

Een bloeiende  
vereniging in 10 jaar...





Wat betekent een  
'bloeiende vereniging'  
voor jou?



Wie besteedt er meer dan  $x$  uur  
per week aan de vereniging?

Wie is deze oproep opgevallen?

**PS Ook de FASO heeft een probleem met opvolging van vertrekkende bestuursleden!  
Meld je aan als nieuw lid van het FASO-bestuur, dan kunnen we verder!**

**f a s o**  
FEDERATIE VAN AMATEUR  
SYMFONIE- EN STRIJKORKESTEN

# De cirkels van betrokkenheid



**Uitdaging: leden enthousiasmeren richting de kern van de club**



Zie ik je bij de workshop?

Dank voor de aandacht!

Een bloeiende  
vereniging in 10 jaar...



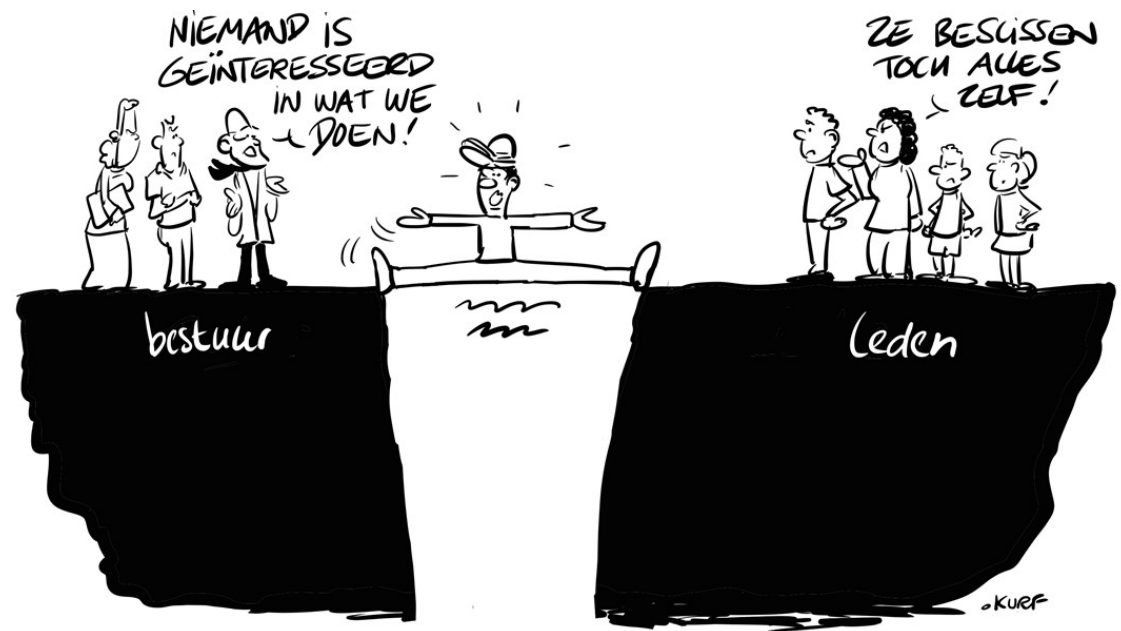


Hoeveel jaar ben je al actief bij  
jouw vereniging?

Line up!

# In vogelvlucht: van effectief besturen naar meer vrijwilligers

- ▶ Een bestuur bestuurt!
- ▶ Hoe krijg je dat voor elkaar?
- ▶ Hoe betrek je vrijwilligers?



