



ADVIES STRATEGISCH RICHTINGGEVEND BERAAD

Hoe haalt de Vereniging Familie Salm haar 200-jarig bestaan?

Werkgroep Strategisch Richtinggevend Beraad 2020-2021: Nina Bohm (83,1231), Anna Cuny (127,283), Erik Holtz (84,111), Roel Oosterwijk (117,222), Paula Ringelberg (89,221) en Hugo Roomans (120,12)

INHOUDSOPGAVE

1	INTRODUCTIE	2
1.1	Opdracht	2
1.2	Kader	2
1.3	Aanpak	3
2	ANALYSE EN REFLECTIE	4
2.1	Samenstelling	4
2.1.1	Ledenadministratie	4
2.1.2	Criteria voor het lidmaatschap	4
2.2	Verbondenheid	5
2.2.1	Fysieke ontmoetingen	6
2.2.2	Interactie	6
2.2.3	Eilandjes overbruggen	6
2.2.4	Verbinding in alle leeftijdsfasen	6
2.2.5	Op de hoogte blijven	6
2.2.6	Geschiedenis	6
2.2.7	Bijzonder verhaal	7
2.3	Communicatie	7
2.3.1	Huidige situatie	7
2.3.2	Vergelijking communicatiemiddelen	9
2.3.3	Social Media	12
2.4	Organisatie	14
2.5	Financiën	16
2.5.1	Huidige situatie Vereniging Familie Salm - Kosten	17
2.5.2	Huidige situatie Vereniging Familie Salm - Inkomsten	18
2.5.3	Ontwikkeling belegd vermogen	18
2.5.4	Haalbaarheidsanalyse Van Lanschot	19
2.5.5	Kapitaalontwikkeling VFS	20
2.5.6	Het Nuysinkfonds	20
2.5.7	Reflectie	21
3	ADVIES	22
3.1	Samenstelling	22
3.2	Verbondenheid	22
3.3	Communicatie	23
3.4	Organisatie	24
3.5	Financiën	25

1 INTRODUCTIE

1.1 Opdracht

In het voorjaar van 2020 heeft het bestuur van de Vereeniging Familie Salm de werkgroep “Strategisch Richtinggevend Beraad” (SRB) samengesteld. De werkgroep is gevraagd om antwoord te geven op de vraag: hoe haalt de Vereeniging Familie Salm haar 200-jarig bestaan?

Dit verslag bevat de analyse van de werkgroep en adviezen voor de levensvatbaarheid van de vereniging. Er zijn twee belangrijke actuele aanleidingen voor deze opdracht. Allereerst is de werkgroep gevraagd te kijken naar de contributie en eigen bijdrage voor de familiebijeenkomsten. Op de lange termijn (20-30 jaar) bestaat de kans dat het vermogen van de Familie Salm door het huidige bestedingspatroon (sterk) vermindert.

Daarnaast is de werkgroep gevraagd te kijken naar de impact van de statutenwijziging van 1996, waarbij de beperking van het lidmaatschap voor leden na de tweede generatie werd opgeheven en de groei van de vereniging vanaf dat moment. Aan deze laatste ontwikkeling is ook de positie van de naam ‘Salm’ binnen de vereniging gekoppeld, omdat deze naam steeds minder voorkomt. Wat verbindt ons met elkaar buiten deze familienaam?

1.2 Kader

De blauwdruk van iedere vereniging is te vinden in de statuten. In de statuten van de familievereniging worden drie doelen beschreven: elkaar helpen, verbinden van de leden en zorgdragen voor familiair cultuurhistorisch erfgoed. Deze drie doelen vormen het kader voor het verkennen van het antwoord van de vraag hoe halen we het 200-jarig bestaan van de vereniging?

- **Verbinden van de leden**

Dit is in de statuten niet opgenomen als een doel maar eerder als een middel: “door aaneensluiting van haar leden...”. Deze ‘aaneensluiting’ is minder vanzelfsprekend als de takken van de boom steeds verder groeien. Met het steeds schaarser worden van de achternaam ‘Salm’ boet ook de naamsverbondenheid aan kracht in. Een van de belangrijkste vragen voor de toekomst van de vereniging is wat de leden met elkaar verbindt.

- **Elkaar helpen**

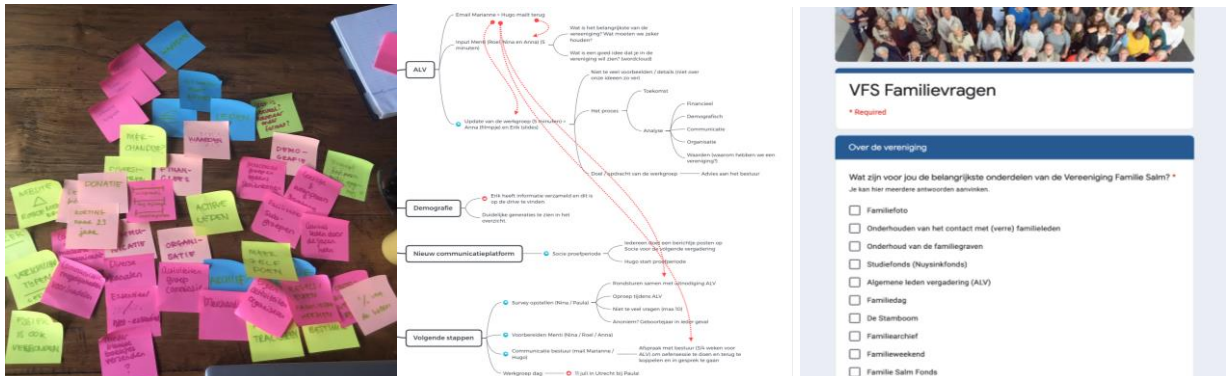
“De belangen van de familie Salm in het algemeen en die van haar leden in het bijzonder te bevorderen en voor de eer van die familie naar vermogen zorg te dragen.” [Artikel 3] Vroeger vormde de vereniging ook een sociaal vangnet, waarbij beperkte, financiële steun geboden kon worden aan familieleden. Hoewel er in de vereniging tegenwoordig minder behoefte lijkt aan steun in de financiële zin, heeft de vereniging nog steeds een grote toegevoegde waarde door het netwerk dat het de leden biedt. We kunnen elkaar ook helpen door de kennis en vaardigheden van de vereniging in te zetten voor elkaar.

- **Zorgdragen voor familiair cultuurhistorisch erfgoed**

In de statuten staat daarnaast: “b. een familiearchief aan te leggen en een stamboom bij te houden; c. graven van familieleden, vallende onder de omschrijving van artikel 7, en monumenten te hunner ere te onderhouden.” [Artikel 3] Dit is een helder doel voor de familievereniging dat ook voor de toekomst een kerndoel is. Met het oog op de toekomst speelt wel de vraag op welke manier we deze taken als vereniging uitvoeren. Wat moeten we digitaliseren? Zijn graven en monumenten in de toekomst nog net zo belangrijk? Hoe bouwen we verder aan het archief?

1.3 Aanpak

In maart 2020 gaan we als werkgroep aan de slag! Dat is een historisch moment, omdat we dat doen aan het begin van de corona crisis in Nederland. Na de kick-off bijeenkomst bij Loes met Marianne, werken we helemaal online.



Van links naar rechts: post-its van het brainstormen over aandachtsgebieden, online mindmappen tijdens onze vergaderingen en de ledenenquête.

1. Online samenwerken

Maandelijks komen we als werkgroep bij elkaar om aan de analyse van de vereniging te werken. We brainstormen met digitale mindmaps. In de eerste weken zijn we bezig met het bepalen van een aanpak. Het is al snel duidelijk dat we een analyse van de huidige stand van zaken binnen de vereniging willen maken en dat we in het advies willen aansluiten op het kernbegrip verbondenheid uit de statuten. Een versoepeling van de corona maatregelen biedt ons in juli de mogelijkheid om een echte werksessie bij Paula thuis te doen. Daarbij bepalen we de vijf aandachtsgebieden in het advies, die we in de ALV presenteren voor een eerste ronde van feedback.

2. Brainstorm met het bestuur en de ALV

In de digitale ALV presenteren we de eerste opzet van het advies en ook de manier waarop we zijn gaan analyseren. Niet alleen maken we gebruik van alle documenten en informatie die het bestuur ons al heeft meegegeven, maar we willen ook de leden betrekken. In een brainstorm met het bestuur gaan we in gesprek om te horen welke onderwerpen voor hen belangrijk zijn om in het advies mee te nemen. Tijdens de ALV kondigen we ook de ledenenquête aan.

3. Ledenenquête

In een ledenenquête willen we aan de leden twee overkoepelende vragen stellen: hoe beleef jij de vereniging op dit moment? En wat zijn jouw ideeën voor de toekomst?

Via de mail, de ALV, Facebook en Whatsapp proberen we ervoor te zorgen dat zoveel mogelijk leden over de enquête horen en deze invullen. In oktober sturen we samen met het bestuur familie-chocolaatjes als hart onder de riem in coronatijd, maar ook een aanmoediging om de enquête in te vullen. Uiteindelijk vullen 76 van de 240 leden (32%) de enquête in.

4. Uitwerken analyse, formuleren en delen van het advies

Vanaf november zijn we aan de slag met het uitwerken van de resultaten van de enquête en het schrijven van de analyse. We werken dan in koppels aan de verschillende thema's. Hugo en Nina schrijven over samenstelling en verbondenheid. Anna en Paula kijken naar de communicatie. Roel en Erik analyseren de organisatie en de financiële situatie. Wekelijks komen we digitaal bij elkaar om op basis van de analyses concrete adviezen te schrijven. Zo komen we uiteindelijk op een advies gebaseerd op de waarden van de vereniging, waar ook de stem van de leden, het bestuur, als de werkgroep in verwerkt zijn.

