

zeppos

Tweemaandelijks nieuwsbrief over
verenigingsmanagement in België

#0 – maart 2010

#0

ISSN 2032-9679

Verenigingsmanagement 1.0

We zijn niet alleen!

Case-study:
Soms moet je stilstaan om
vooruit te kunnen gaan



*Wij zorgen dat alle stukjes van
uw verenigingscommunicatie in
mekaar passen!*

zeppos

Zeppos is een gratis tweemaandelijks nieuwsbrief over verenigingsmanagement.

Zeppos wil een blik werpen op wat leeft op het vlak van verenigingsmanagement in België, in het bijzonder hoe verenigingsprofessionals zich dagelijks inzetten ten voordele van hun verenigingen. Daarbij wordt niet geschuwd over de grenzen heen te kijken, naar de Europese en internationale context.

Heeft u nieuws of voelt u zich geroepen om mee te werken aan deze nieuwsbrief, neem contact op met ons.

een nulnummer vraagt een woordje uitleg. Maar ook verenigingsmanagement verdient dat. Dat wil dit nulnummer zeker doen: een stand van zaken brengen over iets dat jammer genoeg nog te weinig bekend is. En onbekend maakt onbemind.

Tot voor kort dacht ik dat verenigingen zomaar hun eigen dynamiek creëerden – ‘zijn door te doen’. Het boekje ‘Seven Measures of Success’¹ opende mijn ogen. Er bleek een theoretisch model te bestaan, met succesfactoren dan nog wel: “A Customer Service Culture, Alignment of Products and Services with Mission, Data-Driven Strategies, Dialogue and Engagement, CEO as a Broker of Ideas, Organizational Adaptability, Alliance Building.”

Een hele boterham, en wat bij mij het meest vragen oproep, was de functie van de CEO: “Although the CEO may be visionary, what’s more important is that the CEO facilitates visionary thinking and creates a culture of ideas throughout the organization.”

En al wat ik daarna ben tegen gekomen op mijn ‘journey into association management’² wees in dezelfde richting – een onuitwisbaar gevoel dat niet beter verwoord kan worden dan door Susan Sarfari³, voormalig CEO van het Center for Association Leadership van ASAE. “The exciting thought for me is that

associations have so much potential to change the world for the better! We must maximize every opportunity to do just that. The question is how. We can do it by challenging ourselves to have new, different and better conversations. We can do it by questioning what we believe in, how we operate and what roles our organizations play in society. We can do it by closely examining the conventional wisdom of our profession in an honest and transparent dialogue, so we can better understand what still makes sense in today’s climate and what doesn’t.

The same old ways of doing business are already beginning to fail us and if we don’t work toward what’s next, we put our future in jeopardy. The future is full of great opportunities for associations to do what they do well, but only if energetic and capable leaders will step forward to seize the moment.”

Verenigingen in de toekomst zullen dus anders moeten gaan denken en werken. De nieuwe strijdkreten worden transparant, innovatief, visionair, maar heel zeker ook deskundig en zonder pejoratief te klinken autoritair. En wie kan dit beter vormgeven dan goed opgeleide verenigingsprofessionals. Creatieve, genetwerkte communicatoren – die ook goed kunnen luisteren – en die boven alles leiders zullen moeten zijn, zeg maar ‘captains of associations’.

En dat brengt me bij Zeppos⁴, de ietwat

COLOFON

Coördinatie en redactie:
Marc Mestdagh

Realisatie : 2Mpact nv
Kortrijksesteenweg 1007
B-9000 GENT
Tel. +32 (9) 233 48 66
E-mail : zeppos@2Mpact.be

editoriaal

“If at first the idea is not absurd, then there is no hope for it” [Albert Einstein]

Think zeppos:
[www.thinkzeppos.be]

mysterieuze kapitein met zijn vreemde amfibiewagen, die erin slaagt alles onder controle te krijgen en tot een goed einde te brengen. Het beeld van een leider die van alle markten thuis is, die flexibel kan inspelen op nieuwe evoluties en behoeften, of het nu op het land dan wel te water is. Iemand die niet centraal aangestuurd wordt, maar toch een groot verantwoordelijkheidsgevoel heeft. Een kapitein die vooraan op het schip staat – ‘in control’, die naar de toekomst kijkt, een toekomst die hij met anderen en voor anderen creëert, zonder angst voor de permanent veranderende omstandigheden van onze ‘brand new world’ waarin internet een zo belangrijke rol speelt. Dit is de boodschap voor elke verenigingsprofessional: **think Zeppos!**



dit is een eerste stand van zaken over verenigingsmanagement in Vlaanderen, gebaseerd op praktijk en onderzoek, waarbij vooral het internet als informatiebron werd gebruikt.

