



**TIPS voor een krachtige organisatie en succesvolle activiteiten van KBO-afdelingen in Gelderland**  
*Ter uitvoering van een deel van de uitkomsten van de onderzoekrapportage **..Een stip aan de horizon..***

**Consultatieversie      februari 2025**

## **Inhoudsopgave**

<b>Voorwoord</b>	<b>3</b>
<b>Een aantrekkelijke ouderenorganisatie</b>	<b>4</b>
<b>Tips voor succesvolle activiteiten</b>	<b>4</b>
<b>Tips voor succesvolle ledenwerving</b>	<b>6</b>
<b>Hoe word je aantrekkelijk voor jonge ouderen</b>	<b>8</b>
<b>Tips voor succesvolle werving vrijwilligers en bestuursleden</b>	<b>10</b>
<b>De alleroudsten, omzien naar elkaar</b>	<b>10</b>
<b>Communicatie</b>	<b>11</b>
<b>Tips voor een goede organisatie</b>	<b>11</b>
<b>Bijlage</b>	<b>12</b>

## **Voorwoord**

***Vorig jaar bracht de werkgroep 'profilering en netwerk' de onderzoeksrapportage ..Een stip aan de horizon.. uit. Op 1 mei van dat jaar vond in de Algemene Ledenvergadering (ALV) van KBO Gelderland besluitvorming plaats over de uitkomsten van de rapportage. Bestuur en diverse werkgroepen, waaronder de onze, zijn sindsdien aan de slag gegaan om de aanbevelingen uit de rapportage verder op te pakken. In ons geval gaat het onder andere over: het aanbieden van aantrekkelijke activiteiten, gezelligheid bieden, 'omzien naar elkaar', informatieverstrekking, profilering en zichtbaarheid, communicatie, belangenbehartiging en samenwerking. Het navolgende overzicht poogt afdelingen die aangesloten zijn bij KBO Gelderland desgewenst op weg te helpen bij een (door)ontwikkeling naar een krachtige organisatie met succesvolle activiteiten. Dit is de zogenaamde 'consultatieversie'. Komend najaar gaan we graag met u in gesprek over gewenste aanpassingen en verbeterpunten.***

***Werkgroep Missie, Communicatie en heroverweging ONS (MCO):  
Jet Koederings, Janiska de Wolde, Willie Vinkenvleugel en Jan Dirk Focker.***

## **Een aantrekkelijke ouderenorganisatie**

Bij de totstandkoming van de onderzoeksrapportage..Een stip aan de horizon.. ontstond in de verwerking van de enquêteresultaten en tijdens de verdiepingsgesprekken een mooie gedachtelijn omtrent onze 'reden van bestaan', ofwel hoe kunnen we ons als KBO-afdeling op aantrekkelijke wijze manifesteren.

Het aanbieden van activiteiten voor onze leden is duidelijk onze 'corebusiness'. De opsomming van de activiteiten bij de diverse vragen in het onderzoek was indrukwekkend! Gezelligheid wordt daarbij heel belangrijk gevonden. Maar 'omzien naar elkaar' was ook een punt van aandacht. Ondersteuning bij deze activiteiten was voor veel afdelingen niet écht nodig. Maar je kunt het altijd aanbieden aan diegenen die daar wel behoefte aan hebben. Een meerderheid vond dat je de activiteiten wel regelmatig moet vernieuwen om nieuwe leden te werven.

Belangenbehartiging en informatieverstrekking aan en in mindere mate ondersteuning van leden wordt belangrijk gevonden. Ook het uitonderhandelen van kortingen voor senioren is een in het oog springende reden om lid te worden van een ouderenbond.

