12	27,9%
Verplicht KNGF lidmaatschap als probleem	44	31,2%	13	30,2%
NVFB lidmaatschap belangrijk voor de beroepsgroep	5	3,5%	1	2,3%
Werkgever betaald lidmaatschap	1	0,7%	0	0%
Verdeeldheid binnen KNGF en Beroepsgroep	1	0,7%	0	0%
Overig	29	20,6%	8	18,6%

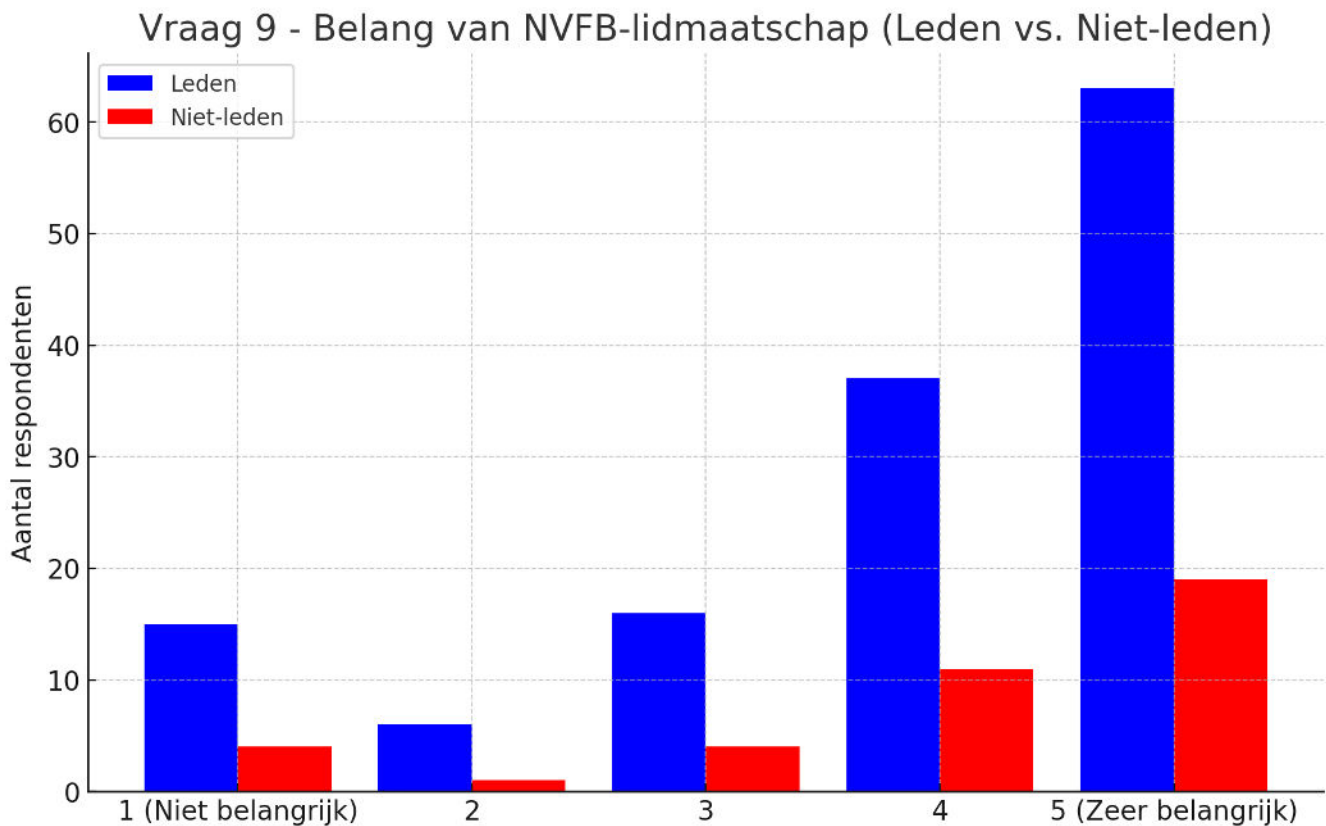
Verdeling van 'overige' motivaties (Vraag 8)



