

# Succesvolle eerste masterclass voor verenigingsmanagers in België

De eerste masterclass voor verenigingsmanagers vond op 26 september 2014 plaats in Brussel. Spreker en moderator van dienst was Nederlander Jos Wesselink. Een in België ongekend figuur, maar in Nederland heeft hij zijn sporen al verdiend in de verenigingsmanagementwereld. Hij werkte als adviseur en consultant voor meer dan 65 branche- en beroepsorganisaties en stond mee aan de wieg van het competentieprofiel van de verenigingsmanager, ontwikkeld door VPN. Dat is de Nederlandse vereniging van verenigingsprofessionals.

Naast theoretische kaders en praktijkuitwisselingen tussen de deelnemers kwamen enkele trends aan bod die momenteel sterk spelen in verenigingen.

## Solidariteitsprincipe onder druk

Voor zijn presentatie startte Jos vanuit zijn 3B-model, dat bestaat uit Binden, Beïnvloeden en Bieden. Meteen wordt uit de reacties van de aanwezige verenigingsmanagers duidelijk dat leden, zeker bij het initieel aansluiten, vooral aangetrokken worden door het 'Bieden' van de vereniging. Er is een algemene consensus over het feit dat het solidariteitsprincipe onder druk staat. Dat blijkt ook uit de bekendmaking dat enkele aanwezigen binnen hun organisatie werken met een ROI-calculator; bij de ene wordt dit proactief gebruikt om leden duidelijk te maken waarom ze lid moeten worden. Bij de andere wordt het eerder gebruikt als een lid dreigt af te vallen.

Naast de Return-on-Investment raadt Wesselink sterk aan om ook eens na te gaan wat de Return-on-Time is voor leden door hun lidmaatschap. Dit kan vaak nog van groter belang zijn voor je leden.

Maar het allerbelangrijkste om het solidariteitsprincipe te beschermen is toch wel om de leden terug te betrekken bij de vereniging en met hen een bottom-up dialoog aan te gaan. Laat hen deel uitmaken van

het hele gebeuren, laat hen co-creëren en meevoelen. Ze moeten zichzelf één voelen met de vereniging.

## Kill your darling diensten

Een andere trend zijn de ellenlange lijsten aan diensten die verenigingen aanbieden. Uit onderzoek in Nederland blijkt dat in veel verenigingen het ledenaantal daalt, toch ziet men dat tussen 2010 en 2012 er in 61% van de branche- en beroepsorganisaties een toename is van individuele dienstverlening aan leden. De leden zien op den duur de bomen niet meer door het bos. Ga na wat je leden werkelijk nodig hebben en maak een selectie. Zo bewaar je de focus en kan je echte kwaliteit bieden.

Als tip geeft Jos Wesselink de deelnemers mee om eens na te gaan wat de 'Tob 3' van hun leden is. Waar liggen zij 's nachts over te tobben? Wat zijn hun 'peinspunten'? Een oefening die iedere verenigingsmanager voor zichzelf eens zou moeten maken.

## Samen sterker?!

Maar ook op andere vlakken komen de verenigingen voor uitdagingen te staan en worden ze bijvoorbeeld voor de belangenbehartiging van hun organisatie genoopt om samenwerkingen aan te gaan met andere organisaties, in de vorm van strategische allianties rond actuele issues, ketensamenwerking of outsourcing. ●

Nog meer inzichten en tips om van jouw organisatie een hoogpresterend team te maken? En wil je meer weten over issue powered association management? Als BSAE-lid kan je de volledige presentatie van Jos Wesselink inkijken.