2 ANALYSE EN REFLECTIE

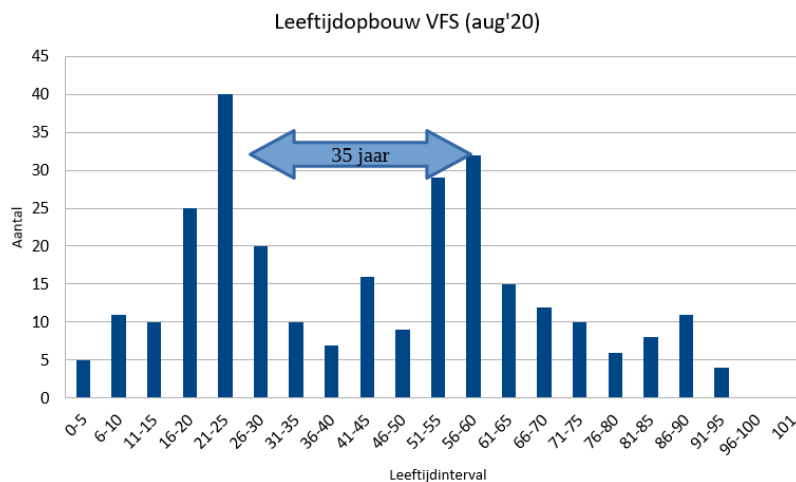
In dit hoofdstuk nemen we de vereniging onder de loep. Aan de hand van de onderstaande vijf aandachtsgebieden gaan we binnen de vereniging na wat de huidige stand van zaken is. Welke kansen en uitdagingen zien we voor de toekomst? De basis voor de analyse zijn de statuten en andere richtinggevende stukken binnen de vereniging, gegevens uit de ledenadministratie, de ledenenquête die we in 2020 na de ALV hebben uitgezet, verschillende gesprekken met het bestuur en onze eigen discussies binnen de werkgroep. We leggen vijf aandachtsgebieden vast om te analyseren:

1. Samenstelling van de vereniging
2. Verbinding binnen de vereniging
3. Met de tijd meegaan in communicatievormen
4. Organisatie van de vereniging
5. Financiële bestendigheid van de vereniging

2.1 Samenstelling

2.1.1 Ledenadministratie

Het blijkt onmogelijk een overzicht te creëren van de samenstelling van de vereniging door de jaren heen. Er zijn van verschillende jaren ledenbestanden, sommige op papier, en van de laatste jaren enkele Excel bestanden. Van meerdere jaartallen zijn deze niet beschikbaar en er worden ook geen 'historische data' opgeslagen; bijvoorbeeld bij overlijden wordt geen datum van lidmaatschap beëindiging geregistreerd maar wordt dit familielid uit het ledenbestand verwijderd. Het huidige ledenbestand toont twee duidelijke "generatie" golven:



Leeftijdopbouw van de familievereniging op dit moment (2020).

Het kan zijn dat dit beeld versterkt wordt doordat in de tijd na de studie relatief veel familieleden geen lid meer zijn. Uit de grafiek is dit niet af te leiden, omdat er geen historische data in de ledenlijst zijn opgenomen is het ook daaruit niet te achterhalen. In de beleving van de werkgroep is dit echter wel degelijk iets dat voorkomt: In de jonge jaren is lidmaatschap door de ouders gestimuleerd en gefinancierd en gedurende de studie is er een link via het Nuysinkfonds. Vervolgens ligt de focus meer op carrière en relaties en komt interesse in de familievereniging op wat latere leeftijd pas weer terug.

2.1.2 Criteria voor het lidmaatschap

De essentie van een familievereniging is de verwantschap en het delen van familiale historie. Dat is wat de vereniging onderscheidt van elk andere gezelligheidsvereniging.

In de statuten van vóór 1996 stond dat afstammelingen via de mannelijke lijn zonder beperking lid mochten worden maar dat afstammelingen van de vrouwelijke lijn tot de tweede generatie lid mochten worden. Vanwege het steeds zeldzamer worden van de familienaam 'Salm' is in 1995 gediscussieerd over in eerste instantie de verruiming van dit criterium van de tweede naar de derde graad [Archiefnr 2575]. Uiteindelijk wordt vanuit het gelijkheidsbeginsel tussen man en vrouw in 1996 het besluit genomen om de "tweedegraads" eis geheel te laten vervallen [Archiefnr 2576].

ARTIKEL 7

1. Als leden kunnen slechts worden aangenomen:

a. zij, die de naam Salm dragen en afstammelingen zijn van Claas Sybrandsz. Sallem geboren te Workum in 1609 en begraven te Sloterdijk in september 1664, gesproten uit diens huwelijk, gesloten op 5 maart 1634 met Marritie Sipkes geboren te Workum in 1608 en begraven op 15 februari 1667;

b. alle verdere afstammelingen van genoemde Claas Sybrandsz. Sallem en Marritie Sipkes, gesproten uit vrouwelijke descendenten van die echtelieden;

c. de echtgenoten, weduwnaars en weduwen van de in sub a. en b. genoemden alsmede diegenen die met de in sub a. en b. genoemden samenwonen en een gemeenschappelijke huishouding voeren dan wel met de in sub a. en b. genoemden hebben samengewoond en een gemeenschappelijke huishouding hebben gevoerd, indien de samenwoning door overlijden is geëindigd;

d. ieder, die de naam Salm draagt en door afstamming een gemeenschappelijke stamvader heeft met genoemde Claas Sybrandsz. Sallem;

e. ieder, die tot de onder d. genoemde gemeenschappelijke stamvader in dezelfde betrekking staat als de in sub b. en c. genoemden tot Claas Sybrandsz. Sallem.

Bijkomend gevolg van het laten vervallen van deze "2de graads" eis is dat er geen beperking meer zit op met name artikel 7b en 7e. Doordat deze artikelen teruggrijpen op Claas Sybrandszoon Sallem, generatie "1", kunnen potentieel vele duizenden tot tienduizenden mensen voldoen aan de criteria voor lidmaatschap van onze vereniging, die familiair gezien allen op veel grotere afstand staan dan de huidige samenstelling van de vereniging. Hoewel de kans dat deze mensen zich als lid zullen opgeven klein is, is de mogelijke impact op de samenstelling en de cohesie van de vereniging groot. Dat lijkt geen wenselijke situatie.

Het is een gegeven dat de naam "Salm" in steeds lagere frequentie voorkomt. Door het vervallen van het eerdergenoemde 2de graads criterium is er geen uitzonderingssituatie meer voor de achternaam "Salm" en is voorkomen dat de vereniging op termijn om deze reden zou verdwijnen. Het bijkomstig effect van het vervallen van dat criterium is echter dat er geen 'snoei' mechanisme meer is van de stamboom en zal met elke toekomstige generatie het aantal potentiële leden blijven toenemen. De leden die lid zijn zullen een steeds grotere familiere afstand tot elkaar hebben. Dit zet de verbondenheid vanuit familiale gronden met elke opvolgende generatie steeds iets verder onder druk.

2.2 Verbondenheid

In dit deel van de analyse, gaan we op zoek naar de kern van de familievereniging. Natuurlijk zijn de statuten een logisch startpunt. Daar staat het doel van de vereniging als volgt omschreven; "door aansluiting van haar leden de belangen van de familie Salm in het algemeen en die van haar leden in het bijzonder te bevorderen en voor de eer van die familie naar vermogen zorg te dragen" (statuten, artikel 3). Door de jaren heen hebben we dat doel van de vereniging steeds weer opnieuw invulling gegeven. Ook

in de ledenenquête hebben we daarom een aantal vragen gesteld die hierover gaan, zoals 'wat is er op dit moment onmisbaar aan de vereniging' en 'wat moet er in de toekomst aan de vereniging worden toegevoegd of veranderd?'. Op basis van deze informatie bespreken we hier welke onderdelen van belang zijn voor verbondenheid nu en in de toekomst.

2.2.1 Fysieke ontmoetingen

Wat in ieder geval onmisbaar is binnen de vereniging zijn fysieke ontmoetingen. Op de vraag 'wat zijn voor jou de belangrijkste onderdelen van de familievereniging?' antwoorden de leden in de enquête overtuigend: de familiedag (of -weekend). Dit moet dan ook één van de kerntaken van de vereniging en van het bestuur blijven. Daarnaast zien we de behoefte aan ontmoeting terug in de behoefte van leden, die de enquête hebben ingevuld, naar meer activiteiten buiten de jaarlijkse familiedag om.

2.2.2 Interactie

De werkgroep ziet in die behoefte aan activiteiten naast de jaarlijkse familiedag een kans om kleinere activiteiten voor en door leden te organiseren, die zich specifiek richten op gemeenschappelijke interesses. De motorgroep, die er op dit moment al jaarlijks op uittrekt is daar een goed voorbeeld van. Op zoek naar wat ons bindt zou je kunnen denken aan een kookworkshop, wandeltocht of rondleiding in het museum of een activiteit op basis van woonplaats. Dit soort kleinere activiteiten door het jaar heen zijn niet een kerntaak van het bestuur, maar geven juist de mogelijkheid om andere leden actief te betrekken en op basis van hun eigen interesses iets te organiseren. Dit zou ook vorm kunnen krijgen in een activiteitencommissie, maar de vraag is of je dit moet formaliseren of juist faciliteren. Ook de activiteiten op de familiedagen en -weekenden zouden misschien (deels) door de familieleden zelf ingevuld kunnen worden.

2.2.3 Eilandjes overbruggen

Zowel in de enquête als in de beleving van de werkgroep is het gemakkelijk om bij ontmoetingen terug te vallen in de 'eilandjes' van de meest naaste familieleden, terwijl iedereen het juist waardeert wanneer deze doorbroken worden. Het is belangrijk om meerdere verschillende soorten netwerken te faciliteren binnen de vereniging. Niet door dit te formaliseren, maar door het informele te stimuleren en faciliteren.

2.2.4 Verbinding in alle leeftijdsfases

Voor veel leden gaan de eerste herinneringen aan de familievereniging terug naar familiedagen of -weekenden uit hun jeugd. Verstoppertje spelend leer je je verre nichten en neven wellicht het makkelijkst kennen. Veel verhalen van huidige (bestuurs)leden over de familieweekenden van 'vroeger' gaan over slaapzalen en er met de andere jeugd op uit trekken. De reden dat jonge leden na hun studietijd lid blijven van onze vereniging is vaak vanwege de leuke contacten die in de eerste 18 jaar zijn opgedaan. Anderzijds zijn er oudere leden wiens wereld steeds kleiner is geworden. We moeten ons richten op alle leeftijdsgroepen, maar nadrukkelijk ook op de jeugd tot en met 18 jaar oud, omdat de verbondenheid juist dan ontstaat.