Het verenigingsleven

België/Vlaanderen telt niet alleen heel veel verenigingen, maar die zijn bovendien heel divers (zie het afzonderlijk stukje hierover verder in deze Zeppos). Zowel in omvang, van leden als van staff, maar ook de manier waarop ze opereren is heel verschillend. Dat heeft uiteraard te maken met verschillende factoren, zoals bijvoorbeeld de juridische context waarbinnen bepaalde organisaties moeten werken. Uiteraard ook economische factoren, om het maar niet over de crisis te hebben.

En onze Vlaamse mentaliteit speelt parten. Hoewel veel organisaties zich heel wat moeite getroosten om professioneel te werken, blijft de organisatiegraad bij een aantal steken op het niveau van een noodzakelijke bijkomstigheid. Vrijwilligerswerk, ongestructureerd werken, een gebrek aan focus en visie zijn dan niet zo zeer intentionele karakteristieken, maar eerder het logische gevolg van de kleinschaligheid van de sector waarmee organisaties soms te kampen hebben. Een vereniging van 50 leden kan zich

geen staff van vier mensen permitteren.

Het professionele kader rond verenigingen

De omkadering van verenigingsmanagement is zo goed als onbestaande. We hebben tot nu toe geen informatie gevonden over specifieke opleidingen van verenigingsprofessionals, noch in het reguliere dagonderwijs, noch via korte of lange aanvullende opleidingen. Een aantal organisaties geven brede opleidingen voor ngo's, non-profits of zorginstellingen, maar die zijn eerder gericht op de uitvoering van administratieve taken dan op skills die met strategie, communicatie, representatie en belangenbehartiging te maken hebben. Een beroepscompetentieprofiel zoals VPN dat heeft, of een Academie voor Verenigingsmanagement is er niet.

In de praktijk stellen we vast dat heel wat organisaties hun actieve medewerkers halen uit – met alle respect voor hun inzet – gepensioneerde leden of arbeidsactieve leden die de job erbij moeten nemen. Er is trouwens een opvallend verschil met de Nederlandse en Angel- Saksische aanpak, waar de scheiding tussen bestuur dat vooral een strategische aansturende rol heeft en het uitvoerende bureau heilig is. Bij ons gebeurt heel wat uitvoerend werk door de bestuurders zelf. Maar ook hier

1. 7 Measures of Success, What Remarkable Associations do that others don't, ASAE & The Center for Association Leadership, 2006

2. The Future of Associations in an Internet-enabled World, Marc Mestdagh [www.tfoa.be]

3. 101 Things About Associations We Must Change, Five Independent Thinkers, Lulu, 2006

4. Zeppos – [www.zeppos.co.uk]

Verenigingsmanagement 1.0 Stand van zaken

speelt uiteraard de schaalgrootte een rol.

Los van de interne werking van verenigingen, is het opvallend dat er weinig of geen 'leveranciers' van gespecialiseerde diensten zijn. Naast enkele filialen van grote buitenlandse AMC's (Association Management Companies) die zich in Brussel vooral ten dienste stellen van de vele Europese/internationale verenigingen, zijn er maar enkele bedrijven die zich specifiek op de markt van verenigingsmanagement begeven. Voor wat juridische aspecten met betrekking tot de meest gebruikelijke vorm van verenigingen, nl. de vzw, betreft is er het Vlaams Studie- en Documentatiecentrum voor vzw's in Wevelgem.

Op het vlak van samenwerking tussen organisaties en/ of de

verenigingsprofessionals is er hier en daar informeel overleg, en soms ook wel eens een studiedag georganiseerd wordt zoals de 'Dag van de beroepsvereniging' maar een vereniging van professionals zoals VPN, ESAE of ASAE is er bij ons nog niet.