Solidariteit is ook een reden om je bij een ouderenbond aan te sluiten! En afdelingen zijn zich er van bewust dat ze niet alles kunnen oppakken, maar dat doorverwijzing naar bijvoorbeeld Zonnebloem en gemeente/welzijnsorganisatie belangrijk is. Richting gemeente bestaan er goede mogelijkheden om mee te denken over hoe bijvoorbeeld ouderenwelzijnsbeleid kan worden vormgegeven. KBO-Gelderland speelt natuurlijk een faciliterende rol en een rol bij de belangenbehartiging. In de navolgende hoofdstukjes gaan we nader in op hoe je verder kunt toewerken naar een aantrekkelijke KBO-afdeling.

Dit document is een beetje bedoeld als 'handboek soldaat' voor de KBO-afdeling. Het is bedoeld als naslagwerk en inspiratiebron om na te gaan of je als afdeling nog steeds het goede doet.

## **Nauw onderling contact**

De tijd dat via kerk en overige netwerken altijd wel leden naar KBO-afdelingen toestroomden en actief werden is niet meer.

Het is en blijft een weerbarstige materie: het aantal senioren neemt toe, maar de behoefte aan ouderenbonden neemt af.

De moderne senior heeft hele andere behoeften en zal zich niet meer zo snel bij een in zijn of haar ogen traditionele/ouderwetse organisatie aansluiten.

We zullen daarom altijd actief in de weer moeten blijven om leden, vrijwilligers en bestuursleden te werven. Daarvoor moet je aantrekkelijk zijn en blijven en dat doe je door nauw onderling contact te houden, bijvoorbeeld door groepsgesprekken tijdens de ALV of tussendoor, enquêtes en huisbezoeken. En wat je aan informatie opvangt moet je goed registreren en er daarna ook daadwerkelijk wat mee doen.

Daarnaast speel je een rol in belangenbehartiging op landelijk niveau! Opvangen wat er leeft, doorgeven aan onze overkoepelende organisaties en weer terugkoppelen wat er mee gedaan is, is ook een belangrijke taak/

## Tips voor succesvolle activiteiten

### *Een eigen huis*

Een eigen huis, een plek onder de zon en altijd iemand in de buurt die van me houden kon. Zo bezong René Froger het. Voor de KBO-afdeling ligt het net even anders, maar het komt uitdrukkelijk op het zelfde neer!

**EEN EIGEN LOCATIE VOOR ACTIVITEITEN IS GOUD WAARD!**

Zeker wanneer je deze gedurende langere periode in de week kunt open stellen. Dit heeft een enórmee aantrekkingskracht. Mooi om het samen met andere (senioren)verenigingen te organiseren. Je houdt het niet voor mogelijk, maar mensen, leden en vrijwilligers en activiteiten komen dan bijna vanzelf.

### *Voorbeelden van aantrekkelijke activiteiten*

#### **Creatief**

- Handwerkcafé (soms geeft alleen al de titel een jongere uitstraling!)
- Workshop schilderen
- Quilten

#### **Beweging**

- Werelddansen
- Yoga/Tai Chi
- Biljarten, damesbiljart
- Darten
- 'Loop de historische kilometer'
- Eigen mini-golf aanleggen
- Sportdag i.s.m. lokale sportschool

#### **Muzikaal/cultureel**

- Seniorenkoor
- Boekenclub
- Musea bezoeken
- 1 x per drie maanden een muzikale sixties-bijeenkomst

#### **Ontmoeten**

- Samen uit eten bij steeds een andere horecagelegenheid in de omgeving

#### **Wedstrijd-element**

- Pub quiz
- Dammen/schaken in de avond
- Wedstrijd The Voice Senior lokaal

#### **Cursussen**

- Talenles: Duits, Engels, Spaans
- Cursus Kunstgeschiedenis of Kunst & Cultuur
- Cursus Filosofie
- Cursus Klassieke muziek
- (Gezond) koken
- Beleggingsclub

#### **Bijeenkomsten**

- Avondbijeenkomsten/activiteiten (omdat men overdag werkt of op kleinkinderen past)

-> bijvoorbeeld lezingen met bekende mensen, dat trekt.

Kosteloos. Met naborrel (die is wel voor eigen rekening). Dit trekt

echt jongere senioren.