# Drie niveaus in de vereniging

**Besturen:** beleid, visie, organisatie, bezetting, externe relaties  
→ *Hoe bescherm jij je eigen takenlijst en tijdsbesteding?*

**Managen/coördineren:** plannen, begeleiden, motiveren,  
aanspreken  
→ *Wie is hier goed in en vind dit leuk om te doen?*

**Uitvoeren:** actie, aanpakken, creativiteit  
→ *Hoe maak je taken uitdagend en aantrekkelijk voor leden?*

# De cirkels van betrokkenheid

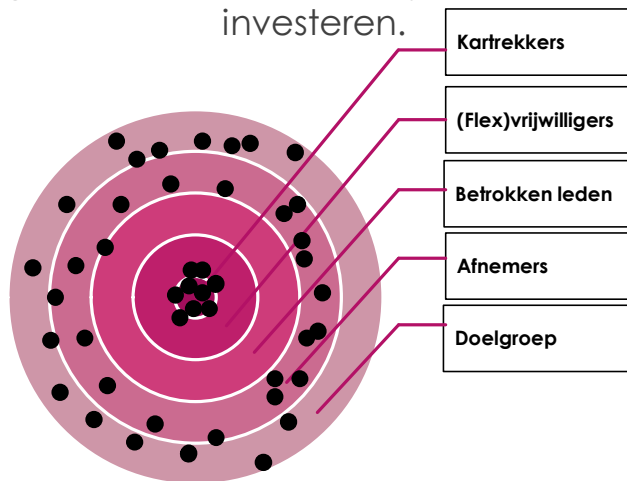


**Uitdaging: leden enthousiasmeren richting de kern van de club**

# Wat is de situatie op jouw vereniging?

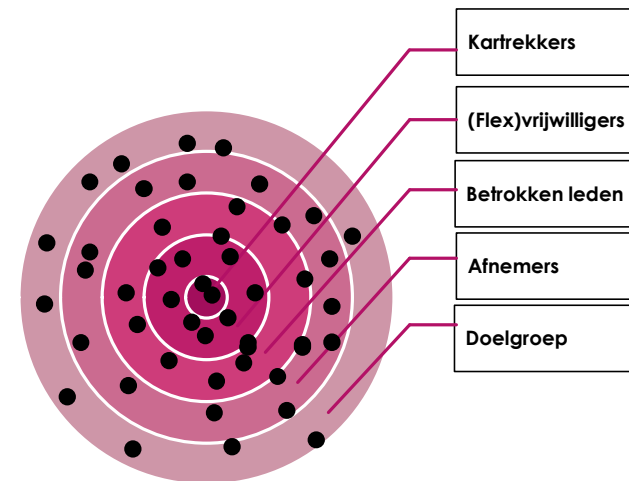
## De realiteit bij veel clubs:

Veel taken bij weinig mensen. Een kloof tussen harde kern en rest van de leden. Vrijwilligers zoeken voelt als trekken aan een dood paard. Kartrekkers zijn veelal uitvoerend bezig en zien geen kans om persoonlijk in leden te investeren.