Figuur 9 Motivatie, categorie overig

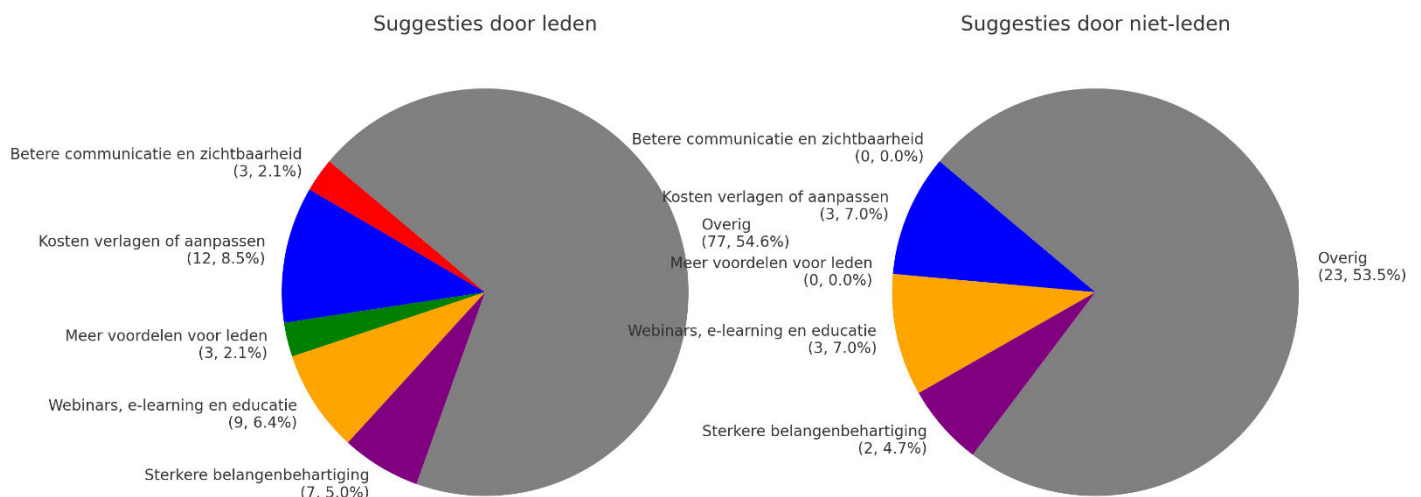
De grote categorie 'overig' bevat algemene opmerkingen / geen concrete oplossing.

## Hoe belangrijk vind jij het dat bekkenfysiotherapeuten lid zijn van de NVFB?



Figuur 10 Belang van het lidmaatschap

## Op welke manier kunnen we het belang van het lidmaatschap vergroten? Wat moet de NVFB daarvoor doen?



Figuur 11 Belang vergroten van het lidmaatschap

#### Leden:

- Vinden betere communicatie en zichtbaarheid de belangrijkste oplossing.
- Noemen daarnaast vaak meer voordelen en sterkere belangenbehartiging als verbeterpunten.

#### Niet-leden:

- Noemen ook betere communicatie, maar noemen relatief vaker kostenverlaging als cruciale factor.
- Webinars en educatie worden vaker genoemd als reden om mogelijk lid te worden.

### **Categorie overig**

De categorie "Overig" bevat een breed scala aan suggesties. Hier zijn enkele opvallende thema's en unieke antwoorden:

#### 1. Onderzoek en kennisdeling

- "Nieuwe onderzoeken blijven delen."
- "Meer focus op wetenschappelijk onderbouwde voordelen van lidmaatschap."
- "Regelmatig onderzoek en resultaten delen met leden en niet-leden."

#### 2. Online mogelijkheden en educatie

- "Makkelijker lezingen online volgen."
- "Meer interactieve webinars beschikbaar stellen."

#### 3. Verbetering van de zoekfunctie voor bekkenfysiotherapeuten

- "Dat alle bekkenfysiotherapeuten die ook geregistreerd zijn bij het keurmerk ook onder de zoekfunctie 'zoek een bekkenfysiotherapeut' mogen vallen."