Je zou verwachten dat de overheid mee helpt de communicatie te kanaliseren tussen haar administraties en de verenigingen, maar met uitzondering van de Hoge Raad voor de zelfstandigen en de KMO en enkele andere gevestigde structuren (adviesraden waarin meestal de grote multidisciplinaire organisaties vertegenwoordigd zijn) zijn er weinig aanknopingspunten voor verenigingen te vinden. In de praktijk merk je dat de verenigingen zelf maar hun weg zoeken naar de actoren die ze belangrijk achten.

Internet en verenigingen

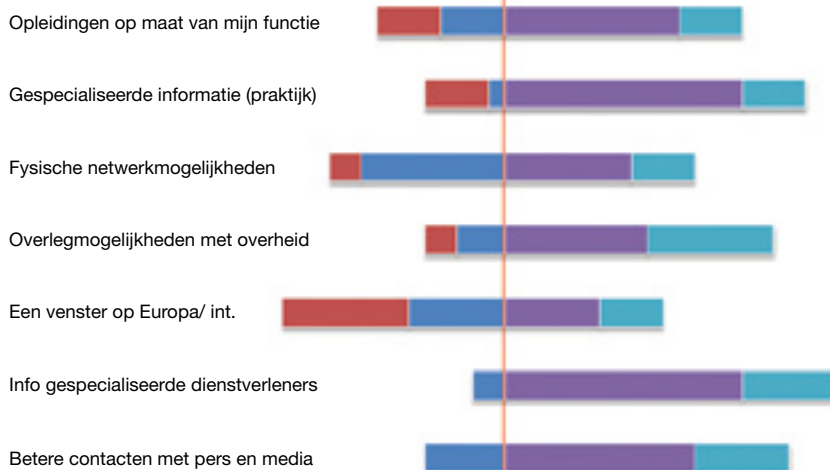
Wat kan internet voor verenigingen

betekenen? Het is niet zomaar een stokpaardje, het is het resultaat van ermee bezig te zijn, te zien hoe verenigingen er geen vat op krijgen, er meer van verwachten dan haalbaar is, er zich de haren voor uit het hoofd trekken. En dan hebben we het nog niet over de 'nieuwe' dingen zoals social media, maar over zichtbaarheid op het net – het hebben van een website zonder besoesnes. En communicatie via internet: hoe krijg je de leden zover dat ze willen inloggen op het ledenextranet om het verslag van de laatste bestuursvergadering te lezen?

Social media – niet op de manier zoals we het kennen van de haat- en fanpagina's op Facebook – maar waarbij internettechnologie gebruikt wordt om een zinvol sociaal weefsel tussen leden te bouwen of om breaking news te capteren en te verspreiden, of om beroep te doen op de gezamenlijke intelligentie van de leden (zog. crowd-sourcing), dat soort social media vinden we maar amper terug.

En dat is nog niet alles: we moeten het nog hebben over autoritatieve content, intelligente data, het belang van de lokale geografische context, de impact van mobiele technologie enz. Als we kijken wat hierover in de VS leeft, staan er nog opwindende evoluties te wachten voor onze verenigingen. □

Behoeften van de verenigingsprofessional (van niet tot veel)



Een klein en bescheiden enquête met als enige bedoeling enkele indicaties of signalen op te vangen. Van de ruim 400 organisaties die we gemaild hebben, kregen we 24 reacties of 6%. Te weinig om daar grote conclusies uit te trekken, maar we kunnen toch enkele 'trends' onderscheiden. Is er voor fysische netwerk mogelijkheden met collega's is maar matig interesse, informatie over verenigingsmanagement en alles wat daarmee te maken heeft valt wel in de smaak. En ook opleidingen op maat van de professional en het communicatieluw (overleg met de overheid en verbeterde contacten met pers en media) behoren tot de behoeften.