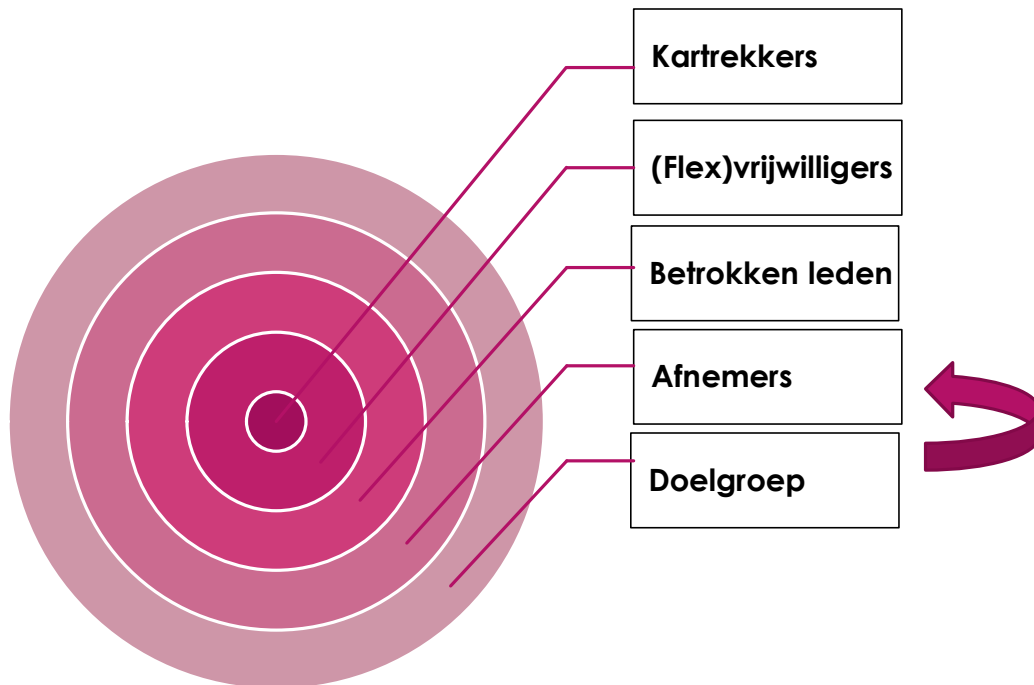


## De gewenste situatie:

Alle lagen zijn goed gevuld en er is doorstroom. Leden worden vanuit een enthousiaste, positieve toon geactiveerd. Dankzij voldoende uitvoerende hulp hebben kartrekkers ruimte om (nieuwe) leden te enthousiasmeren en begeleiden.