### **Natuur**

- Natuurfilm vertonen en daarna (met gids) in de natuur wandelen
- Natuurcursus i.s.m. Natuurmonumenten of IVN

### **Overig**

- Repaircafé, met bijkomend voordeel: daar kom je ook met jongeren in contact, want die zijn vaak duurzaam ingesteld
- Hobbycentrum (vaak in samenwerking met andere organisaties, anders is het duur). Jongere potentiële leden zijn niet alleen in ontmoeting geïnteresseerd, maar ook in vrijwilligerswerk.
- Het hebben van een klussendienst, die ook voor niet-leden werkzaam is, biedt het voordeel dat je ook niet-leden beter leert kennen. En dus kunt benaderen om lid te worden

## **Tips voor succesvolle ledenwerving**

Helaas, dé manier om leden te werven bestaat niet.

Het spreekt voor zich dat je gemotiveerd moet zijn om nieuwe leden te werven. Belangrijk is dat ledenwerving continu aandacht krijgt.

Samenstellen van een ledenwerfgroep die de volledige organisatie en uitvoering van de actie coördineert.

Van belang in de wervingsactie(s) is om te weten hoeveel budget je beschikbaar hebt.

### *Nieuwe inwoners*

Probeer met de gemeente af te spreken dat bijvoorbeeld jaarlijks alle inwoners die dat jaar 60 zijn geworden een informatiebrief krijgen over ouder worden met onder andere de gegevens van ouderenbonden erin.

### *Persoonlijk benaderen*

Persoonlijk benaderen van potentiële leden heeft het meeste effect. Bezorg vooraf een flyer, moet er aantrekkelijk/opvallend uitzien. Gebruik kernachtige zinnen. Maak in de regel een afspraak voor een bezoek, al kunnen soms de mensen spontaan bezocht worden.

Tijdens een bezoek moet je vooral vriendelijkheid uitstralen. Je leest uit de ogen waar het naar toe gaat.

Het initiatief bij de werving in eigen handen houden, d.w.z. geen inschrijvingsformulier achterlaten, maar zelf invullen. Wil het echtpaar overleggen? Dan afspreken dat je erop terugkomt.

Is het nee, dan op tijd ophouden en met rust laten (doorgeven werving groep). Wel vragen mogen we over een of twee jaar nog eens weer terugkomen?

Aan het einde van de ledenwerfcampagne is het tijd voor de evaluatie.

### *Leden werven leden*

Wisselend resultaat, afhankelijk hoe indringend je de leden ervan kunt overtuigen van de noodzaak voor zowel de vereniging als het individuele lid. Bij het aanbrenge van een nieuw lid, ontvang je als bestaand lid een cadeau.

### *Huis aan huis actie*

Vaak weinig respons, geeft wel bekendheid.

### *Potentiële leden persoonlijk aanschrijven*

Gericht potentiële leden met een flyer aanschrijven met een inschrijfformulier. Met de vraag doe dit ingevulde formulier bij mij in de brievenbus, stuur het per post, of, ik kom kom het graag ophalen. Mocht u om welke reden dan ook besluiten geen lid te worden laat het mij dan ook even weten door bv e-mailtje, telefoontje of dit formulier niet volledig ingevuld, alleen wel de naam met adres bij mij in de brievenbus te doen. Dit bespaart me veel werk.

Geen respons na twee weken bezoeken.

Redelijk succesvol en bespaart werk. Levert informatie op.