Op basis van de cijfers van een sectoranalyse door de Koning Boudewijnstichting¹ zijn er naar schatting 17.000 verenigingen met bezoldigde tewerkstelling in België, samen goed voor 5% van het BNP en een toegevoegde waarde van bijna 22 miljard euro. Bijna één op tien loontrekkende in ons land is actief in het verenigingsleven (ong. 350.000 werknemers).

We kunnen een zevental groepen 'verenigingen' onderscheiden: landbouw en industrie (1,0%), commerciële diensten (11,4%), onderwijs (4,4%), gezondheidszorg (4,1%), maatschappelijke dienstverlening (25,3%), verdediging van rechten, belangen en overtuigingen (37,3%) en cultuur, sport, vrije tijd (16,5%).

Er moet opgemerkt worden dat Gezondheidszorg en Maatschappelijke dienstverlening (waar o.a. heel wat ziekenhuizen onder vallen) samen goed zijn voor 70% toegevoegde waarde. Opvallend is dat de cluster Verdediging van rechten... , zeg maar vakbonden, politiek partijen, beroepsverenigingen en andere belangenverenigingen, voor meer dan 60% beroep doet op private financiering (lidgelden, sponsoring,...) en ongeveer 5.000 mensen zou tewerkstellen.

Maar België huisvest niet alleen Belgische verenigingen. In en rond

Brussel zijn er 2000 internationale organisaties actief (goed voor meer dan 10.000 jobs), 15000 lobbyisten en 1000 perscorrespondenten. Ter vergelijking in Parijs zijn er een 800 en in Londen 700 organisaties actief. Gelet op het belang van Europa (getuige daarvan ook nog eens de 160 ambassades en 2500 diplomaten in Brussel), wordt geschat dat 70% van alle Europese 'business associations' in Brussel vertegenwoordigd is. Het betreft hier in twee op drie (koepel-) federaties van nationale verenigingen.

De vereniging FAIB² (Federatie van Europese en Internationale in België gevestigde verenigingen), groepeert een 250-tal internationale en Europese organisaties en opereert uiteraard vanuit Brussel. □

Op Sectorlink.be werden 400 beroepsverenigingen en sectororganisaties opgenomen met vermelding van hun coördinaten/webadres en aanduiding van welke online informatie beschikbaar is.

De profielen van de organisaties zijn te verkennen via een geavanceerde zoekstelsel. Dagelijks worden pers-, nieuwsberichten en aankondigingen van events van de organisaties opgenomen. Ondertussen krijgt de website ruim 3000 bezoekers per maand, zijn er 300 RSS-abonnees en ontvangen meer dan 1500 geregistreerden de Headlines.

Waarom Sectorlink gebruiken?

Het vraagt weinig inspanningen van de organisatie en het is bovendien gratis. Het creëert een brede zichtbaarheid en benadrukt het uniek karakter van de 'content' van beroepsverenigingen en sectororganisaties. De informatie wordt 'puur en onversneden' aangeboden.

Bovendien versterkt de bijzondere focus en de nabijheid van gelijkaardige content, het unieke en autoritatieve karakter van de informatie. De bezoeker krijgt in één oogopslag zicht op welke thema's bij de verschillende organisaties leven en hoe die aangepakt worden. Thema's die door meerdere organisaties tegelijk aangepakt worden zullen ongetwijfeld een grotere nieuwswaarde genereren (informatie delen is informatie vermenigvuldigen). □

We zijn niet alleen!

"Bijna één op tien loontrekkende in ons land is actief in het verenigingsleven."

1. Verenigingen in België, M. Marée et al, Koning Boudewijnstichting, 2008

2. FAIB [www.faib.org]

Sectorlink.be

nuttig instrument voor sectororganisaties

[www.sectorlink.be]

en tijdje terug heb ik voor één van onze klanten- beroepsverenigingen een focusmeeting georganiseerd, een beetje met dit citaat van Lowette¹ voor ogen:

“Wat ik hier bedoel is dat we in onze toekomstige structuur een plaats moeten vinden om systematisch na te denken over wat ons bindt en wat ons bedreigt. Uit zo’n overleg komen dan bevindingen of overtuigingen die de basis vormen voor thema’s die extern behartigd kunnen worden. (...) Eerst dus binnenkamers een aantal thema’s uitspitten die wat verder in de toekomst liggen, en daar dan concreter belangenbehartiging over opzetten.”