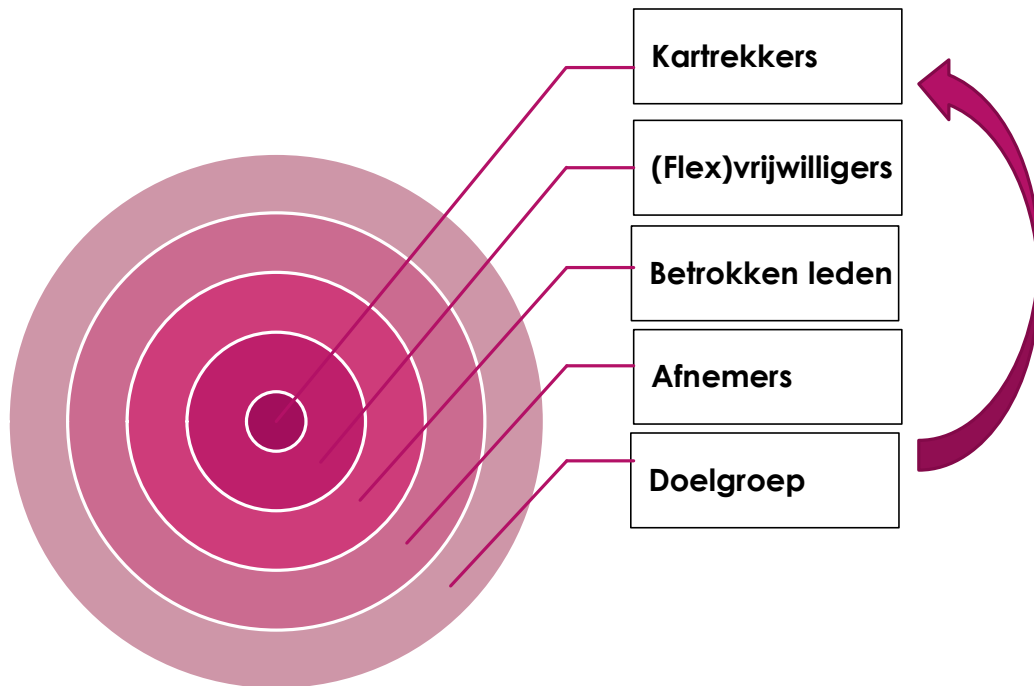


# Valkuil 1: alleen investeren in werving



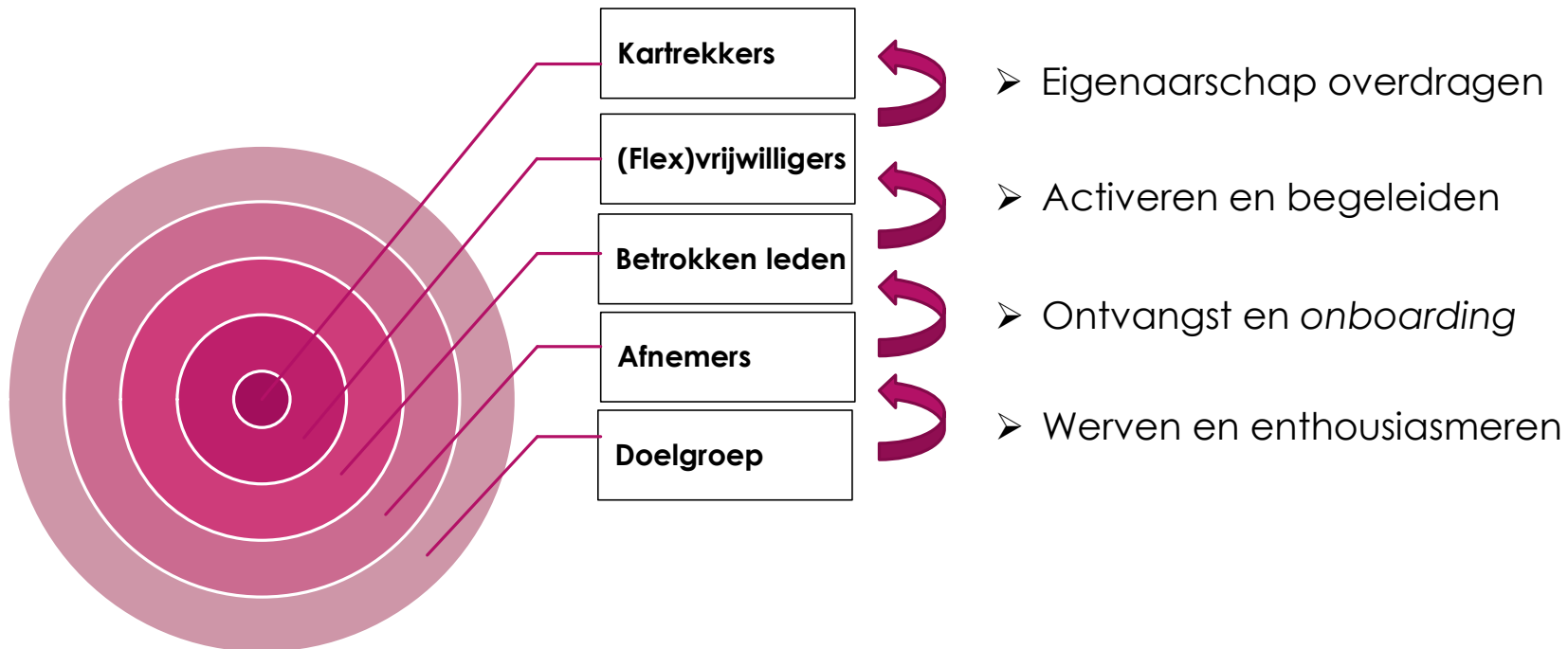
**Geslaagde wervingscampagnes en open activiteiten, maar geen persoonlijke aandacht meer vanaf het moment van lid worden.**

# Valkuil 2: onpersoonlijke benadering + te grote stappen



KAN IK U DAN VOOR  
DE KOMENDE 15 JAAR  
VASTLEGGEN OM VOORZITTER  
VAN DEZE CLUB TE ZIJN?  
DE VORIGE VOORZITTER  
HEEFT HET TROUWENS  
17 JAAR GEDAAN!