#### 4. Meer invloed en zeggenschap bij zorgverzekeraars

- "Het KNGF en de beroepsgroep hebben te weinig invloed of zeggenschap aan de onderhandelingstafel met verzekeraars. Dat is niet een verwijt, maar een realiteit."

## AANBEVELINGEN

Op basis van de resultaten van het onderzoek kunnen de volgende aanbevelingen worden geformuleerd om het ledenbehoud en de werving van nieuwe leden te verbeteren:

### 1. Ontkoppeling van het KNGF-lidmaatschap

De verplichte koppeling met het KNGF-lidmaatschap is een van de grootste drempels voor potentiële leden. De NVFB zou kunnen onderzoeken of het mogelijk is om het lidmaatschap **los te koppelen** van het KNGF, zodat fysiotherapeuten die elders aangesloten zijn (bijvoorbeeld via het keurmerk) toch NVFB-lid kunnen worden.

### 2. Differentiatie in lidmaatschapsmodellen

Veel respondenten noemen kosten als een belangrijke reden om geen lid te worden of te blijven. Overweeg:

- Flexibele lidmaatschapsopties, zoals een basislidmaatschap met toegang tot essentiële NVFB-voorzieningen en een premiumlidmaatschap met extra voordelen.
- Goedkopere tarieven voor starters en jonge bekkenfysiotherapeuten om de instroom van nieuwe leden te bevorderen.
- Werkgevers stimuleren om het lidmaatschap (gedeeltelijk) te vergoeden, uitleggen dat het voor werkgevers aftrekbaar is.

### 3. Vergroten van de zichtbaarheid en communicatie

Uit de enquête blijkt dat niet alle bekkenfysiotherapeuten goed op de hoogte zijn van wat de NVFB hen te bieden heeft. Aanbevolen wordt om:

- Duidelijker te communiceren over de voordelen van het lidmaatschap, zowel via de website, nieuwsbrieven als sociale media.
- Succesverhalen en praktijkvoorbeelden te delen, zodat potentiële leden zien welke impact de NVFB heeft.
- Een wervingscampagne te starten gericht op niet-leden, met uitleg over de toegevoegde waarde van de vereniging.

#### **4. Extra voordelen en scholingsmogelijkheden aanbieden**

Veel respondenten waarderen de NVFB vanwege de toegang tot vakinhoudelijke kennis. Dit kan verder versterkt worden door:

- Meer gratis of goedkopere Webinars en e-learning modules aan te bieden voor leden.
- Leden exclusieve kortingen te geven op scholingen, congressen en vakliteratuur.
- Een mentorprogramma te ontwikkelen, waarbij ervaren bekkenfysiotherapeuten jongere collega's begeleiden in hun ontwikkeling.

#### **5. Sterkere belangenbehartiging en positionering in de zorg**

Een deel van de respondenten vindt dat de NVFB sterker moet optreden als belangenbehartiger. De vereniging kan haar positie versterken door:

- Actiever in gesprek te gaan met zorgverzekeraars en beleidsmakers over de positie en vergoeding van bekkenfysiotherapie.
- Samenwerkingen aan te gaan met andere beroepsverenigingen, zodat bekkenfysiotherapeuten zich breder vertegenwoordigd voelen.
- De zichtbaarheid van de NVFB in de media en bij verwijzers (zoals huisartsen en specialisten) te vergroten, zodat het belang van bekkenfysiotherapie beter erkend wordt.

## EINDCONCLUSIE

Het bestuur van de NVFB erkent dat het dalende ledenaantal een belangrijk aandachtspunt is. De enquête laat zien dat de verplichte koppeling met het KNGF en de kosten de grootste drempels vormen voor (potentiële) leden. Daarom is het essentieel om te onderzoeken of het mogelijk is om het NVFB-lidmaatschap los te koppelen van het KNGF-lidmaatschap en meer (flexibeler) lidmaatschapsopties aan te bieden. Dit kan door differentiatie in tarieven, goedkopere instapmogelijkheden en samenwerking met werkgevers voor (gedeeltelijke) vergoeding.