Dus niets over dagelijkse werking, ledenissues of komende studiedagen – enkel over de toekomst. Voor het eerst, zonder een duidelijke agenda of verloop op voorhand te melden en op een ander moment dan de normale bestuursvergaderingen – en tot mijn verbazing was de voltallige raad van bestuur erop aanwezig.

Ik had me bij de voorbereiding afgevraagd hoe dit best aan te pakken. Terugkeren in de tijd, zelf mogelijke scenario’s suggereren, een interactief gesprek tot stand laten komen, mogelijkheden te over. Een volledige toekomstverkenning zoals Paul De Ruijter en Hans-Peter Lassche het in ‘Vereniging met toekomst²’ voorstellen

leek me nog te gewaagd, maar er moest toch een basis zijn, een kader.

“Als een beroeps- of branchevereniging eenmaal heeft besloten de toekomst niet op zich af te laten komen, maar zich te willen voorbereiden, dan zijn er vele manieren waarop dit kan. Er zijn verenigingen die aan externe deskundigen vragen hoe de toekomst er uit zou kunnen zien, of die aan onderzoekers vragen dit te analyseren en op te schrijven in een dik rapport. Er zijn ook verenigingen die op hun eigen gezond verstand vertrouwen en zo goed en zo kwaad als mogelijk hun eigen inschattingen over de toekomst verwerken in hun beleid en strategie. Er is echter ook een tussenweg mogelijk. Een tussenweg die de kennis binnen en buiten een vereniging mobiliseert en gebruikt in een goed gestructureerd proces. Een proces waarin diepgang en breedte, nieuwe inzichten en draagvlak samengaan. We hebben het dan over scenariotrajecten of toekomstverkenningen.”

Voor het kader dacht ik terug te kunnen vallen op de klassieke modellen uit de Nederlandse vakliteratuur over verenigingsmanagement zoals het positionerings- en het propellermodel. Het Berenschot Positioneringsmodel³ bestaat uit een 5-benige ‘radar’-grafiek met de volgende functies: Lobby, Diensten, Zingeving, Intern bindende afspraken en Extern bindende

afspraken. Door de onderlinge verhouding creëert een indruk van de functiemix van een brancheorganisatie.

Ongetwijfeld nog interessanter is het Propellermodel⁴ van Tack: met daarin drie samenhangende succesfactoren die als propellerbladen rond een centrale as (de infrastructuur van de organisatie) draaien, nl. het strategisch belang positioneren, het collectief organiseren en het individueel profiteren. Het voordeel van dit model is ongetwijfeld dat je de dynamiek van de structuur en interne werking van een vereniging op een bevattelijke manier kunt toelichten aan bestuurders die op zich niet zo heel erg wakker liggen van wat onder de motorkap van de vereniging gebeurt.

Nochtans bleek uit de meeting zelf dat bestuurders vanuit hun specifieke achtergrond wel degelijk een interessante bijdrage kunnen leveren tot het proces van de overschouwing van de toekomst van de vereniging, niet alleen in abstracte zin, maar gestaafd aan de hand van praktijkervaringen, van de individuele bestuurder, maar ook vanuit zijn of haar netwerk. Hoe die percepties en ideeën in concreto vertaald moeten worden, werd dan weer toegewezen aan de stafmedewerker en het secretariaat. □

Case-study: Soms moet je stilstaan om vooruit te kunnen gaan [Marc Mestdagh, CEO 2Mpact]

1. Meer unie in de unie, Filip Lowette, 2008 [www.lowette.be]

2. Verenigingen met toekomst, P. De Ruijter en H-P. Lassche, VM Uitgevers 2006 (ISBN 90-808943-6-2)

3. Dienstenverlenende brancheorganisaties, Schmidt et al, VM Uitgevers 2008 (ISBN 90-808943-1-1)

4. Professioneel verenigingsmanagement, P. Tack en P. Beusmans (ed.), VU Uitgeverij 2002 (ISBN 90-5383-752-3)

Op 17 en 18 maart vindt in Brussel (Tour & Taxis) de **EMIF-beurs** plaats. Dankzij de steun van organisator Easyfairs organiseert 2Mpack op 17 maart 2010 een causerie voor Belgische verenigingsmanagers met als key-note spreker, dhr. Luc Maene, voorzitter van de European Society of Association Executives (ESAE). In de namiddag is er nog het EMIF Association Programme met vooraanstaande buitenlandse sprekers.