### *Gebruik de ledenadministratie om je ledenbestand te analyseren en te leren kennen!*

Gebruik de kennis over je leden om de juiste dingen te organiseren en mensen actief te betrekken; dit levert een actief, bloeiend ledenbestand op. Voer bijzonderheden in over (nieuwe) leden; op welk vakgebied hebben zij ervaring, wat zijn hun vaardigheden, hebben zij bestuursfuncties bij andere organisaties. Dan kun je, als ze een tijdje lid zijn, daar op inhaken met de vraag of zij wat meer kunnen betekenen voor je vereniging. Ook is het handig om in het systeem te noteren waar belangstellingen liggen, met het oog op het organiseren van aansluitende activiteiten: lezingen, reisjes, excursies, actieve ontmoetingen etc. Vraag waarom mensen lid zijn geworden. Ga met ze in gesprek of ze meer zouden willen betekenen. Hoe groter het aantal actieve leden, hoe bloeiender je vereniging en dan trek je vaak vanzelf (nog) meer mensen aan. Er is ook een slapend ledenbestand; probeer mensen toch te interesseren, vraag ze wat ze willen. Inventariseer dus eens hoeveel actieve/minder actieve leden je hebt.

### *Voorbeeld teksten*

Senioren zijn van grote waarde, vol ervaring en betekenisvol voor de samenleving. We maken ons sterk om hun belangen te behartigen, op het gebied van digitalisering, gezondheid en zorg, mobiliteit en wonen en sociaaleconomische zaken.

Profiteer ook van de verschillende collectieve kortingsvoordelen. Maar ook het door deskundigen de belastingaangifte laten verzorgen, tegen een kleine vergoeding. En u ontvangt maandelijks een prachtig leden blad. Naast belangenbehartiging hebben we ook een aantrekkelijk en gevarieerd geheel van activiteiten. Zowel informatief als ontspannend. Waarbij wij de gelegenheid creëren elkaar te spreken en te ontmoeten. Kom erbij, gezellig! Ook ontvangen onze leden alle afdelingsinformatie en tien-keer per jaar ons mooie ledenmagazine gratis.

Alleen al om de belangenbehartiging te ondersteunen, zou u lid moeten worden!

*Gratis koffie-ochtendje.*

Als men lid is: GEEF ZE DAN EEN WARM WELKOM!

- Geef een welkom-tas af bij nieuwe leden.
- Doe wat meer dan men van je verwacht. Dat verrast en laat een positief gevoel achter.

## **Hoe word je aantrekkelijk voor jonge ouderen**

*Leeftijdsgrens?*

- Het is moeilijker om jongere leden te werven die nog niet met pensioen zijn. Neem een besluit op wie je je richt. Wat voelt het beste, wat is lokaal het beste? Het is in eerste instantie makkelijker om degenen die net met pensioen zijn - of binnenkort gaan te benaderen. Dat hoeft niet altijd pas bij 67 te zijn.
- Er is een aantal fasen te herkennen in de redenen waarom men lid is, gerelateerd aan leeftijd:
  - Uit solidariteit
  - Men gaat vrijwilligerswerk doen
  - Men gaat zelf hulp nodig hebben
  - 'Je hoeft hier nooit meer weg'

*Het zijn toch grotendeels de activiteiten die je organiseert die (jongere) mensen trekken.*

- Dus het is zaak om de goede dingen te organiseren, waar behoefte aan is. Doe daar onderzoek naar. En probeer eens wat uit. Het is best lastig om jongere senioren te werven. Jonge vitale ouderen hebben andere ideeën over de invulling van hun vrije tijd. Ander soort sociale netwerken. De vraag is ook hoe je deze twee groepen (jongere en oudere senioren) invlecht. Het is wel een generatieverschil! Moet je dat eigenlijk wel willen? Differentiëren naar activiteiten is misschien een oplossing. Maar zoiets geldt bijvoorbeeld weer niet voor een toneelclub of muziekclub. Daar is een variatie aan leeftijden juist leuk!  
Als je een gevarieerd aanbod hebt aan activiteiten bied je in ieder geval voor elk wat wils. En als alles 'door elkaar loopt' geeft dat juist een goed effect. De ene 60-er is de andere niet, de ene 80-er de andere ook niet.
- Doe een mooi welkomstaanbod  
Gratis lidmaatschap eerste jaar  
Benader alle 50+ of 60+ers, biedt ze een jaar lang gratis lidmaatschap aan. Geef wel duidelijk aan dat ze dan lid zijn en het eerstvolgende jaar een rekening krijgen/automatische afschrijving krijgen, tenzij ze bijtijds opzeggen. Houd tussentijds goed contact, vraag naar de ervaringen. Probeer ze actief te betrekken en uit te nodigen. Houd dus vinger aan de pols, biedt concrete activiteiten aan. Houd bijeenkomsten voor nieuwe leden. Houd zo mogelijk bij hoe vaak ze komen en waarin ze geïnteresseerd zijn (daarmee leer je ook welke activiteiten goed aansluiten bij wensen). Geef ze aandacht!