Daarnaast moet de NVFB haar toegevoegde waarde duidelijker communiceren. Niet alle bekkenfysiotherapeuten zijn zich bewust van de voordelen, waardoor actieve en gerichte communicatie via nieuwsbrieven, sociale media en ambassadeurs nodig is. Het bestuur kan investeren in extra voordelen, zoals gratis webinars, kortingen op scholingen en een mentorprogramma. Ook is er behoefte aan een sterkere belangenbehartiging richting zorgverzekeraars en beleidsmakers, zodat de positie van de beroepsgroep wordt verbeterd. Leden en niet-leden voelen zich onvoldoende vertegenwoordigd door het KNGF en zoeken dit meer bij de NVFB. Dit toont de noodzaak voor meer autonomie zodat het merk bekkenfysiotherapie beter in de markt gezet kan worden.

Tot slot is het belangrijk dat het bestuur meer in dialoog treedt met de leden en hen betreft bij beleidskeuzes. Door transparantie en actieve interactie kan de betrokkenheid worden vergroot en kan de NVFB haar positie versterken als onmisbare beroepsvereniging voor bekkenfysiotherapeuten.



## SCENARIO'S LIDMAATSCHAP NVFB

### Vier scenario's voor de toekomst van het NVFB-lidmaatschap

Op basis van de enquêtegegevens en mogelijke beleidsrichtingen kunnen er vier verschillende scenario's voor het NVFB-lidmaatschap worden uitgewerkt. Elk scenario heeft zijn eigen impact op ledenbehoud, ledenwerving en de (financiële) positie van de vereniging.

#### SCENARIO 1: BEHOUD VAN DE HUIDIGE SITUATIE (*CONSERVATIEF SCENARIO*)

In dit scenario blijft het lidmaatschap gekoppeld aan het KNGF en blijven de contributie en voordelen grotendeels ongewijzigd. De NVFB blijft zich inzetten voor belangenbehartiging, kennisdeling en netwerkvorming, maar zonder structurele aanpassingen aan de toegankelijkheid van het lidmaatschap.

##### Voordelen:

- Stabiliteit in de structuur van de vereniging.
- Geen juridische of organisatorische complicaties door ontkoppeling van KNGF.
- Behoud van bestaande samenwerkingen en financiële zekerheid.

##### Nadelen:

- De daling van het ledenaantal zal zich waarschijnlijk voortzetten.
- Potentiële leden die niet bij het KNGF willen aansluiten, blijven buitengesloten.
- Kritiek op kosten en gebrek aan flexibiliteit blijft bestaan.

##### Impact:

De NVFB blijft een stabiele, maar exclusieve vereniging. De groei blijft beperkt en het risico op verdere ledendaling is reëel.

---

#### SCENARIO 2: FLEXIBELER LIDMAATSCHAP EN NIEUWE INSTAPMODELLEN (*GROEISCENARIO*)

In dit scenario introduceert de NVFB verschillende lidmaatschapsvormen, zoals een basis- en premiumlidmaatschap. De verplichte koppeling met het KNGF blijft bestaan, maar er komen goedkopere opties voor jonge fysiotherapeuten en nieuwe leden. Leden krijgen de keuze om toegang te krijgen tot bepaalde NVFB-diensten zonder volledig lid te zijn.

##### Voordelen:

- Verhoogde toegankelijkheid voor nieuwe doelgroepen.
- Meer mogelijkheden om leden te behouden met goedkopere opties.
- Mogelijke groei van het ledenaantal door flexibelere instap.

##### Nadelen:

- Administratief complexer door verschillende lidmaatschapsvormen.
- Bestaande leden kunnen het oneerlijk vinden als nieuwe leden minder betalen.
- Mogelijk minder inkomsten per lid, waardoor andere financiering nodig is.

**Impact:**

De NVFB wordt aantrekkelijker voor een breder publiek en kan groeien, maar vereist investeringen in communicatie, administratie en nieuwe voordelen om bestaande leden te behouden.