Op 31 maart 2010 organiseert 'Excellence for non profit' in Brussel (VBO) een seminarie over '**Commerciële activiteiten in een VZW**'.

Hoewel een VZW hoofdzakelijk 'zonder winstoogmerk' handelt, kan het voorkomen dat er commerciële activiteiten uitgeoefend worden. In zulke gevallen is het van wezenlijk belang dat de grenzen van het begrip 'zonder winstoogmerk' duidelijk zijn.

De fiscale gevolgen van een foutieve inschatting kunnen namelijk desastreus zijn voor het voortbestaan van de organisatie! Bovendien zorgde recente rechtspraak voor een belangrijk precedent inzake de aansprakelijkheid van stichters en bestuurders van VZWs die in werkelijkheid commerciële ondernemingen zijn. □

De vereniging **Belgian Waste-to-Energy** vertegenwoordigt alle Belgische installaties die huishoudelijk en vergelijkbaar restafval energetisch valoriseren. Op 10 februari 2010, na zo'n half jaar werking, stelde de vereniging zich voor aan een aantal belangrijke stakeholders: gewestelijke en Europese milieubeleidsverantwoordelijken. Tegelijk werd een op dit moment nog beperkte website gelanceerd.

het **Vlaamse Netwerk Watertechnologie** TNAV wil als representatieve organisatie de waterbranche een forum zijn waar bedrijven en onderzoekscentra samenwerken op thema's zoals waterherbruik, waterkwaliteit, water en energie. De nieuwe website is niet enkel een grafische restyling, maar moest vooral efficiëntere mogelijkheden bieden om nieuws over de sector en de leden te brengen.

De **Federatie van Webontwikkelaars** lanceerde een nieuwe website met naast informatie over de vereniging een uitgebreide ledendatabank van internetprofessionals. De site werd ook voorzien van een Franstalig luik, ter ondersteuning van FeWebs ambitie om als volwaardige Belgische erkende beroepsvereniging actief te worden. □

De beroepsvereniging **Belgitrans** verleent leden toegang tot de online administratie via een hoogtechnologisch aanmeldingssysteem. Belgitrans wilde zijn portaalsite, inclusief ledenadministratie, vernieuwen en keek daarvoor in de eerste plaats naar de toekomst. De bedoeling was ondermeer elk individueel lid zelf verantwoordelijk te maken voor het actualiseren van zijn persoonlijke gegevens. Bovendien staat op het online platform ondermeer een catalogus met de technische producten van de leden, en actualisatie van die gegevens is van groot commercieel belang voor de leden.

Het bestuur koos uiteindelijk voor een aanmeldsysteem via vingerafdruk. De ontwikkelingsopdracht werd toegewezen aan het bedrijf Queaso Systems, dat al ervaring had met biometrische toepassingen.

De **Belgian Travel Organisation** (BTO), **l'Union Professionnelle des Agences de Voyages** (UPAV) en de **Vereniging Vlaamse Reisbureaus** (VVR), drie toonaangevende beroepsverenigingen van de Belgische reisdistributie, gaan nauwer samenwerken (gezamenlijke acties, uitwisseling van kennis en data enz). Ze blijven wel hun eigen karakteristieke identiteit en naam behouden.

events

[www.emif.com]

[www.excellencefornonprofit.eu]

websites

[www.bw2e.be]

[www.tnav.be]

[www.feweb.be]

nieuws

[www.belgitrans.be]

[www.bto.be]

[www.upav.be]

[www.vvr.be]

Voor **Febelfin** biedt de transformatie in de financiële sector uitdagingen en engagementen. De sector wil alvast zijn deuren openen en gaat een dialoog aan met zijn belangrijkste stakeholders via drie nieuwe opgerichte platformen.