### *Hoe kom je aan adressen 50+*

De vraag is hoe je aan adressen van 50+ers komt. In een dorp is dat makkelijker dan in een stad. Men kent ze wel zo'n beetje. Soms is de gemeente bereid om uit jouw naam een brief met een aanbod te sturen. Regel een leuke actie met lokale winkeliers

'Word lid en krijg entree van deze activiteit gratis'

Regel een activiteit voor álle senioren, waarvoor wel entreegeld moet worden betaald (misschien zelfs ook door leden). Wordt men lid, dan krijgt men direct bij de bewuste activiteit vrij entree. Bij een senioren pub quiz werd zoiets gedaan en bij een senioren carnavalsmiddag. Het loonde dus om direct lid te worden.

### *Tips voor activiteiten voor categorieën*

- Probeer te differentiëren in je activiteiten. Dus organiseer verschillende dingen voor verschillende groepen. Niet iedereen hoeft overal mee te kunnen doen.
- Soms zit het effect in het wijzigen van kleinere dingen in de manier waarop je organiseert: bijvoorbeeld door de kerstviering overdag te houden (lunch) in plaats van 's avonds (diner). Pak de Algemene Leden Vergadering anders aan, creëer er een andere sfeer.
- Houd een aparte bijeenkomst voor nieuwe leden.
- Denk niet in beperkingen, wees wat 'stouter'! Denk wat meer 'Out of the box'. Of zoals dat tegenwoordig ook heet: buiten je 'comfortzone'.
- Houd je activiteiten ook eens tegen het licht. Denk niet te snel: 'dat doen we altijd al zo'. Kopieer dus ook niet automatisch de activiteiten van het voorgaande jaar naar het komende jaar. Dat is juist het moment om er even bij stil te staan. Wat willen leden, wat willen nog-niet-leden, wat willen jongere senioren? Vraag regelmatig aan je leden wat ze van het aanbod vinden. Dat hoeft niet altijd via een officieel onderzoek, je kunt het ook één op één spontaan vragen, tijdens een wandeling bijvoorbeeld.
- Als eerder aangegeven: wat heel goed werkt, maar helaas niet iedereen gegeven is, is een eigen locatie. Dat hoeft niet eens in eigendom te zijn, maar het gaat om een eigen honk van waaruit je dingen kunt organiseren en een centrale ontmoetingsplek hebt. Wat ook bevorderlijk werkt, is dat je gebruik maakt van een multifunctionele accommodatie (MFA). Met de andere partijen (school, naschoolse opvang, bibliotheek, fitnessruimte, etc.) kun je samen dingen organiseren of zelfs bij elkaar leden werven. De opa's en oma's die hun kleinkinderen naar school/opvang brengen kun je direct benaderen; biedt ze een programma aan van wat je organiseert. Hang zichtbaar posters op. Nodig ze uit voor een kopje koffie in de ontmoetingsruimte (inloop).
- Organiseer een keer een lunch voor grootouders en kleinkinderen samen. Of regel een gezamenlijk uitje. Organiseer voorlezen. Organiseer met de bibliotheek een leesclubje, of lezingen. Eén Afdeling verhuisde van een seniorencomplex naar een gemeenschapshuis en kreeg door de betere uitstraling spontaan nieuwe leden.
- Samenwerking met andere organisaties werkt! Werk samen met andere verenigingen, organisaties en gremia in je

wijk/dorp. Laat van je horen bij al deze clubs. Wat kun je voor elkaar betekenen en wat kun je samen doen? Laat leden op elkaars bijeenkomsten komen. Bijvoorbeeld met carnaval, de kermis. Deze jongere senioren zullen nog niet zozeer zelf aan activiteiten deelnemen (daarvoor voelen ze zich nog 'te jong'), maar ze staan altijd klaar om de lokale seniorenvereniging te helpen met allerlei zaken. Langzamerhand raken ze daardoor steeds meer betrokken.