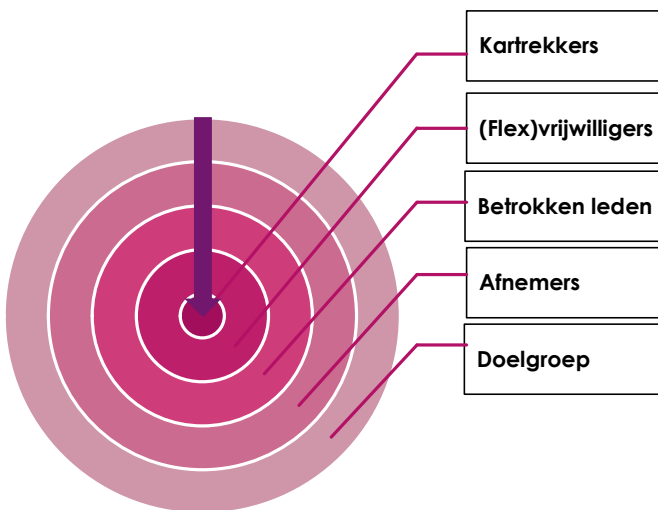
# Dus: investeer in álle stappen



# Bijpassende houding van het bestuur

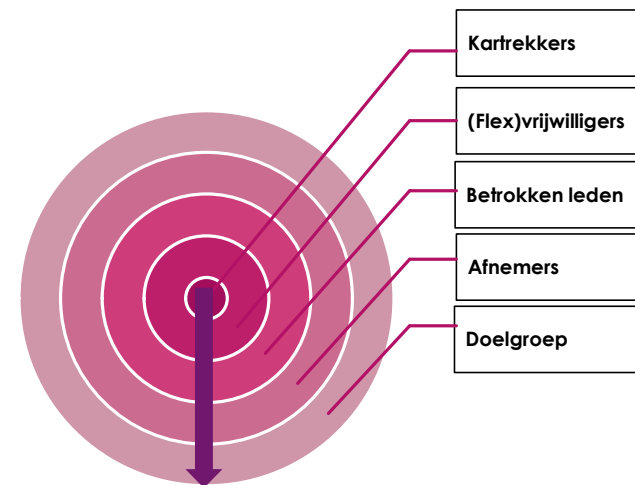
## Faciliterend bestuur

waarbij de ideeën van de doelgroep, leden en vrijwilligers leidend zijn  
-> nadruk op bevragen en betrekken