De **Boerenbond** herstructureert met het oog op de toekomst. Piet Vanthemsche: *“In de werking blijven belangenbehartiging en vorming centraal staan. De kracht van onze organisatie blijft de inzet van de duizenden bestuursleden. We hebben erover gewaakt dat een bestuursfunctie combineerbaar blijft met het uitbaten van een actief land- of tuinbouwbedrijf.”*

De **Unie der Belgische Adverteerders (UBA)** start op vraag van de leden met een werkgroep ‘Social Media’. De werkgroep zal nagaan hoe social media geïntegreerd kunnen worden in hun activiteiten. Volgend jaar wordt de publicatie van een gids ‘social media en commerciële communicatie’ verwacht.

De **Beroepsorganisatie Goederenvervoerders SAV** heeft een nieuwe naam: **Transport & Logistiek Vlaanderen** □

De Vlaamse Architectenorganisatie NAV, heeft een nieuwe nationale voorzitter, de 51-jarige architect Danny Windmolders, vennoot in het architectenbureau FCS en docent aan de Provinciale Hogeschool Diepenbeek departement architectuur. Sterke aandacht zal gaan naar ondersteuning, begeleiding en belangenversterking van het architectenbedrijf.

De Beroepsvereniging van het Krediet (BVK) verkoos Marianne Delbrouck (KBC) tot nieuwe voorzitter van het Directiecomité. Zij volgt Philippe Van Hellemont (BNP Paribas Fortis) op.

Karel De Boeck, voormalig CEO van de Fortis Holding, is de nieuwe voorzitter van Boek.be, de confederatie van het Vlaamse Boekenvak. Boek.be ziet in Karel De Boeck in eerste instantie een man die zijn visie kan geven op een sector die in beweging is en wellicht de komende jaren door woelige wateren zal moeten varen. De Boeck heeft ervaring als voormalig voorzitter van de beroepsfederatie van de banken. □

In 2010 zagen O.M. de volgende verenigingen het licht:

FEPHS Vlaanderen - Vlaamse Federatie Professionele Home Stagers & Vastgoedstylisten vzw (Antwerpen)

Bevon - Beroepsvereniging van Vlaamse Ontginners in Vlaams-Brabant, Oost- en West-Vlaanderen vzw (Torhout)

BESKO - Beroepsvereniging voor Schoonheidsspecialisten vzw (Berchem)

A.F.A. - Antwerp Fashion Agents vzw (Antwerpen)

European Federation of DIY Manufacturers vzw (Zoersel)

OVED - Overlegplatform voor Energiedeskundigen vzw (Gent)

V.O.I. - Vereniging Onafhankelijke Invoerders vzw (Blankenberge)

Corporate Communicatie vzw (Gent) □

mensen

[www.nav.be]

[www.upc-bvk.be]

[www.boek.be]

[www.febelfin.be]

[www.boerenbond.be]

[www.ubabelgium.be]

[www.sav.be]

opgericht

“Associations are the hidden glue of our society and economy. Like the mortar that holds the bricks of a building in place, associations go largely unnoticed, yet they do much to hold the entire structure together. As such, associations cannot settle for being only good, they must work toward greatness.”

Uit: 7 Measures of Success, What Remarkable Associations do that others don't, ASAE & The Center for Association Leadership, 2006

“We houden ons bezig met de inrichting van de samenleving, van integratievraagstukken tot ruimtelijke ordening. Wij beseffen dat ons belang meer behelst dan de factoren kapitaal en arbeid. En zolang wij mee-ontwikkelen met de samenleving, zal er altijd wat voor ons te doen blijven.”

Een citaat uit het februari-nummer van het vaktijdschrift VM van Wim Ruijgrok, 'dé promotor van professioneel verenigingsmanagement in Nederland', in een interview naar aanleiding van zijn afscheid als hoofdredacteur van VM.

“Associations have unwittingly been in the knowledge business, and unless they figure out how to intentionally conduct themselves as knowledge businesses and maintain what could be a critical competitive

advantage, they are going to run over in a stampede of for-profit businesses that see an opportunity in taking over those markets.”