2.2.5 Op de hoogte blijven

In de paragraaf 'Communicatie' en het daarbij behorende deel van het advies wordt hier diepgaander naar gekeken.

2.2.6 Geschiedenis

Het is in de optiek van de werkgroep belangrijk om het historisch fundament van de vereniging te koesteren en tastbaar te maken. Dit is niet uitsluitend het zorgdragen voor wat reeds in het archief is opgenomen, maar ook het toevoegen van nieuwe relevante stukken. Niet alleen bewaren, maar ook uitbouwen van de familiegeschiedenis en zorgen dat deze toegankelijk en zichtbaar is voor de leden. Het

vieren van jubilea zoals in 2012 het honderdjarig bestaan moet ook in de toekomst met extra aandacht gevierd kunnen worden, dit vraagt iets extra van de opbouw van de financiële reserve. Ook zou gekeken moeten worden wat we over individuele leden willen archiveren wat betreft foto's en wetenswaardigheden. Zetten we over ieder die dat wil ongeveer dezelfde info in het archief of wordt geheel vrijgelaten wat wel en wat niet in het archief komt. Een ander idee is om elke familiedag een filmische impressie te maken en dit te archiveren. Vraag is wel indien een familielid geen lid van de vereniging meer wil zijn wat er met de gegevens in het archief gedaan moet worden.

2.2.7 Bijzonder verhaal

De familievereniging is een bijzonder verhaal. Een familievereniging zoals de Vereeniging Familie Salm is redelijk zeldzaam. De vereniging bestaat inmiddels al meer dan honderd jaar, heeft meer dan 280 leden uit meerdere landen. Dat er jaar in jaar uit een succesvolle gezellige bijeenkomst wordt geregeld is iets om te koesteren. Het ene familielid staat wat dichterbij een lid dan de ander, maar een uiteenlopende stamboom betekent niet minder verbondenheid. Jong en oud komen samen en staan voor elkaar klaar waar nodig. Er zijn niet veel familieverenigingen in Nederland die zich zo succesvol staande weten te houden. Een familievereniging om trots op te zijn.

2.3 Communicatie

Communicatie is meer dan alleen het doorgeven van informatie. Binnen de familievereniging is het ook de manier om verbonden te zijn buiten de jaarlijkse ontmoeting om. Verschillende communicatiemiddelen zorgen door het jaar heen voor het behouden van contact tussen de leden en de bestuursleden onder elkaar en onderling. Denk bijvoorbeeld aan het Blauwe Boekje en de website. Er zijn ontzettend veel verschillende (digitale) communicatiemiddelen beschikbaar, om te weten welke bij de familievereniging passen, nu én in de toekomst, is het belangrijk om te weten met welk doel we met elkaar communiceren. In dit hoofdstuk kijken we naar de vraag hoe we drie doelen van de vereniging (verbinden, ontmoeten en de familiegeschiedenis behouden) nu en in de toekomst kunnen ondersteunen door middel van communicatie.

Bij verbondenheid zijn een aantal doelen genoemd waar communicatie een belangrijke rol in speelt, waarbij met name interactie en de informele communicatie veel meer gefaciliteerd zou moeten worden. De verschillende communicatiekanalen scoren we elk op hun bijdrage aan de doelen uit de paragraaf "verbondenheid".

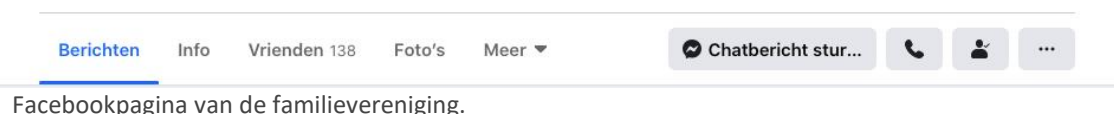
2.3.1 Huidige situatie

Op dit moment wordt de communicatie voornamelijk verzorgd door middel van de Salm website, het jaarlijks Blauwe Boekje via de post en de jaarlijkse voorjaarsmededelingen via de post. Bij officiële aankondigingen wordt er als voornaamste communicatiemiddel gebruik gemaakt van brievenpost. Deze manieren van communiceren zijn vooral formeel en informatief. Het kan soms instructief of motiverend zijn, waarbij bijvoorbeeld aan de leden gevraagd wordt de contributie te betalen of een enquête in te vullen.

De jaarlijkse familiebijeenkomst heeft verbinden als voornaamste doel. Elkaar zien en kunnen bijpraten zorgt voor het bouwen en behouden van connecties en het gevoel van verbondenheid. Tijdens de jaarlijkse familiebijeenkomst wordt er een ledenvergadering gehouden waarbij belangrijke gebeurtenissen, ontwikkelingen en het Blauwe Boekje worden besproken.



VF Salm (Vfs)



We gebruiken ook een informeel, affectief, online communicatiemiddel, namelijk Facebook. Facebook is een sociaal platform waarbij je op een gemakkelijke manier in contact komt met leden over de hele wereld. Voor de Vereniging Familie Salm is een personen account aangemaakt genaamd VF Salm, dit account heeft rond de 140 vrienden, aldus leden. Leden kunnen op deze pagina een bericht, foto of filmpje of zelfs links achterlaten.

Recent wordt er ook gecommuniceerd door middel van digitale nieuwsberichten die op de website worden geplaatst. Deze nieuwsberichten krijgen leden via de e-mail, wanneer ze zich aanmelden via de website.

Tabel doelen en huidige middelen

Doel	Huidige situatie
Interactie	Facebook (140 leden)
Formeel informeren	Website, Blauwe Boekje, Post
Informeel informeren	Blauwe Boekje
Verbinden van de jeugd (0-18)	Niet specifiek
Verbinden van de ouderen (75+)	Niet specifiek
Familiegeschiedenis	Archief website, Blauwe Boekje

De interactie binnen de vereniging buiten de familiedagen en -weekenden om is beperkt. In de enquête is de wens hiervoor wel duidelijk naar voren gekomen en het past ook bij de gedachte om de 'eilandjes' van de meest nabije familieleden wat meer te verbinden.

Daarnaast zijn er diverse digitale omgevingen die specifieke doelgroepen aanspreken en voor de niet-formele communicatie binnen de vereniging van toegevoegde waarde kunnen zijn. We wegen in onderstaande paragrafen deze communicatiekanalen op verschillende criteria.

Uit de ledenenquête

88% van de leden geeft in de enquête aan meer op de hoogte te willen worden gehouden van familiegebeurtenissen. Zo zouden leden graag meer persoonlijke verhalen (88%) lezen of horen, informatie over de geschiedenis en stamboom (68%) te weten komen en op de hoogte blijven van geboortes en overlijden (63%) of feestelijke gebeurtenissen (48%) in de familie. De huidige communicatiemiddelen (Blauwe Boekje, digitale nieuwsbrief, facebook en de website) worden ook in de enquête aangegeven als de beste plek voor die informatie, hoewel leden ook vaak aangeven dat ze daar graag vaker en meer gebruik van zouden willen maken. Vanuit de enquête zouden leden ook geïnteresseerd zijn in Instagram, Whatsapp en een eigen app als Socie als communicatiemiddelen.

Leuke ideeën uit de enquête:

“Mensen bijeenbrengen met dezelfde interesses, bijv. sport, kunst, natuur.”

“We could make a library of short videos where members introduce themselves and place the 1-minute video into a google link.”

“Zoals bij sociale media kan je vaker zien wat mensen bezighoudt. Ik zou zoiets voor de vereniging ook leuk vinden, dus het hele jaar door en niet alleen in het boekje. Ik merk dat ik nu snel denk dat het vast niet belangrijk genoeg is voor het boekje, zonder echt goede reden en dat maakt het toch juist leuk, denk ik. En leden zelf interactief evenement laten benoemen, zodat men elkaar vaker kan treffen op interesse en wat meer vrijblijvend. Zoals mensen die naar eenzelfde toneelstuk of concert willen bijv. en dat kunnen aangeven ergens.”

2.3.2 Vergelijking communicatiemiddelen

We hebben in dit hoofdstuk verschillende communicatiemiddelen onderzocht en vergeleken. Daarbij hebben we gelet op hoe ze een bijdrage kunnen leveren aan het stimuleren van meer verbondenheid, door meer van elkaar op de hoogte te blijven en meer interactie te faciliteren. Voor- en nadelen kunnen worden overwogen aan de hand van een puntensysteem.

	Wegingsfactor	Facebook	Nieuwsbrief (digitaal)	Nieuwsbrief (per post)	Sociale	VFS website	Instagram	LinkedIn	Whatsapp*	Blauw boekje
Kosten	40%	+++	++	-	--	---	+++	+++	+++	---
Gebruiksvriendelijk	100%	++	+++	+	+	++	++	++	+++	+++
Interactie	100%	+++	---	---	+++	+/-	++	+	---	--
Jonge generatie	100%	++	+	+/-	+++	++	+++	+++	+++	-
Oude generatie	100%	+/-	+	++	+/-	++	-	+	++	+++
Buitenlandse leden vriendelijk	100%	+++	+++	---	++	+++	+++	+++	+++	+++
Professionele communicatie	40%	+	+++	+++	++	++	-	+	+	+++
Fun	60%	+++	+/-	-	+++	+	+++	+	+	++
Privacy	100%	---	++	+++	++	+++	-	-	--	+++
Beheer/Inspanning	40%	+++	+++	++	++	+++	+	+	++	+
Beslotenheid vd omgeving	40%	---	+++	+++	+++	+++	+/-	+/-	+++	+++
Score (enquête)		40%	79%	8%	24%	47%	25%	7%	33%	67%
Score		10,4	11,4	2,2	15,4	14,6	11	12,6	10,2	11,8

*= als we ervan uitgaan dat Whatsapp gebruikt wordt als een besloten Whatsappgroep waarbij alleen de beheerders berichten kunnen plaatsen.

VFS-website

Momenteel kan de VFS-website gebruikt worden wanneer je als lid inlogt door middel van een universele gebruikersnaam en wachtwoord. De website wordt gebruikt voor het delen van formele onderdelen zoals het archief, foto's, jaarverslagen, het delen van nieuwtjes en informatie over de familiereünie en het bestuur. Het archief is echter te openen via een andere website, waarbij andere inloggegevens nodig zijn. De website is op dit moment nog niet erg interactief, eens in de zoveel tijd wordt er actuele informatie aan toegevoegd. Het is voor leden nog niet mogelijk om zelf berichten of foto's toe te voegen. De keuze kan gemaakt worden de website toegankelijk te maken voor eigen inbreng, dit zal de website wel arbeidsintensiever maken.