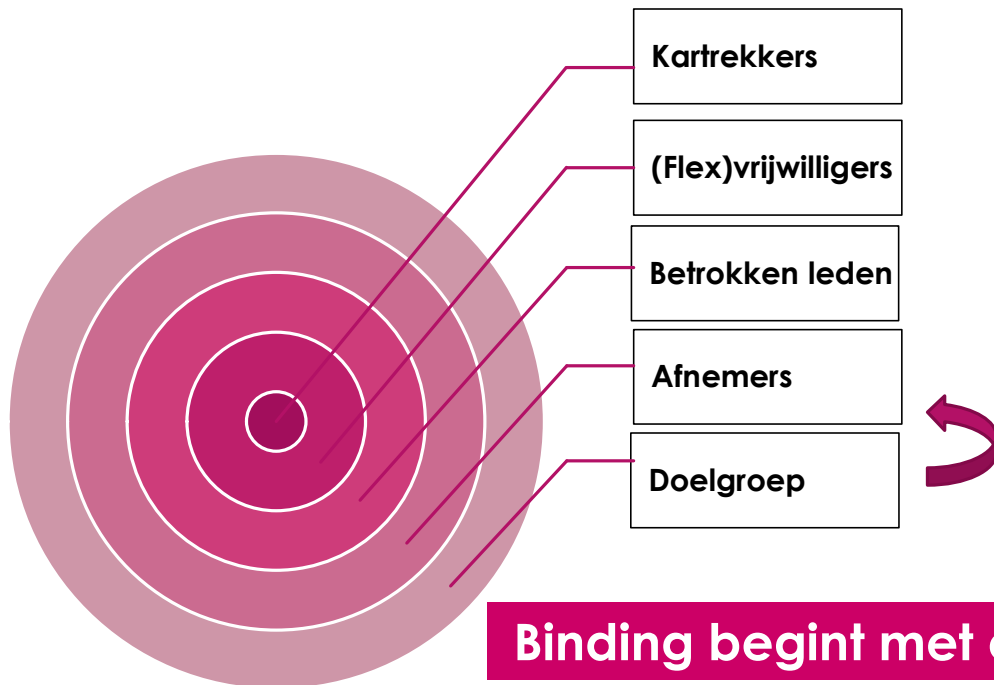


## Klassiek bestuur

waarbij het centraal geformuleerde beleid leidend is  
-> nadruk op zenden en aansturen



# Werven en enthousiasmeren



**Binding begint met een goede match van vraag en aanbod**

# Aan de slag met werven en enthousiasmeren

- ▶ Actie: benaderen x leden uit de (doel)groep die je meer wilt binden aan jouw club (al dan niet lid)
- ▶ Hoofdvraag: hoe sluiten we ons aanbod (nog) beter aan bij jouw vraag?
- ▶ Doel: ontdekken waar winst zit in het aanbod van de club

# Ontvangst en onboarding

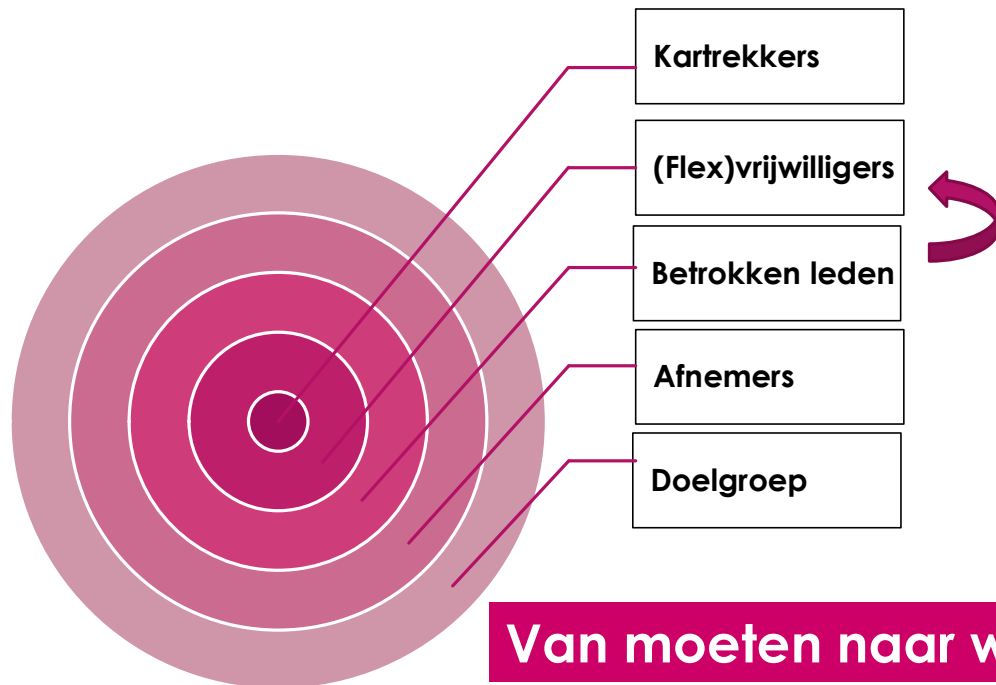


**Wie in het 1<sup>e</sup> jaar niet gezien en betrokken wordt, zegt z'n lidmaatschap op of blijft voor altijd *afnemer*.**

# Aan de slag met ontvangst en onboarden

- ▶ Actie: benader x leden/ouders die max 1 jaar lid zijn, uit de groep die voor jullie belangrijk is
- ▶ Hoofdvraag: hoe ervaar je het ontvangst en het 1<sup>e</sup> jaar als lid van onze club?
- ▶ Doel: zorgen de mensen zich gezien voelen en leren hoe het ontvangst nog beter kan