## **Tips voor succesvolle werving vrijwilligers en bestuursleden**

*Tips bestuursleden en vrijwilligers werven*

- Benader ook nog-niet-leden
- Benader ook mensen die nog niet met pensioen zijn
- Werf vooral jongere senioren, die trekken weer andere jongere senioren aan
- Geef ieder zittend bestuurslid de opdracht om bijvoorbeeld drie nieuwe mensen te benaderen

## **De alleroudsten, omzien naar elkaar**

- Organiseer een middag voor 80+ers. Ga bij 90-jarigen langs. Maar dat doen heel veel afdelingen al.
- Uit een eerdere enquête onder leden bleek dat het bij activiteiten niet alleen gaat om 'gezelligheid', maar ook om 'het omzien naar elkaar'. 60 % van de respondenten gaf aan dat dit gewaardeerd wordt. We zitten in een levensfase van kwaaltjes en kwalen en dierbaren die ons ontvallen. En in dergelijke omstandigheden is het erg fijn als er naar je wordt omgekeken. Vrijwillige Ouderen Adviseurs (VOA's) worden op dit punt enorm gewaardeerd en de opleiding die vanuit KBO Gelderland wordt georganiseerd valt telkenmale in zeer goede aarde bij de afdelingsbesturen. Wellicht kunnen we op dit punt nog volgende stappen zetten.
- Een 'eigen bezoekersdienst' is een mogelijkheid. Een actieve houding tijdens 'de Soos' of 'het koffiemoment' ook. Maar ook uitwisseling tussen diverse instanties kan belangrijk zijn. Bijvoorbeeld het inschakelen van 'Leven met dood' in het kader van rouwverwerking.
- De bezorgers van het blad Ons (samen met het eigen nieuwsblad) zijn je ogen en oren om op te vangen wat er leeft bij ouderen en waar eventuele problemen zijn. Vaak wordt het Afdelingsblad persoonlijk overhandigd, om zo via een praatje contact te houden. Als er dan problemen worden gesignaleerd kan men dat aankaarten bij bijvoorbeeld Ouderenadviseurs. Of bij het bestuur. Als er het idee is dat men niet mee kan doen vanwege financiën, kun je kijken wat daaraan te doen valt. Ook alle andere hulpen (VOA's, Wmo-clïëntondersteuners, thuisadministrateurs en belastinghulpen) hebben natuurlijk ogen en oren.

## Tips voor goede samenwerking

### Tips voor samenwerking met gemeente

- Houd contact met de gemeente. Investeer in een goede relatie met de gemeente. Houd vinger aan de pols bij maken van zorg/woonvisies. Geef input aan gemeente. Houd contact met wethouders en beleidsambtenaren. Goede (persoonlijke) contacten kunnen veel opleveren. En de successen kun je (moet je!) delen. Dan weten leden en potentiële leden dat hun belangen worden behartigd. Vraag subsidie bij je gemeente.
- Voor reisjes en excursies kun je je krachten bundelen. Of voor voorlichtingsbijeenkomsten. Of zet bijvoorbeeld een gezamenlijke klussendienst op. Op die manier kun je méér doen en aanbieden aan je leden. Het straalt ook nog eens vitaliteit uit als je veel kunt organiseren en aanbieden.