47,4% van de leden die de enquête hebben ingevuld geven aan graag op de hoogte te worden gehouden van de familievereniging via de VFS-website.

Voordelen	Nadelen
Centrale plek voor formeel informeren	Geen interactie functie
Geschiedenis: Toegang tot archief	Geen informele communicatie

Blauwe Boekje

Het Blauwe Boekje is een traditioneel communicatieonderdeel van de vereniging geworden. Elk jaar worden hier belangrijke formele onderdelen binnen de vereniging gecommuniceerd, zoals de gebeurtenissen in dat jaar, een verslag van de familiebijeenkomst, notulen van de vergadering, de familiefoto, persoonlijke verhalen en meer. Eén van de weinige toevoegingen aan het archief die we structureel doen. Het boekje wordt op dit moment via de post naar de leden verstuurd, wat zorgt voor een grote gebruiksvriendelijkheid en beslotenheid van de omgeving. Nadelen van het Blauwe Boekje zijn echter de kosten voor het drukken en versturen en de grote hoeveelheid werk voor het samenstellen van het boekje.

Het Blauwe Boekje is essentieel binnen VFS en kan dan ook niet weggelaten worden. Wel kan ervoor gekozen worden het Blauwe Boekje meer online te verspreiden, door middel van een pdf-bestand die via de mail verzonden wordt. Dit is een moderne en milieuvriendelijke keuze en zal voornamelijk een besparing in de portokosten opleveren.

67,1% van de leden die de enquête hebben ingevuld geven aan graag op de hoogte te worden gehouden van de familievereniging via het Blauwe Boekje. Na de digitale nieuwsbrief is dit het meest gekozen antwoord, het Blauwe Boekje is eigenlijk onmisbaar.

Voordelen	Nadelen
Geschiedenis: Belangrijke archieffunctie en traditie.	Lage frequentie (eenmaal per jaar)
Toegankelijk voor alle leden	Kosten
	Arbeidsintensief

Nieuwsbrief (digitaal)

De meeste voorkeur van de leden in de enquête (79%) gaat naar op de hoogte gehouden worden via een digitale nieuwsbrief. 60 van de 76 leden kozen dit antwoord. Het lijkt ons daarom duidelijk dat dit een

concreet advies is om als medium aan het huidige palet toe te voegen. Het bestuur heeft in 2020 al goede stappen ondernomen om dit van de grond te krijgen, door de emailadressen van de leden te verzamelen. Een aantal algemene adviezen voor het opzetten van de VFS-nieuwsbrief:

- Een digitale nieuwsbrief stuur je niet te vaak. Drie of vier keer per jaar, omdat je wel genoeg interessante nieuwsberichten moet hebben verzameld om de brief te vullen.
- Begin iedere brief met een kort persoonlijk perspectief vanuit het bestuur, geschreven door de voorzitter of juist afgewisseld door verschillende bestuursleden. Op die manier zijn leden meer betrokken bij wat er tussentijds gebeurt.
- Een nieuwsbrief is een informerend middel en is niet gericht op interactie. Maar een nieuwsbrief is ook een goede manier om aandacht van de leden te trekken naar de website of naar sociale media, waar weer wel ruimte is voor interactie.
- De gemiddelde lezer van een nieuwsbrief scant die in 51 seconden. Daarom is het belangrijk aandacht te besteden aan afbeeldingen en lay-out. Investeer in een mailingprogramma als Mailchimp voor templates en andere hulpmiddelen.

Voordelen	Nadelen
Meer frequent dan Blauwe Boekje, maar niet heel formeel.	Geen interactie, maar kan daar wel naar toe verwijzen.
Breed toegankelijk	

Nieuwsbrief (per post)

8% van de leden die de enquête hebben ingevuld geven aan graag van de familievereniging op de hoogte gehouden te worden via een nieuwsbrief via de post. Op dit moment fungeert het Blauwe Boekje als een soort uitgebreide nieuwsbrief eenmaal per jaar.

Voordelen	Nadelen
Ook voor minder digitale georiënteerden toegankelijk	Inspanning en porto voor verzending
	Ouderwets

2.3.3 Social Media

Social media zijn een laagdrempelig en vrijblijvend communicatie platform. Een aantal voordelen van social media zijn dat een account aanmaken gratis is en het bijhouden van content (het plaatsen van foto's en video's) vrij eenvoudig is en niet enorm tijdrovend zal zijn. Ook buitenlandse leden kunnen een account gemakkelijk volgen, zeker wanneer er gekozen wordt een account een internationale insteek te geven. Social media zijn niet bedoeld voor formele, informatieve communicatie binnen de vereniging. Het kan er echter wel voor zorgen dat er meer onderlinge interactie plaatsvindt, wat kan bijdragen aan het gevoel van verbondenheid.

Social media zijn controversieel. Het heeft negatieve aandacht gekregen als het gaat om de privacy van gebruikers, politieke manipulatie en de negatieve psychologische effecten op het zelfbeeld van de gebruikers. Het kan daarom nooit hét kanaal zijn voor de formele communicatie, maar wel aanvullend voor interactie en/of informeel gebruik.

Facebook

Het medium wordt onder de leden wel goed gewaardeerd. 40% van de leden die de enquête hebben ingevuld geven aan graag op de hoogte te worden gehouden van de familievereniging via Facebook. Ook

wordt er in de enquête vaker genoemd dat leden graag meer gebruik zouden willen maken van Facebook om van kleinere, informele familiegebeurtenissen op de hoogte te worden gehouden.

Instagram

Instagram is een wereldwijd platform in handen van Facebook, een sociaal netwerk waarbij je foto's en filmpjes kunt delen met je volgers. Wanneer VFS Instagram zou gebruiken als een communicatie format, zal dit voornamelijk de wat jongere generatie aanspreken. De app is gebruiksvriendelijk, maar het zal misschien minder praktisch zijn voor leden zonder ervaring met een smartphone.

25% van de leden die de enquête hebben ingevuld geven aan graag van de familievereniging op de hoogte gehouden te worden via Instagram.

Linkedin

Linkedin is een gratis social media platform gericht op professionals, je kunt hier een netwerk opbouwen, vacatures zoeken en verschillende connecties toevoegen. Het is mogelijk om binnen LinkedIn een besloten of openbare groep aan te maken. VFS zou een groep kunnen maken waarbij leden van de vereniging zich kunnen aansluiten, onderling kunnen zij dan connecties maken en berichten posten. Dit kan bijdragen aan het uitbreiden van professionele netwerken van de leden, wat bijvoorbeeld voordelig is voor een lid die opzoek is naar een baan. Ook kan het leden aanmoedigen hun werkervaring binnen het bestuur toe te voegen aan hun profiel. Dit kan ervoor zorgen dat leden aangemoedigd worden zich ook in te zetten binnen het bestuur. Doordat iedereen binnen de groep berichten kan posten, zal het beheer voor het onderhouden van het platform vrij minimaal zijn.

6,6% van de leden die de enquête hebben ingevuld geven aan graag van de familievereniging op de hoogte gehouden te worden via LinkedIn.

Voordelen	Nadelen
Faciliteert interactie, helpt bij het doorbreken van eilandjes	Niet voor gehele vereniging te gebruiken
Informeel communicatie, meer gericht op (jong)volwassenen	

Whatsapp

Whatsapp is een communicatieplatform (in handen van Facebook) waarbij gratis berichten, bestanden, foto's en video's verstuurd kunnen worden naar mobiele nummers. Het voordeel van dit platform is dat bijna iedereen tegenwoordig bekend is met Whatsapp. Voor de VFS kan er een besloten groep chat aangemaakt worden, waarbij alleen beheerders de mogelijkheid hebben een bericht te plaatsen. Het platform is eventueel geschikt voor professionele communicatie, maar dit zal alleen tot een zekere hoogte kunnen. Er is onderling weinig interactie wanneer alleen de beheerders berichten kunnen plaatsen. Wanneer er in een grote groep chat voor gekozen wordt om iedereen berichten te laten plaatsen, zal er snel ruis ontstaan, de chat kan dan wel meer dienen als "fun" en weinig als professionele communicatie. Het aanmaken van kleine whatsapp groepen voor specifieke onderwerpen zoals motorrijden, wandelen in een regio en yoga zou ook een overweging kunnen zijn. Dit zal zorgen voor snelle onderlinge communicatie.

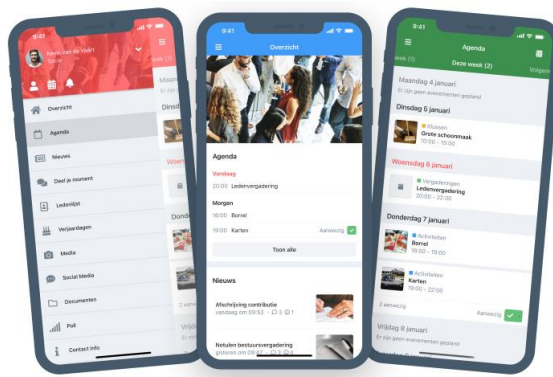
32,9% van de leden die de enquête hebben ingevuld geven aan graag op de hoogte te worden gehouden van de familievereniging via een Whatsapp groep chat.

Voordelen	Nadelen
Interactie (voor kleinere groepen)	Niet geschikt voor grote groepen

Socie

Een verenigingsapp, zoals Socie bijvoorbeeld, is een communicatie app speciaal ingericht op grote groepen zoals een vereniging. Binnen de app is het gemakkelijk berichten te plaatsen, overzicht te houden door middel van een agenda en ledenlijst en verjaardagen in te zien. Iedere gebruiker maakt een eigen account aan, waarbij je een profielfoto en persoonlijke gegevens kan toevoegen. Met een gebruikersaccount kan je een foto of tekst delen in de nieuwsfeed. De app kan ingericht worden naar eigen smaak, ook kunnen er groepen gecreëerd worden. Deze mate van onderlinge interactie in een besloten omgeving is iets wat via de VFS-website en facebook nog niet haalbaar is. Socie als starterspakket is gratis, het pluspakket kost €450 per jaar, dit pakket heeft meer mogelijkheden.