---

**SCENARIO 3: VOLLEDIGE ONTKOPPELING VAN KNGF EN ZELFSTANDIG NVFB-LIDMAATSCHAP (TRANSFORMATIESCENARIO)**

In dit scenario wordt het NVFB-lidmaatschap volledig losgekoppeld van het KNGF, waardoor bekkenfysiotherapeuten lid kunnen worden zonder verplicht KNGF-lid te zijn. Dit biedt ruimte voor samenwerking met andere organisaties en het ontwikkelen van een volledig eigen contributiemodel.

**Voordelen:**

- Toegankelijker lidmaatschap voor bekkenfysiotherapeuten die geen KNGF-lid willen zijn.
- Potentiële groei door nieuwe leden die eerder geen lid werden doordat ze geen KNGF-lid wilden zijn.
- Meer autonomie en controle over financiële- en beleidsbeslissingen.

**Nadelen:**

- Risico op verlies van samenwerkingen en financiële steun van het KNGF.
- Complexe overgang met juridische en administratieve gevolgen.
- Vereist een sterkere zelfstandige positionering van de NVFB.

**Impact:**

De NVFB wordt een volledig onafhankelijke beroepsvereniging met een potentieel groter bereik. Echter, het vraagt een zorgvuldige transitie en een sterkere eigen strategie om inkomsten en invloed te behouden.

---

**SCENARIO 4: HYBRIDE LIDMAATSCHAP MET STRATEGISCHE SAMENWERKINGEN (DUURZAAM GROEISCENARIO)**

Dit scenario combineert het beste van beide werelden: flexibiliteit in lidmaatschapskeuze én nauwere samenwerkingen met andere beroepsorganisaties zoals het SKF-keurmerk, andere specialistenverenigingen en zorgnetwerken.

In dit model blijft de samenwerking met het KNGF behouden, maar fysiotherapeuten krijgen de optie om ook zonder KNGF-lidmaatschap NVFB-lid te worden. Tegelijkertijd zoekt de NVFB actief samenwerking met andere organisaties, zodat leden toegang krijgen tot gedeelde voordelen, scholingen en belangenbehartiging.

## Hoe werkt dit hybride model?

- **Twee lidmaatschapsopties:**
  - Klassiek NVFB-lidmaatschap via KNGF (zoals nu).
  - Direct NVFB-lidmaatschap zonder KNGF, met behoud van essentiële voordelen.
- **Strategische samenwerkingen met externe partijen:**
  - SKF-keurmerk: Gezamenlijke scholingen, netwerkbijeenkomsten en kennisdeling.
  - Andere specialistenverenigingen: Voor multidisciplinaire samenwerking en belangenbehartiging.
  - Zorgverzekeraars en werkgevers: Om financiële ondersteuning voor lidmaatschap te stimuleren.

### Voordelen:

- Meer keuzevrijheid voor bekkenfysiotherapeuten: Leden kunnen kiezen hoe ze zich aansluiten, zonder verplichtingen.
- Vergroting van het ledenbestand: Door ook niet-KNGF-leden toe te laten, wordt de vereniging toegankelijker.
- Sterkere positie in de zorgsector: Door samenwerkingen met SKF en andere organisaties heeft de NVFB meer invloed.
- Meer voordelen voor leden: Leden krijgen toegang tot extra scholingen en netwerken, zonder dubbel te betalen.  
Behoud van de relatie met het KNGF: Door een hybride model blijft de samenwerking behouden zonder exclusiviteit.

### Nadelen:

- **Onderhandelingen nodig met het KNGF en externe partijen:** KNGF kan dit als concurrentie zien.
- **Administratief complexer:** Meer lidmaatschapsopties betekent meer beheer en communicatie nodig.
- **Financiële impact:** Er moeten duidelijke afspraken gemaakt worden over een Service Level Agreement (SLA); wat wordt ingekocht, wat wordt betaald uit de KNGF-contributie van de NVFB leden en wat wordt betaald uit de contributie van de NVFB-leden zonder KNGF-lidmaatschap.