## Zichtbaarheid/Communicatie

### *Zichtbaarheid*

- Vóór je aan je zichtbaarheid werkt, moet je eerst duidelijk hebben **hoe** je zichtbaar wilt zijn. Conclusie uit ..De Stip..: "We moeten niet benadrukken dat we oud zijn. Maar we moeten uitstralen dat het leuk is om aan onze activiteiten mee te doen en duidelijk voor het voetlicht brengen dat er voordeel is te behalen." Organiseer een 'eat to meet voor alle leeftijden', Geef 's avonds een interessante presentatie over de historie van je dorp of stad waar iedereen bij aanwezig mag zijn, ga golven en lok ook jonge senioren mee, organiseer een kunstroute door je dorp of stad, presenteer oude ambachten op de basisschool en nodig tijdens de nieuwjaarsreceptie andere verenigingen en iedere inwoner van je dorp of stad boven de 50 uit. Kortom: kies iets dat bij je past en zorg dat het opvalt. En maak van de gelegenheid gebruik om voor het voetlicht te brengen wat de lokale seniorenvereniging verder nog allemaal te bieden heeft.

### *Lokale publiciteit*

- Lokale publiciteit is een vak apart. Elke lokale samenleving heeft weer andere belangrijke communicatiekanalen. In de enquête voorafgaand aan ..De Stip.. scoorden lokale pers en een huis aan huis flyer hoog.

### *Denk voortduren na over communicatie!*

- In elk geval is het belangrijk bij elk onderwerp dat je onder handen hebt na te denken over communicatie. Wat wil je qua communicatie bereiken? En welke communicatiemiddelen zet je daarvoor in?

### *E-mailadressen en digitalisering*

- Probeer zoveel mogelijk e-mailadressen te verzamelen van je leden. Dat is toch de makkelijkste manier om ze te bereiken en om met ze te communiceren!
- Lang niet iedereen doet vol mee met de digitalisering, maar voor degenen die wel digitaal zijn moet je er wel gebruik van maken. Een voorbeeld is Whats-app-groepjes. Voor de wekelijkse activiteiten is het handig om zulke groepjes aan te maken. Je kunt

ook leden vragen of ze via whapp op de hoogte willen worden gehouden van bijvoorbeeld lezingen. Heel veel mensen hebben toch wel een smartphone en zitten op Whats-app.

- Ander idee: vraag leden of ze in een Whats-app -groepje willen waarbij ze op de hoogte worden gehouden van nieuwe berichten op je website.

## **Tips voor een goede organisatie**

*In In gezamenlijkheid en alsjeblieft: MAAK GEEN RUZIE!*

In de bijlage staan 7 tips voor krachtig bestuur van fonds 1818. We kunnen het niet beter beschrijven en nemen het daarom integraal op. Kern van het verhaal is: gezamenlijkheid, gezelligheid, waardeer elkaar EN GEEN RUZIE! Daar willen we echt af. Je hebt er niks aan...

# Zeven tips voor een krachtig bestuur

Bij het besturen van een stichting of vereniging komt best veel kijken. Ben je bezig met het oprichten van een bestuur en vind je het fijn om niet helemaal zelf het wiel uit te vinden? Of is jouw bestuur al een tijd actief, maar word je graag nog eens gewezen op kansen en valkuilen? Dan zijn dit zeven tips voor jou.

## 1. Organiseer je stichting of vereniging als een bedrijf

De bestuursvergadering duurt de hele avond, het is reuze gezellig. Maar welke afspraken zijn er aan het einde van de avond nu eigenlijk gemaakt? Herken je dit? Het is een valkuil waar veel besturen in lopen: het moet gezellig zijn. Als je op je werk vergadert, dan doe je dat toch ook efficiënt met een agenda, een tijdsplanning en een besluitenlijst? Waarom dan niet in je bestuur? De gezelligheid komt bij het drankje na afloop.