# Activeren en begeleiden

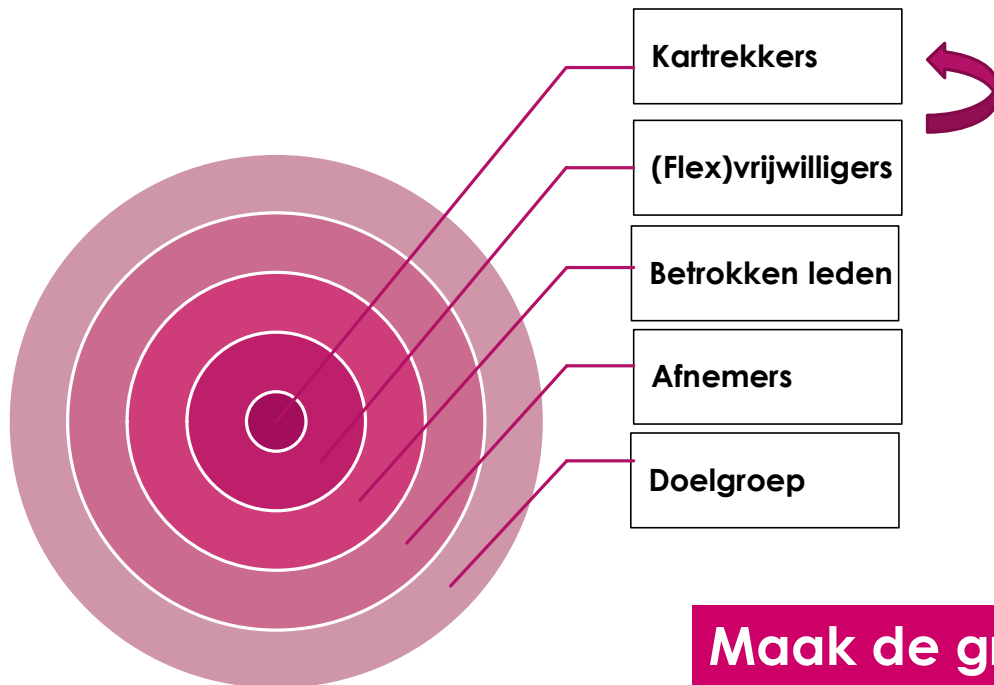


**Van moeten naar willen: meedoen omdat het leuk is!**

# Aan de slag met activeren en begeleiden

- ▶ Actie: benader x betrokken leden die zich (nog) niet actief in zetten voor de vereniging
- ▶ Hoofdvraag: welke ideeën heb je over de club en hoe zou jij je in kunnen/willen zetten?
- ▶ Doel: leden vanuit hun persoonlijke interesse enthousiasmeren iets te doen voor de club

# Eigenaarschap overdragen



**Maak de grotere, vaste taken aantrekkelijker**

# Aan de slag met eigenaarschap overdragen

- ▶ Actie: benader x vrijwilligers met wie je zelden tot nooit contact hebt
- ▶ Hoofdvraag: hoe bevalt het vrijwilligerswerk en wat kunnen we doen om je enthousiast te houden?
- ▶ Doel: zuinig zijn op je vrijwilligers, leren van hun ervaringen, zorgen dat ze zich in willen blijven zetten

Je kunt je  
aanmelden  
voor de  
training!

- ▶ Investering: 2 zaterdagen fysiek, 2 avonden online
- ▶ Kosten: aangeboden door Faso en KNMO
- ▶ Geef je interesse aan bij mij of later bij Faso

Met welk belangrijkste inzicht ga je hier weg vandaag?



Dank voor de aandacht!



Marleen van Engelen

<https://www.linkedin.com/in/sprekendmarleen/>

[info@sprekendmarleen.nl](mailto:info@sprekendmarleen.nl)