### Impact:

Dit model combineert grotere toegankelijkheid met strategische samenwerkingen. De NVFB blijft een sterke specialistische vereniging, terwijl ze zich openstelt voor een breder ledenbestand en haar

invloed vergroot binnen de zorgsector. Door gerichte communicatie en slimme samenwerkingen kan de NVFB een duurzaam groeimodel ontwikkelen zonder haar identiteit te verliezen.

### **Conclusie**

Welk scenario het beste is, hangt af van de strategische keuzes die de NVFB wil maken. Het **conservatieve scenario** biedt stabiliteit, maar weinig groei. Het **groeiszenario** biedt meer flexibiliteit, maar vereist goede communicatie en een doordachte uitvoering. Het **transformatieszenario** maakt het lidmaatschap toegankelijker en toekomstbestendig, maar brengt risico's met zich mee. Het **duurzame groeiszenario** combineert het beste van twee werelden maar vereist tevens een goede communicatie en een doordachte uitvoering.

Het bestuur van de NVFB heeft de voorkeur voor **scenario 4**, een scenario passend in deze tijd. Dit scenario geeft de mogelijkheid voor differentiatie in lidmaatschappen waar ook diverse contributiebedragen aanhangen.

### **Mogelijke opties**

Lidmaatschapsvorm	Voordelen	Voor Wie?
<b>Klassiek NVFB-lidmaatschap (via KNGF)</b>	Volledige toegang + KNGF-voordelen	Leden die al bij KNGF zijn aangesloten
<b>Zelfstandig NVFB-lidmaatschap (nieuw)</b>	Volledige toegang zonder KNGF	Bekkenfysiotherapeuten die geen KNGF-lid willen zijn
<b>Basislidmaatschap NVFB (nieuw)</b>	Beperkte toegang: kennisplatform, webinars	Starters, studenten bekkenfysiotherapie, parttime professionals, onderzoekers, gepensioneerden
<b>Partnersamenwerking (via SKF of andere verenigingen)</b>	Toegang tot scholingen en netwerk, maar geen NVFB-stemrecht	SKF-leden en professionals uit andere netwerken

## BIJLAGEN

### Bijlage 1. Vragenlijst online survey 'Toegankelijkheid lidmaatschap Nederlandse Vereniging voor Bekkenfysiotherapie'

1. Ben je bekkenfysiotherapeut? *Als je geen bekkenfysiotherapeut bent, doe dan niet mee met deze poll. Je beïnvloedt anders (onbedoeld) de uitkomst van het onderzoek.\**
  - Ja
  - Nee
2. Ben je lid van de NVFB?\*
- Ja
- Nee
3. Als je geen lid bent, wat is de reden dat je geen lid bent van de NVFB? *Deze vraag is niet verplicht.*
4. Het ledenaantal loopt terug. Wat denk jij dat de oorzaak is? *Schrijf zo precies mogelijk op wat je denkt. Deze poll is vertrouwelijk!*
5. Weet jij welke oplossingen er zijn voor het teruglopend aantal leden? Welke oplossingen zouden dat zijn? *Schrijf zo precies mogelijk op wat je denkt. Deze poll is vertrouwelijk!*
6. Als NVFB vernemen we enkele signalen over het eventueel rechtstreeks lid worden bij de NVFB, vandaar dat we de onderstaande vraag voorleggen aan alle bekkenfysiotherapeuten. Indien er een mogelijkheid komt om los van het KNGF lidmaatschap lid te worden van de NVFB, zou dat voor niet leden een reden zijn om NVFB lid te worden?\*
- Ja
- Nee
- Dat maakt niets uit
7. Vind je het belangrijk om lid te kunnen zijn van de NVFB, zonder dat je lid hoeft te zijn van het KNGF?\*
- Ja
- Nee
- Dat maakt niets uit
- Weet ik niet
8. Kun je het antwoord op vraag 7 motiveren?
9. Hoe belangrijk vind je het dat bekkenfysiotherapeuten lid zijn van de NVFB? (Helemaal niet belangrijk 1 ster naar noodzakelijk 5 sterren)\*
  - 1 ster (helemaal niet belangrijk)
  - 2 sterren
  - 3 sterren
  - 4 sterren
  - 5 sterren (noodzakelijk)
10. Op welke manier kunnen we het belang van het lidmaatschap vergroten? Wat moet de NVMT daarvoor doen? *Schrijf zo precies mogelijk op wat je denkt. Deze poll is vertrouwelijk!*
11. Wil je jouw bijdrage aan deze poll persoonlijk toelichten of lid worden van de adviescommissie? Vul dan hier jouw naam en emailadres in. Let op. De poll is dan niet meer anoniem.