Dat bestuurswerk vrijwilligerswerk is, wil niet zeggen dat het allemaal wat losjes geregeld kan zijn. Organiseer je stichting of vereniging als een bedrijf. Niet alleen strak vergaderen, maar ook

een goede inrichting van de organisatie. Je moet tenslotte je (toekomstige) vrijwilligers en doelgroep overtuigen van het belang van je stichting en ze betrokken houden. Je moet financiers vinden die geld in je organisatie willen steken. En je moet zorgen dat alles op rolletjes loopt. Ook als stichting of vereniging moet je voldoen aan regels voor goed bestuur en transparantie.

## 2. Zorg voor elkaar, zo voorkom je problemen

Je kunt aan alle regels van goed bestuur voldoen, maar dat betekent niet dat er nooit iemand een greep in de kas zal doen. Zorg daarom als bestuursleden goed voor elkaar en ken elkaar. Als je in de gaten krijgt dat iemand in de problemen zit, help hem of haar dan.

Een goede balans tussen je werk, privé en je bestuursactiviteiten is belangrijk. Houd elkaar daarmee ook een beetje in de gaten. Als een bestuurslid het thuis of op het werk te druk heeft, zorg dan dat hij of zij het in het bestuur wat rustiger aan kan doen. Liever even pas op de plaats maken dan uit het bestuur stappen.

## 3. Zorg ervoor dat je een blij bestuur hebt

Als het rommelt in het bestuur of de doelen niet helder zijn, werkt dat door in de organisatie. De vrijwilligers merken het. En voor je het weet, gaan ze weg. Dus: zorg ervoor dat je een blij bestuur hebt met duidelijke doelen en een goede band met de achterban. Dan zijn je vrijwilligers ook blij en lopen ze niet weg.

## 4. Blijf niet te lang zitten

Mensen die al twintig jaar in het bestuur zitten, zitten er te lang. Ze hebben veel kennis en kennen de geschiedenis van de organisatie. Maar als iedereen (te) lang blijft zitten, loop je een groot risico vast te roesten in patronen en de aansluiting met de achterban te verliezen.

Een bestuur met alleen maar nieuwe en jonge bestuursleden is ook een risico. Kleine, nieuwe clubjes kunnen na een paar jaar alweer ter ziele gaan omdat er geen nieuwe bestuursleden te vinden zijn. Het is de kunst om te blijven vernieuwen zonder dat iedereen tegelijk aan het einde van een termijn zit.

## 5. Maak een meerjarenbegroting

Deze tip is voor de penningmeester. Heb je de financiën van je organisatie op orde, zowel op de korte als op de lange termijn? Heb je goed inzichtelijk wat erin en -uit gaat? En weet je ook wat je over een paar jaar nodig gaat hebben, bijvoorbeeld voor afschrijvingen of onderhoud? Maak een financieel beleidsplan en een meerjarenplan. Weet je eigenlijk of jouw organisatie btw kan terugvragen? Zoek het eens uit, wie weet levert dit een vrolijke verrassing op. Een goede penningmeester is zijn of haar gewicht in goud waard.

## 6. Organiseer zo veel mogelijk van je af

Het bestuur is er voor het beleid. De verleiding is groot om als bestuur ook alles zelf uit te voeren. Niet doen: organiseer zo veel mogelijk van je af. Delegeren is een kwestie van vertrouwen. Laat anderen in de organisatie de uitvoering doen. Natuurlijk, bij een kleine stichting doe je als bestuur ook veel zelf, maar zorg dat de vrijwilligers zich betrokken en gewaardeerd voelen en geef ze het vertrouwen om je plannen uit te voeren. Zo houd je als bestuur een goede band met de vrijwilligers.

## 7. Wees trots op wat je doet, en laat dat zien

Zelfs de kleinste organisatie heeft gezamenlijke normen, waarden en ideeën waarom je iets doet. Misschien zijn er zelfs rituelen of tradities. Waar zijn jullie trots op? Al die dingen samen vormen je organisatiecultuur en die zorgt voor verbinding. Het is goed om daarover te praten en het zelfs vast te leggen.

Bron: Fonds 1818