23,7% van de leden die de enquête hebben ingevuld geven aan graag op de hoogte te worden gehouden van de familievereniging via een eigen VFS app.

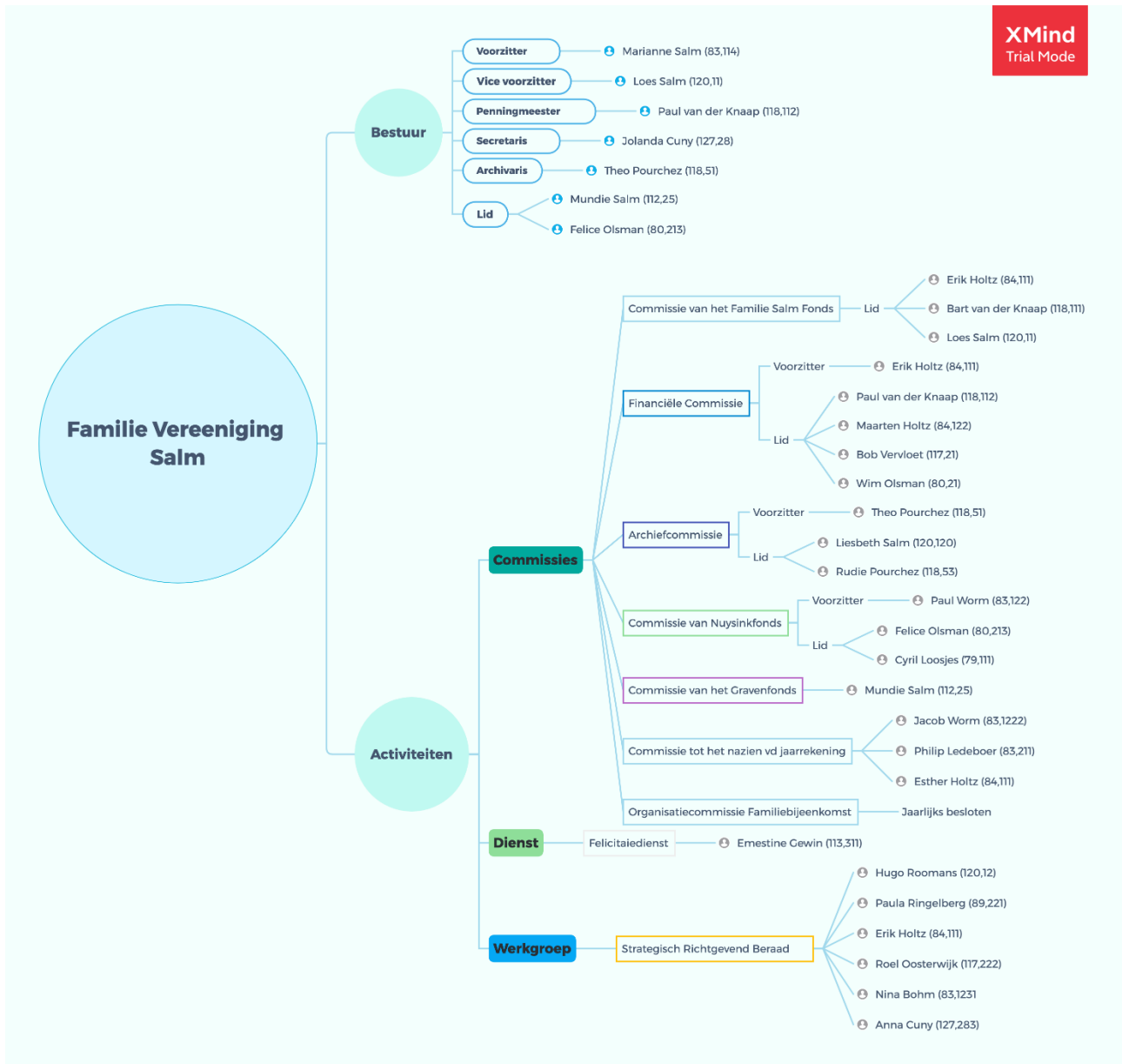


Voordelen	Nadelen
Interactie in een besloten omgeving	Nog een app erbij, kunnen we leden bewegen om frequent speciaal voor VFS een nieuw communicatiekanaal te gebruiken?
Formele & informele communicatie	Kosten aan verbonden
Niet de privacy nadelen van Facebook	

2.4 Organisatie

Huidige situatie

Het bestuur van de Vereniging Familie Salm bestaat uit tenminste vijf meerderjarige, verschillende bestuursleden. Sommigen hebben een duidelijke functie; voorzitter, vicevoorzitter, secretaris, penningmeester en archivaris en anderen niet. Ten minste één lid en bij voorkeur de meerderheid van de leden dienen de naam Salm te dragen. Leden van het bestuur worden door leden in de vereniging gekozen voor een periode van drie jaar. Ook is het gewenst dat een bestuurslid zich ook actief bevindt in een commissie. Er zijn verschillende commissies actief met daarbij nog één dienst, een felicitatiedienst.



Organisatiestructuur Familievereniging

Analyse

Op dit moment wordt de vereniging bestuurd en georganiseerd door een groot en sterk bestuur. Op zoek naar nieuwe actieve verbindingen binnen de vereniging zien we ruimte om naast het bestuur ook anderen te vragen een bijdrage te leveren. Uit de voorgaande hoofdstukken halen we een aantal reflecties die ook invloed hebben op hoe de organisatie van de vereniging zich gaat ontwikkelen:

- Meer en efficiëntere communicatie over wat er gedurende het jaar in de vereniging gebeurt.
- Meer leden op verschillende manieren actief bij de vereniging betrekken.
- Meer (decentrale) activiteiten gedurende het jaar voor een bepaalde groep (v.b. Motorclub) door middel van meer inzicht in de interesses, hobby's en demografische gegevens van de leden.

Het zijn niet zo zeer plannen die een grote financiële investering vragen, maar de plannen vragen wel om actie en ideeën vanuit de leden van de vereniging. De ledenenquête laat zien dat er veel leden zijn die bereid zijn om een steentje bij te dragen aan de organisatie van de vereniging. Hoewel het organiseren van een familiedag of een taak in het bestuur niet een tijdsinvestering is die iedereen bereid is te maken, zijn er ook veel kleinere rollen te bedenken die leden verder bij de vereniging betrekken. Zo zijn Jonge leden

misschien wel bereid om de plannen over nieuwe communicatiemiddelen verder te ontwikkelen in een nieuwe commissie. Ook als deelnemen aan een commissie te veel gevraagd is, zijn er kleinere manieren van bijdrage te bedenken, zoals een klus dag op het archief. Op die manier kan iedereen afhankelijk van zijn of haar talenten en agenda de vereniging leren kennen en verder helpen.

Nu richten veel commissies zich op belangrijke financiële taken of op het onderhouden van familie historisch erfgoed. Dit zijn thema's in de kern van de vereniging. Het zou mooi zijn als deze commissies meer van zij doen kunnen laten zien aan andere leden en op die manier ook weer andere enthousiasmeren mee te doen. Bijvoorbeeld door het organiseren van een gravenbezoek door de Gravencommissie of (online) rondleiding door het archief door de Archiefcommissie.

Er lijkt naast de bestaande commissies nog ruimte om ook nieuwe commissies te vormen die een bijdrage kunnen leveren op het vlak van het onderling verbinden van de leden. In het organiseren van verbindende activiteiten zijn wellicht ook nieuwe mogelijkheden om het talent van de vereniging te laten zien. Wellicht zijn er leden te vinden die zelf een workshop kunnen geven of organiseren? Verantwoordelijkheid geven aan (jonge) leden in commissies is een belangrijke manier om hen met elkaar verder kennis te laten maken (eilandjes overbruggen) en de organisatie van de vereniging transparant en toegankelijk te houden.

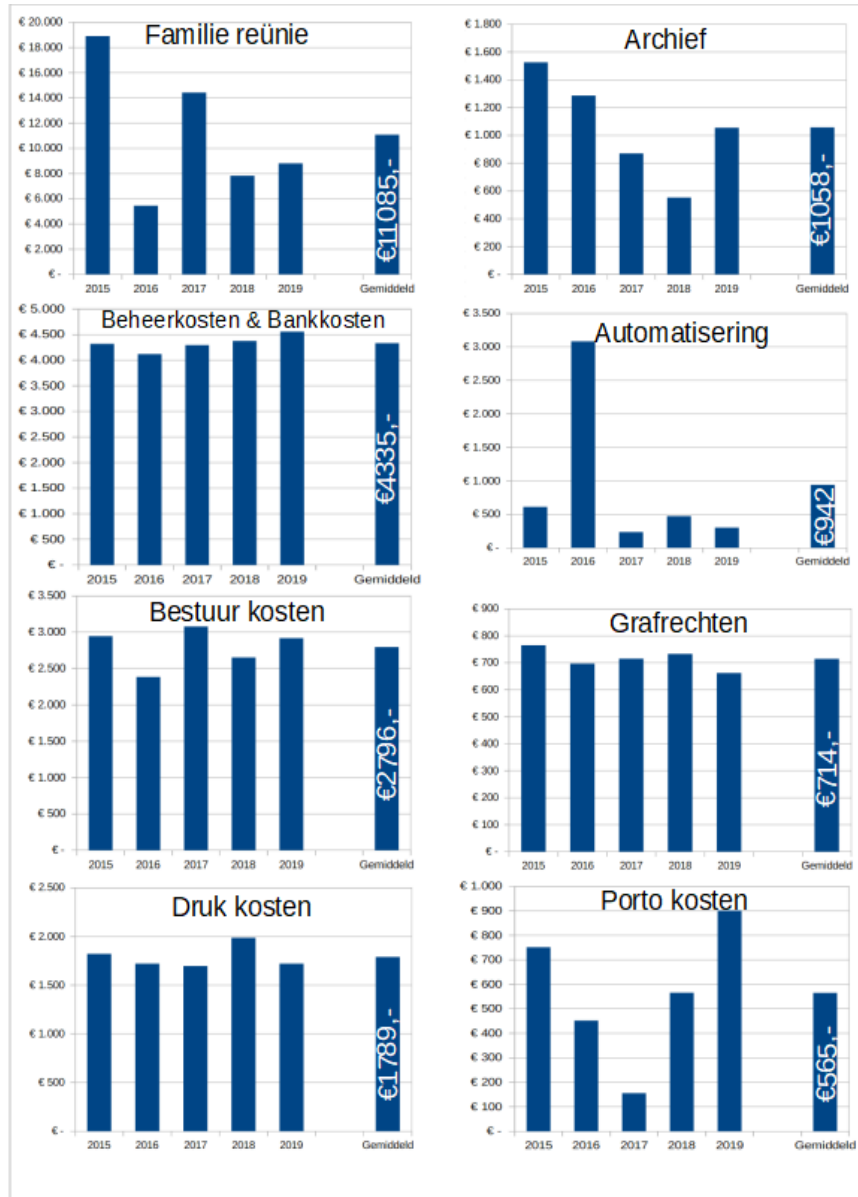
2.5 Financiën

Ook financieel moet de vereniging kunnen blijven bestaan. Bovendien zijn er in de voorgaande hoofdstukken nieuwe ambities benoemd. Deze paragraaf gaat over de "Financiële bestendigheid van de vereniging". Statuten: "Door het heffen van contributies van de leden en door zowel uit de contributies als uit giften, legaten, erfstellingen en andere inkomsten een kapitaal te kweken."