## **Bijlage 2. algemene uitdagingen bij de inzet van een survey en de gekozen oplossingen**

Elke (online) survey kent beperkingen. Voor deze survey zijn er onderstaande aandachtspunten. Per aandachtspunt lichten we toe wat onze aanpak was op de beperkingen te minimaliseren.

**Representativiteit.** Niet alle bekkenfysiotherapeuten hebben gelijke kans om deel te nemen. Bekkenfysiotherapeuten die digitaal vaardiger zijn en/of meer betrokken zijn bij de vereniging zullen sneller reageren. Deze representativiteit kan leiden tot een vertekening van de resultaten en een mogelijke ondervertegenwoordiging van bepaalde groepen binnen de beroepsgroep. Om een zo groot mogelijk aantal bekkenfysiotherapeuten te bereiken hebben we de survey gedeeld via alle mogelijke kanalen van de NVFB (de nieuwsbrief, website, social media en online communities).

**Motivatie.** Er zullen bekkenfysiotherapeuten zijn die moeilijk gemotiveerd kunnen worden tot het invullen van een survey, vooral als de vragenlijst lang of complex is. Daarom hebben we het aantal vragen beperkt gehouden en ons beperkt tot de essentie.

**Sociaal wenselijke antwoorden.** Deelnemers aan surveys kunnen geneigd zijn om antwoorden te geven die als sociaal acceptabel worden beschouwd, dat kan de betrouwbaarheid van de resultaten beïnvloeden. De survey kon anoniem ingevuld worden, die mogelijkheid vergroot de kans op eerlijke feedback.

**Minder diepgang.** Online surveys zijn vaak minder geschikt voor diepgaande informatie dan face to face interviews. Open vragen kunnen minder uitgebreid worden beantwoord. Tijdens de ledenbijeenkomsten konden we dieper ingaan op de open vragen.

**Identificatie.** Het was vanwege de mogelijkheid om anoniem in te vullen niet mogelijk om te verifiëren of een deelnemer daadwerkelijk bekkenfysiotherapeut is.

**Interpretatie vragen.** Verschillende deelnemers kunnen een vraag op verschillende manieren interpreteren. Om dit risico te vermijden hebben we voorafgaand meerdere personen, uit verschillende doelgroepen binnen de bekkenfysiotherapie, laten meelesen. Naast de survey organiseerden we ledenbijeenkomsten. Op die manier konden we de onze interpretatie van de antwoorden en de interpretatie van de vragen bij leden toetsen.

**Niet alle vragen verplicht.** De open vragen in survey waren niet verplicht. Niet alle deelnemers hebben deze open vragen beantwoord en dat kan invloed hebben op de resultaten.

## LITERATUUR

Persbericht KNGF – aantal studenten fysiotherapie blijft dalen

<https://www.kngf.nl/nieuws/persbericht-aantal-studenten-fysiotherapie-blijft-dalen/#:~:text=Het%20totaal%20aantal%20studenten%20op,er%20nog%202765%20studenten%20fysiotherapie.>

<https://www.medischondernemen.nl/interview/fysiotherapie-voor-een-langdurig-gezonde-levensstijl-de-omslag-van-praktijk-naar-beweegplatform#:~:text=45%25%20van%20de%20fysiotherapeuten%20stopt,zorgvraag%20neemt%20alleen%20maar%20toe.>