Uit: Association of Knowledgework

“It is quite likely that your membership base will become increasingly transient and temporary. Many will be in a situation in which they will have multiple different careers throughout their lifetime. While members of the past might belong to your associations for a few decades, in the future they might have a relationship with you for only a few years, or perhaps even months, before they move on. Your relevance to them is declining. They will connect and network in different ways; they might not need the particular solution set that your association provides. With rapid knowledge growth, they will be far more specialized, more niche-oriented in their focus. And given their entrepreneurial background, they will often self-organize themselves into affinity groups that might last but for a short period of time, bypassing you in favour of quick moving knowledge groups. Your inability to respond to their needs will render your role less significant.”

Uit: jimcarroll.com □

Op de website van de Federale Overheidsdienst Economie kan je informatie vinden over de procedure voor het oprichten van een beroepsvereniging volgens de wet van 13 maart 1989.

Voor de neerlegging van de statuten en latere wijzigingen is bijgevolg ook een aparte procedure voorzien.

Tot slot nog even vermelden dat de wetgeving van 1898 de volgende definitie geeft:

“De beroepsvereniging is een vereniging uitsluitend gevormd voor de studie, de bescherming en de ontwikkeling van de beroepsbelangen van haar leden. De verenigingen mogen zelf noch beroep noch ambacht uitoefenen. Worden haar echter toegelaten: (...) 5° De aankopen van vee, machines en andere werktuigen, en, in het algemeen, van alle voorwerpen bestemd om de eigendom te blijven van de vereniging ten einde in gebruik te worden gegeven aan haar leden, bij verhuring of anderszins, met het oog op de uitoefening van hun beroep of van hun ambacht.”

In de praktijk stellen we vast dat heel wat sectororganisaties en beroepsverenigingen de norm van een VZW aannemen (Wet van 2 mei 2002, Belgisch staatsblad, 11 december 2002). □

quotes

uitsmijter

Hoe oud zijn Belgische beroepsverenigingen?

Leden Administratie Management

Uw leden zijn het hart van uw organisatie, ze delen in uw visie en ondersteunen uw belangen. Ze zijn de drijvende kracht en de bestaansreden van uw organisatie. Een goed doordachte ledenadministratie, waar zowel uw leden als uw organisatie mee gebaat zijn, verdient uw volle aandacht. Q-MembeR is een uitgebreid relatiebeheerpakket met specifieke functionaliteiten voor ledenorganisaties, gebaseerd op Microsoft Dynamics CRM 4.0.

De kern van Q-MembeR is het in kaart brengen van uw leden, sponsors, partners en relaties om vervolgens uw acties op hen af te stemmen. Tevens is het een pakket dat ervoor zorgt dat uw relaties van een optimale service kunnen genieten. Door de 360-graden benadering staan met deze oplossing voortaan uw leden en andere stakeholders centraal in uw organisatie. Q-MembeR is een omkadering die u helpt de volledige organisatie centraal te beheren en dit alles met de beste zorgen die ze behoeft.

Leden Management

Uw medewerkers kunnen dankzij Q-MembeR alle informatie betreffende uw (potentiële) leden en andere relaties op een eenvoudige wijze raadplegen. De opvolging van hun voorkeuren en gedragingen wordt hierdoor een eenvoudige taak. Dit versnelt de ledenwerking van uw organisatie en versterkt de binding met uw leden.

Diensten Management

Uw service bepaalt in grote mate de betrokkenheid en de tevredenheid van uw leden. Doorsturen van informatie, het beantwoorden van vragen, specifieke diensten die uw organisatie verzorgt, ... dit alles kan eenvoudig opgevangen worden. Een volledige service management module is hiervoor uitgebouwd. Uw diensten worden zo nog meer een toegevoegde waarde voor uw leden.

Totaaloplossing

Met Q-MembeR biedt Qurius u een totaaloplossing voor een optimale ledenadministratie met integratiemogelijkheden van een callcenter voor de front-office, een content management systeem en een back office applicatie.



Q-Member

Beheer uw

leden, relaties & partners

met de BESTE zorgen

zeppos

V.U. Marc Mestdagh

2Mpact nv

Kortrijksesteenweg 1007

B-9000 GENT

Tel. +32 (9) 233 48 66

E-mail : zeppos@2Mpact.be