2.5.1 Huidige situatie Vereniging Familie Salm - Kosten

De kosten van de vereniging zijn te vatten onder de volgende categorieën, van hoog naar laag:

- Familiereünie
- Beheer- en bankkosten
- Bestuurskosten
- Drukkosten
- Archief
- Automatisering
- Grafrechten
- Portokosten



De gemiddelde kosten zijn de afgelopen 5 jaar cumulatief: €23.284,- per jaar.

De kosten van de familiereünie zijn in werkelijkheid hoger, de hier genoemde bedragen zijn na aftrek van de eigen bijdragen. Bovendien moet in de kosten rekening worden gehouden met verlies aan koopkracht over de jaren heen.

2.5.2 Huidige situatie Vereniging Familie Salm - Inkomsten

De volgende zijn de inkomsten van het Salm fonds:

- **Contributies**

Vanwege de verhogingen van de contributie sinds 2016 is bij het bepalen van het gemiddelde 2015 buiten beschouwing gelaten. Voor meer inzicht in de bijbehorende ledenaantallen zie "Samenstelling van de vereniging".

- **Giften**

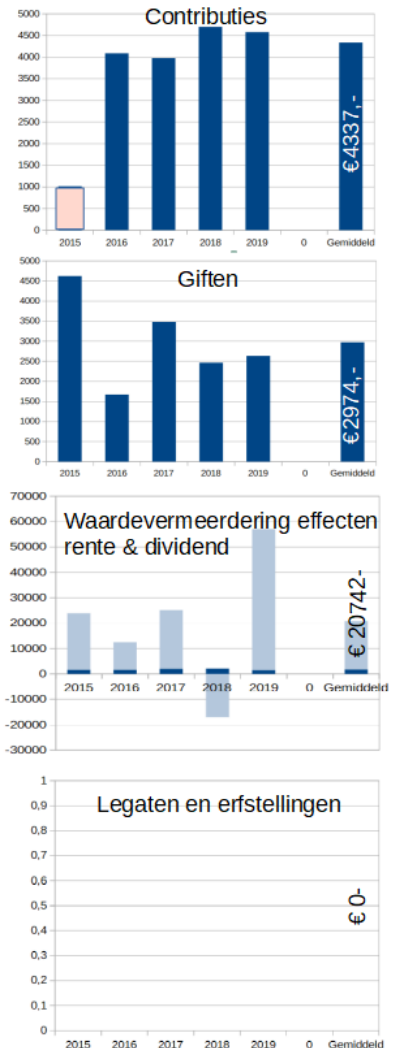
Dit bestaat uit vrijwillige bijdragen van leden van de vereniging. Het valt te bediscussiëren of deze tot de structurele inkomsten van de vereniging gerekend mogen worden.

- **Waardevermeerdering effecten, rente en dividend**

Dit betreft de inkomsten uit het kapitaal van het fonds VFS. In de volgende paragraaf wordt nader ingegaan op de ontwikkeling van dat 'renderende vermogen'.

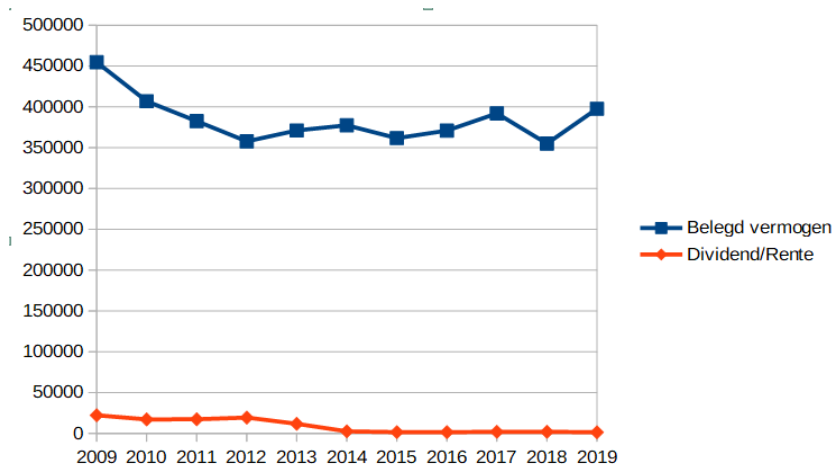
- **Erfstellingen en legaten**

In de statuten staat dit expliciet vermeld als mogelijk bron van vermogensaanwas. Dit is in de praktijk geen bron van inkomsten voor de vereniging.



2.5.3 Ontwikkeling belegd vermogen

In de ontwikkeling van het vermogen van het VFS-fonds is een teruglopend vermogen zichtbaar in de periode 2009-2012. Dit komt door de financiële crisis in 2008 in combinatie met hoge kosten van het honderdjarig bestaan, en de mindere beurskoersen van 2018 door de handelsoorlog tussen de VS en China en de onzekerheden met betrekking tot de Brexit.



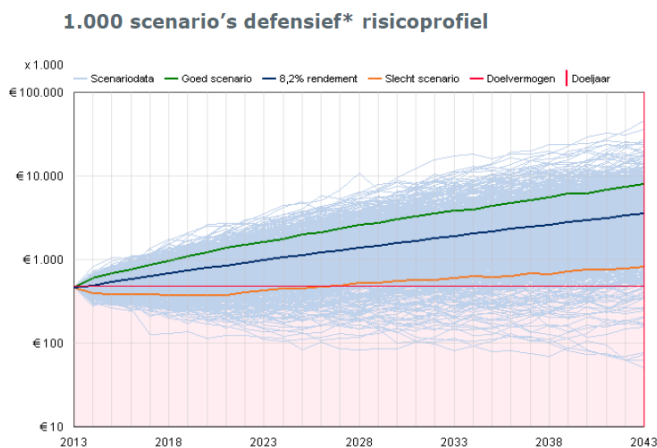
De ontwikkeling van het totale vermogen van de Vereniging Familie Salm (VFS).

2.5.4 Haalbaarheidsanalyse Van Lanschot

Het vermogen van VFS is door de kosten/opbrengsten verhouding een aandachtspunt voor het halen van het 200-jarig bestaan van de vereniging. Voor het Nuysinkfonds is dit geen issue, dit fonds groeit in een normaal jaar alleen maar met uitzondering van enkele "dure" jaren van studiefinanciering en slechtere beleggingsresultaten. Dit lichten we nader toe in de paragraaf Nuysinkfonds.

De hieronder getoonde gegevens hebben betrekking op de situatie in 2013 met de volgende uitgangspunten:

1. In stand houden van het vermogen van € 476.930.
2. Jaarlijks minimaal € 15.000 onttrekken aan het vermogen.
3. Vermogen en de jaarlijkse onttrekkingen corrigeren voor prijsinflatie.
4. Beleggingen op basis van vermogensbeheer.
5. Minimaal tweemaal per jaar contact over de ontwikkelingen van de portefeuille.
6. Ontzorging.



Scenario's in beeld

- De blauwe lijn in de grafiek geeft de vermogensontwikkeling bij een jaarlijks gelijkblijvend rendement
- De lichtblauwe lijnen laten de ontwikkeling zien in elk van de 1.000 scenario's
- Er is een kans van 10% dat het vermogen zich nog beter ontwikkelt dan de groene lijn
- Er is een kans van 10% dat het vermogen zich nog slechter ontwikkelt dan de oranje lijn

*Scenario analyse over een periode van 30 jaar

Haalbaarheidsanalyse scenario's defensief risicoprofiel Vermogen VFS.

Beleggingsprofiel	Kans halen doelver...	Goed scenario (€)	Verwacht eindverm....	Slecht scenario (€)
Spaarrekening	21,4	619.481	70.444	0
Inkomensgericht	84,3	1.039.082	689.053	291.564
Defensief	86,6	1.638.317	1.048.593	366.770
Neutraal	84,5	2.674.778	1.431.316	234.163
Groeigericht	82,9	3.844.442	1.866.418	130.730
Offensief <	79,4	5.709.168	2.411.204	44.319

Bron Opal Wealth Planner, versie 2.4.1

De uiteindelijke keuze voor een risicoprofiel is afhankelijk van uw eigen risico-rendementsbeleving.

Kans halen doelvermogen:	De kans dat de doelstelling (eindvermogen EUR 476.930) wordt behaald
Goed scenario:	Er is een kans van 10% dat het vermogen zich nog beter ontwikkelt dan dit
Verwacht eindvermogen:	Ontwikkeling vermogen bij jaarlijks gelijkblijvend rendement
Slecht scenario:	Er is een kans van 10% dat het vermogen zich nog slechter ontwikkelt dan dit

Haalbaarheid vermogens doelstelling VFS uit het jaar 2014.

De conclusie van deze scenarioanalyse, waarin inflatie is meegenomen, is dat met een waarschijnlijkheid van 86,6% de VFS na 30 jaar een vermogen heeft van € 1.048.593, een stijging van €350.000. In een slecht scenario betekent het dat het vermogen in 30 jaar met € 100.000 is afgenomen. Feitelijk was er geen reden om ons over de ontwikkeling van het vermogen zorgen te maken, mits er niet meer dan € 15.000 per jaar wordt onttrokken.

Dit laatste scenario was wel een “wake-up call” momentje, dat als we als VFS niet goed op de winkel passen, het wel eens de verkeerde kant op kan gaan. Met dit in het achterhoofd heeft Van Lanschot op de Familiedag van 2015 een presentatie gegeven over het Vermogensbeheer en de mogelijke risico’s.

Door de Financiële Commissie is aan Van Lanschot gevraagd een bijgewerkte scenarioanalyse te doen met als basis het vermogen van 31-12-2020 met de actuele situatie m.b.t. kosten en opbrengsten. De penningmeester neemt dit op zich.

2.5.5 Kapitaalontwikkeling VFS

In januari 2014 is de overstap gemaakt van Deutsche Bank naar Van Lanschot. Sinds die tijd is het vermogen van € 350.000 naar € 425.000 gestegen.

De door de Financiële Commissie gecommuniceerde zorg was zeker niet onterecht, maar betekent ook niet dat er grote zorgen zijn over het instandhouden van het vermogen.

Gezien de huidige marktverwachtingen was het advies van Van Lanschot om onze portefeuille van Defensief in Neutraal om te zetten. Dit advies is opgevolgd. De Financiële Commissie wacht nu op het resultaat van de bijgewerkte scenarioanalyse om eventuele verdere acties te ondernemen.

Portefeuilleontwikkeling

	Vermogen (einde periode)	Stortingen/ onttrekkingen	Resultaat	Rendement	Cumulatief rendement
2014	382.899,52	350.000,00	32.899,52	9,47%	9,47%
2015	365.571,29	-35.000,00	17.671,77	4,63%	14,53%
2016	373.854,76	0,00	8.283,47	2,32%	17,19%
2017	394.634,27	0,00	20.779,51	5,63%	23,79%
2018	360.259,79	-15.000,00	-19.374,48	-5,04%	17,55%
2019	402.942,03	-9.979,70	52.661,94	14,69%	34,81%
Dit jaar	425.856,19	7,81	22.906,35	5,68%	42,48%

Cumulatief rendement vanaf 03-01-2014

2.5.6 Het Nuysinkfonds

Op 14 februari 2014 is er door penningmeester, Paul van de Knaap, een voorstel gemaakt voor het aanpassen van de statuten Nuysinkfonds. Dit document is opgeslagen onder de naam “Memo inzake Nuysinkfonds v3.pdf”. Het leek ons goed in het financieel perspectief enkele delen van dit document in onze analyse onder de aandacht te brengen.

Historisch perspectief

In 1963 is het Nuysinkfonds gestart met een vermogen van €120.000 (oorspronkelijk fl. 264.070). Het fonds heeft op 31-12-2020 een vermogen van € 684.517,20.

Portefeuilleontwikkeling

	Vermogen (einde periode)	Stortingen/ onttrekkingen	Resultaat	Rendement	Cumulatief rendement
2014	710.769,91	650.000,00	60.769,91	9,42%	9,42%
2015	713.494,77	-30.000,00	32.724,86	4,64%	14,50%
2016	697.896,48	-30.000,00	14.401,71	2,19%	17,01%
2017	710.675,68	-25.000,00	37.779,20	5,59%	23,55%
2018	636.373,67	-40.000,00	-34.302,01	-5,08%	17,28%
2019	693.230,14	-34.959,41	91.815,88	14,62%	34,42%
Dit jaar	684.517,20	-44.984,38	36.271,44	5,62%	41,97%

Cumulatief rendement vanaf 03-01-2014

In de analyse van Paul wordt geconcludeerd, dat in de jaren vanaf 1998 ongeveer 50% van het jaarlijkse rendement is uitgekeerd ten behoeve van studie aanvragen. Dit heeft geleid tot een toename van het vermogen van € 120.000 naar € 684.000.

In het oorspronkelijk reglement stond dat het niet uitgekeerde rendement (zie artikel 10) in eerste instantie een buffer (reserve) kan vormen voor het jaar daaropvolgend om aan een vraag boven het rendement van dat jaar te voldoen. Als er vervolgens nog een bedrag resteerde dan vloeide dit terug in het Nuysinkfonds. Dit verklaart de groei van dit fonds vanaf 1963. En hoewel in deze jaren van slechte rendementen, 2018, en pieken in aanvragen in de periode van 2018 t/m 2023 deze verhouding niet opgaat zal dit op langere termijn weer rond de 50% van het rendement uitkomen.

ARTIKEL 10

Door het Bestuur wordt jaarlijks een bedrag beschikbaar gesteld voor vergoedingen. Dit moet ongeveer gelijk zijn aan het bedrag dat het voorafgaande jaar aan opbrengsten is gekweekt. Het Bestuur doet in de maand januari mededeling aan de Commissie van het vastgestelde bedrag. De in het voorafgaande jaar niet bestede inkomsten kunnen nog gedurende één jaar aan de Commissie ter beschikking blijven.

In 2019 is deze verplichting eruit gehaald, wat in feite betekent dat de familie vrijelijk over dit bedrag kan beschikken.

Op het moment dat ieder tweede jaar er rendement in het Nuysinkfonds kan dit worden overgeboekt naar VFS. Met deze aanpassing stellen we het vermogen van VFS zeker voor nu en in de toekomst zonder tekort te doen aan de uitgangspunten van mevrouw Nuysink.

2.5.7 Reflectie

Om de afname van beschikbaar kapitaal tegen te gaan, moet de Vereeniging op zoek naar een combinatie van verhogen van de inkomsten en verlagen van de uitgaven. Er is geen reden om ons over de ontwikkeling van het vermogen zorgen te maken, mits er niet meer dan € 15.000 per jaar wordt onttrokken. Dit maximum lijkt echter te laag voor het huidige uitgavenpatroon.

Gezien artikel 3 van de statuten over het doel van de Vereeniging, wil dit advies niet aan de kernwaarden komen. Dat betekent dat we het familiearchief willen behouden in de huidige vorm. Ook het bijhouden van een stamboom; graven van familieleden, en monumenten onderhouden zullen we niet willen aanpassen. Om de VFS in zijn vorm te kunnen behouden is ons advies om ook niet aan de bestuurskosten te komen om zorg te dragen voor volledig functioneren van het bestuur.

3 ADVIES

De afgelopen jaren is er heel zorgvuldig op de vereniging gepast. De structuren zijn inzichtelijk en goed georganiseerd. Maar er mag meer beweging in de vereniging. Op alle vlakken. Dat vergt vooral van de leden dat zij meer van zichzelf in de vereniging gaan laten zien.

Het moet daarom makkelijker worden voor de leden om een bijdrage te leveren. Toegankelijkheid en laagdrempelige organisatie zijn daarvoor van belang. Slim gebruiken van wat je al hebt aan communicatiekanalen. Daar waar leden al gebruik van maken proberen te versterken.

Ook in de financiële structuur mag meer beweging komen. De vrijheidsgraden voor het gebruik van het Nuisinkfonds en het vermogen van de vereniging moeten vastgesteld worden. Er is behoefte aan een financieel plan.

3.1 Samenstelling

Ledenbestand

De kern van de vereniging zijn de leden. Daar zouden we door de jaren heen een goed overzicht van moeten opbouwen, zodat we meer kennis opbouwen over het verloop en de ontwikkelingen in de samenstelling (zie 2.1.1.).

- ★ **Advies 1: Herzie de structuur van het ledenbestand, zodat het mogelijk wordt om een overzicht te creëren van de samenstelling van de vereniging door de jaren heen.**

Aanpassen criterium voor lidmaatschap

Hoewel de kans dat afstammelingen van de 1e t/m de 8e generatie zich als lid zullen opgeven klein is, is de mogelijke impact op de samenstelling en de cohesie van de vereniging groot. Wij adviseren om het lidmaatschap criterium te beperken, bijvoorbeeld door afstamming tot de 9de generatie (de huidige hoofd-folionummers) in plaats van tot de 1ste generatie te kunnen aantonen.

- ★ **Advies 2: Pas de statuten aan zodat het lidmaatschap criterium verwijst naar afstamming van de generatie die de vereniging heeft opgericht (Generatie 9) en niet naar de eerste generatie.**

3.2 Verbondenheid

Fysieke ontmoeting

Deze momenten van ontmoeting zijn het kloppend hart van de vereniging en dus essentieel.

- ★ **Advies 3: De jaarlijkse familiedagen en -weekenden met de huidige frequentie (dag-weekend-dag-dag-weekend) behouden.**
- ★ **Advies 4: Aanwezigheid stimuleren door de eigen bijdrage niet zover te verhogen dat een drempel voor deelname kan ontstaan. Andere mogelijkheden, zoals versobering door consumpties, het weekend later beginnen of de lunch op zaterdag voor eigen rekening laten komen, hebben de voorkeur wanneer financiële ruimte gezocht moet (zie ook advies 23).**

Tevens is het een aanbeveling om familieleden meer met elkaar in contact te brengen vooral buiten de bubbel die ze al kennen. Bijvoorbeeld via spelletjes op de familiedag waarbij familieleden willekeurig worden ingedeeld, gezamenlijke hobby's of mensen in dezelfde woonplaats met elkaar in contact te brengen.

- ★ **Advies 5: Richt activiteiten tijdens de familiedagen en -weekenden op het actief overbruggen van eilandjes en op het ontdekken van wat leden met elkaar gemeen hebben zoals bijvoorbeeld geografie, hobby's of professie.**

Activeren van de leden

Elke vereniging bestaat bij gratie van de energie die haar leden in de vereniging investeren. Momenteel is met name het bestuur zeer actief waarmee de rol van bestuurslid een zware taak is, terwijl een groot deel van de leden passief is. Wij willen meer 'beweging' in de vereniging en het moet daarom makkelijker worden voor de leden om één of meerdere kleine bijdragen te leveren. Toegankelijkheid en laagdrempelige organisatie zijn daarvoor van belang. Dat doen we door gebruik te maken van de communicatiekanalen die door veel leden al gebruikt worden. Whatsapp is voor grotere groepen alleen geschikt om te zenden, daarvoor is de website er al.

- ★ **Advies 6: Stimuleer interactie tussen leden zodat gemakkelijker informele activiteiten van de grond komen door naast Facebook als vereniging aanwezig te zijn op LinkedIn en Instagram (zie ook advies 10).**
- ★ **Advies 7: Laat activiteiten op de familiedagen en -weekenden minimaal deels door familieleden zelf invullen.**

3.3 Communicatie

Uit de enquête blijkt dat leden een digitale nieuwsbrief, het blauwe boekje en de VFS-website de drie belangrijkste communicatiemiddelen vinden. Uit de beslissingsmatrix scoren de communicatiemiddelen Socie en de VFS-website erg hoog. Er wordt bewust de keuze gemaakt de aandacht te focussen op de bestaande communicatiemiddelen, een extra app als middel ziet de werkgroep nu als te ingewikkeld. Ook komen de digitale nieuwsbrief, LinkedIn en het Blauwe Boekje hoog naar voren in de beslissingsmatrix, gevolgd door Instagram en Facebook.

Digitale communicatie vanuit de vereniging

Als corona ons iets heeft geleerd dan is het de waarde van digitale ontmoetingen als aanvulling op fysieke ontmoetingen. Daarnaast kan digitalisering ons helpen met een reductie aan inspanning en kosten die papier met zich meebrengt.

- ★ **Advies 8: Maak digitale communicatie de norm en post de uitzondering. Verspreid het Blauwe Boekje digitaal door middel van PDF. Vraag leden die het Blauwe Boekje per post willen ontvangen om een redelijk bedrag (€10,-).**
- ★ **Advies 9: Faciliteer voor de (buitenlandse) leden om de ALV voortaan ook via videobellen te kunnen volgen.**
- ★ **Advies 10: Word als vereniging ook actief op LinkedIn en Instagram. Hiermee zorgt de vereniging voor een connectie met haar leden op de belangrijkste social media platforms van dit moment.**

Omdat niet alle leden gebruik (wensen te) maken van sociale media adviseren we een nieuwsbrief met een frequentie van vier keer per jaar. Deze inspanning kan beperkt zijn door slim gebruik te maken van enerzijds de bestaande nieuwsberichten en anderzijds hergebruik van content in het Blauwe Boekje.

- ★ **Advies 11: Introduceer een digitale nieuwsbrief. Vier keer per jaar een bundeling van nieuwsberichten met wat meer aandacht en mogelijk verdieping opgesteld, aangevuld met wat informele berichten bijvoorbeeld afkomstig uit de social mediakanalen. Voor een enkel familielid kan altijd een print door iemand in diens nabijheid worden verzorgd.**

Meer aandacht voor het archief

We hebben dankzij de inspanning van geweldige leden een gedigitaliseerd archief. Toch is er nog veel onbekend over het archief: Welke nieuwe content wordt eraan toegevoegd, welke ‘verborgen schatten’ zijn er te vinden? Dat komt ook omdat het doorzoeken van het archief nog wel gebruiksvriendelijker kan.

- ★ **Advies 12: Verzoek de archiefcommissie beleid op te stellen over het archief: wat willen we in het archief opslaan? Niet alleen bewaren, maar ook uitbouwen van de familiegeschiedenis. Denk hierbij na over hoe huidige leden actief kunnen bijdragen.**
- ★ **Advies 13: Maak de interactie met het archief gebruiksvriendelijker.**
- ★ **Advies 14: Wellicht kan de digitale nieuwsbrief specifieke archiefstukken in de schijnwerper zetten.**

3.4 Organisatie

Organisatie

Zoals eerder besproken komt de familienaam Salm veel minder voor in het huidige ledenbestand. Op den duur zal het dan ook erg lastig worden om een lid met de naam Salm altijd in het bestuur te hebben.

- ★ **Advies 15: Wijzig de statuten. Een van de aanpassingen die op termijn zeker nodig zal zijn is dat de eis dat er minimaal 1 lid met de naam Salm in het bestuur zit dient te vervallen.**

Meer lichtere rollen in de vereniging zorgen voor een grotere groep actieve leden en maakt de stap naar bestuursfunctie kleiner. Door deze punten te benoemen, zie je direct dat er naast de bestuursfuncties en commissies, die er nu zijn, behoefte is aan commissies voor communicatie/automatisering en voor de coördinatie van (decentrale) activiteiten.

- ★ **Advies 16: Zorg dat er naast het bestuur meer mogelijkheden zijn om lichtere organisatorische taken als lid op je te nemen.**

Op dit moment zit er in elke commissie een afvaardiging van het Bestuur. De vraag is of dit noodzakelijk is of dat er ook een efficiënte manier is om het bestuur en de commissies wederzijds te informeren zonder dat een bestuurslid direct lid moet zijn van een commissie. Uiteraard moet in de structuur een commissie wel onder een bestuurslid vallen.

- ★ **Advies 17: Bij het instellen van nieuwe commissies kan het bestuur ervoor kiezen om communicatieafspraken te maken in plaats van een directe afvaardiging van het bestuur in de commissie.**

In het hoofdstuk “Communicatie” worden de verschillende tools besproken, die hiervoor kunnen dienen. Logischerwijs zou een Commissie “Communicatie” onder de Secretaris moeten hangen en de commissie coördinatie (decentrale) activiteiten onder één van de leden van het Bestuur. De hoofdtaken voor de commissie Communicatie spreken misschien voor zich, maar je kan daarbij denken aan de website, social media, de digitale nieuwsbrief of het beheren van de NAW-gegevens door de leden.

- ★ **Advies 18: Stel een social mediateam in, die zich richt op het onderhouden en voorzien van informele content voor de verschillende digitale platforms waar de vereniging te vinden is. Zo’n commissie is bij uitstek geschikt om jongere leden te activeren.**

De hoofdtaken voor de activiteitencommissie zijn voornamelijk gericht op de promotie, coördinatie en ondersteuning van leden, die iets willen organiseren.

- ★ **Advies 19: Stel een activiteitencommissie in, die buiten de familiedagen of -weekenden om kleinere activiteiten organiseert.**

3.5 Financiën

Financiën

In dit strategisch advies worden enkele langere termijn en tevens duurdere investeringen besproken, zoals bijvoorbeeld het moderniseren van de website, zodat deze zowel voor de formele als informele communicatie goed gebruikt kan worden. Dit zijn investeringen, die niet zomaar uit een standaard jaarlijkse begroting gefinancierd kunnen worden. Het lijkt zinvol om zulke (middel)lange investeringen op te nemen en in een jaar met goede rendementen en mindere uitgaven uit te (laten) voeren.

- ★ **Advies 20: Stel als bestuur, in samenspraak met de ALV, een meerjarenplan op zodat het mogelijk wordt om op de lange termijn te anticiperen op de uitgaven voor de vereniging.**
- ★ **Advies 21: Publiceer jaarlijks een begroting en een jaarplan om de ALV te betrekken bij de ontwikkelingen van de vereniging. Maak de budgetten en eigen bijdrage voor de familiedag en -weekend daar ook onderdeel van.**
- ★ **Advies 22: Zorg dat de contributie met een automatisch incasso en een machtiging geïnd kan worden. Houd bij de machtiging rekening met het verhogen van de eigen bijdrage in de toekomst.**

Familieweekend en familiedag

De familiedagen en -weekenden zijn een cruciale factor voor de verbondenheid en moeten in stand gehouden worden. Hierbij is het van het grootste belang dat er geen financiële drempel is voor het bijwonen van deze dagen. Maak aan iedereen duidelijk wat zo'n dag/weekend kost en vraag volledig vrijblijvend om een additionele donatie.

- ★ **Advies 23: Verhoog de eigen bijdrage van het familieweekend, maar niet te veel. Elkaar jaarlijks ontmoeten is de essentie van de vereniging en daar moet de drempel laag voor blijven (zie advies 4). Tegelijkertijd zijn de kosten van een weekend niet in verhouding met de eigen bijdrage.**
- ★ **Advies 24: Behalve het verhogen van de eigen bijdrage, stellen we voor om ook de werkelijke kosten weer te geven. Zodat ook het belang van een tijdige afmelding duidelijk is.**

Contributie

Via de contributie financieren we een deel van de kosten van de vereniging. Bij het vaststellen van de contributie weegt het voor ons zwaar dat de kosten voor een gezin ook redelijk moeten blijven.

- ★ **Advies 25: Stel in het financieel plan vast welk deel van de uitgaven door de contributie gedekt moet worden.**

Giften, erfstellingen en legaten

De oprichting van de familievereniging en het Nuysinkfonds zijn ontstaan door giften. De mogelijkheid hiervoor kan actiever onder de aandacht gebracht worden bij de huidige leden. Elk bedrag is welkom en dit wordt een vaste vermelding/rubriek in het Jaarverslag.

- ★ **Advies 26: Breng leden op de hoogte van het belang van giften, erfstellingen en legaten aan de vereniging. Bedenk creatieve manieren om dit te belonen.**

Nuysinkfonds

De 2 vermogensbestanddelen van de vereniging gaan steeds verder uit elkaar lopen. Het Nuysinkfonds blijft stijgen, omdat door de jaren heen slechts 50% van het rendement wordt uitgekeerd aan studiefinanciering. Alle kosten komen ten laste van het vermogen van VFS. Om het overleven op lange termijn te garanderen stellen wij een jaarlijkse verrekening voor tussen de beide vermogensbestanddelen zonder daarmee aan de uitgangspunten van mevrouw Nuysink te komen.

- ★ **Advies 27: Het in de toekomst op peil houden van het vermogen van de VFS en het Nuysinkfonds kan gerealiseerd worden door het niet uitgekeerde rendement van het Nuysinkfonds ieder tweede jaar over te boeken naar VFS. Bij het op peil houden van Het vermogen van het Nuysinkfonds moet dit wel jaarlijks gecorrigeerd worden voor inflatie.**
- ★ **Advies 28: Verzoek tot gift aan de vereniging vragen aan degenen die gebruik hebben gemaakt van het Nuysinkfonds en dankzij dit fonds in de beoogde positie terecht zijn gekomen. Duidelijk moet zijn dat dit niet betekent dat het Nuysinkfonds een lening betreft of dat een gift verplicht is. Redelijkerwijs kan de VFS echter wel vragen om een gift.**