

Najaarsoverleg 2019 ledenraad

De najaarsvergaderingen van de ledenraad in 2019 stonden in het teken van de plannen van de vereniging voor 2020. Vanuit de strategische agenda werd ook een interactieve discussie gevoerd over onder meer belangenbehartiging en de 'zin en onzin' van keurmerken.

Het was tevens de primeur voor dit overleg in het nieuwe bestuursmodel waarin naast de ledenraad een (directeur-) bestuurder en een raad van toezicht alsmede actief is. De voorzitter van de raad van toezicht, Jaap Bartoo, leidde als (technisch) voorzitter het najaarsoverleg.

De Raad van Toezicht gaf daarbij ook inzicht in de (in)werkzaamheden en activiteiten die zij sinds juli heeft ondernomen. De raad kwam diverse malen bij elkaar om ingespeeld te raken in de materie, de rol en de samenwerking. Ook kwam de auditcommissie en remuneratiecommissie separaat bij elkaar of was 'op pad' voor de NKC.

Jaarplan 2020

Het jaarplan voor 2020, 'klaar voor de start', past in het strategisch plan 2022 'ultiem (camper)gemak'.

In Nederland beoogt de NKC verdere ledengroei (+7%), een leidende positie in de camperverzekeringsmarkt en een substantieel voordeel- en loyaltyprogramma. Van belangenbehartiging mag in 2020 meer profiel verwacht worden door onder meer het organiseren van een congres in het najaar van 2020. Het reisprogramma kent nieuwe bestemmingen en formules om aan een groeiende vraag te voldoen.

Campercontact komt in een nieuwe fase. Groei, in alle facetten, is hier het motto. Een groot bereik en een dominante positie in Europa, niets minder is beoogd. Het merendeel van de investeringen de komende jaren is gericht op het toevoegen van nieuwe en onderscheidende functionaliteiten. Het verdienmodel van Campercontact verdient daartoe specifieke aandacht.

In alle teams van de vereniging staat digitale innovatie op de agenda. De digitale innovatiekalender is cruciaal om camperliefhebbers blijvend te binden en hen realtime (on demand), hyperpersoonlijk en met gemak te bedienen. De moderne consument, ook de camperaar, mag dat van NKC en Campercontact verwachten. Een enorme uitdaging met dito investeringen.

De NKC acteert in een veranderende en soms risicovolle omgeving. Het marktaandeel leden en verzekeringen (behoud, groei, concurrentie, overheid), mate van technologisch innovatief vermogen, aantrekkelijkheid als werkgever (inclusief het bindingsvermogen naar vrijwilligers) en geopolitieke dan wel economische onzekerheden vormen risico items.

In het (toeristische) mobiliteitsdebat zal het thema duurzaamheid (circulariteit, e-transitie, etc.) een steeds grotere rol gaan spelen. NKC speelt hierop in middels het positioneren van het team belangenbehartiging en het organiseren van een congres. Het is de ambitie om uiterlijk 2022 te kunnen zeggen dat camperen en camperaars 'deel van de oplossing' zijn geworden in plaats van 'deel van het (klimaat)probleem'. Op die wijze namelijk borgt de NKC continuïteit van camperplezier voor toekomstige generaties.

In 2020 realiseert de vereniging, met trots, wederom een klussen-en-camperenreis naar Moldavië en staat het 25-jarig jubileum van de Solo-geleding op de kalender.

De ledenraad focuste in het gesprek met directeur-bestuurder Stan Stolwerk op de visie ten aanzien van de toekomstige ledenontwikkeling, de groei van Campercontact in Europa en op de positie van de NKC als aantrekkelijke werkgever. Ook was er een debat over de mogelijkheden om het verzekeringspakket uit te breiden en hoe dat concurrerend te houden is, alsmede over het reisproduct en de ontwikkelingen daarbinnen (duurzaamheidsaspect!).

De ledenraad was na discussie eensgezind en positief over de plannen en begroting voor 2020.



Jaarplan 2020

Waardering
Camper
verzekering
8,2

Waardering
Reizen
8,1

Waardering
Evenementen
8,5

Groei aantal
camperlocaties
+7%

Groei
Camperpolis
+4%

Equipes op reis
2.350

Equipes
evenementen
2.860

Camperroutes
6.600

Aantal leden
57.600

Aantal FTE
50

Eigen vermogen NKC
3.300.00

Ziekteverzuim
3%

Aantal
vrijwilligers
250

Bezoeken
campercontact.com
+25%

Groei Campercontact app
verkoop percentage
+10%

Groei Campercontact app
verkoop aantallen
110.000

Bezoeken nkc.nl
+30%

Begroting NKC 2020 (x € 1.000)	
Totaal omzet	11.264
Totaal directe kosten	6.291
Totaal bruto resultaat	4.973
Personeelskosten	3.569
Huisvestings- en kantoorkosten	667
Verenigingskosten	406
Afschrijvingen	200
Algemene kosten	118
Totaal kosten	4.960
Netto resultaat	11

Strategische agenda

Zoals aangegeven stond de ledenraad in het najaar ook (inter)actief stil bij twee relevante onderwerpen uit haar strategische agenda.

De 'zin en onzin' van *keurmerken, kwaliteitslabels, certificering en reviews* werd besproken in aanwezigheid van vertegenwoordigers van Focwa, Bovag, ANWB en Sodastudio. Laatstgenoemde partij ging in op het belang en de waarde van reviewplatforms waar de andere partijen hun ervaringen deelden over keurmerken en certificering etc. Die laatsten gaven als raad "bezint eer gij begint". Men wees ook op het verschil tussen hun brancheperspectief (Focwa, Bovag) en het mogelijk andere belang van de NKC als consumentenvereniging. De boeiende dialoog gaf vooralsnog geen aanleiding voor de NKC om over te gaan tot de introductie van keurmerken of certificering. Reviews, consumententesten en verkiezingen blijven wel van waarde voor de achterban. Daarover blijft de vereniging graag in gesprek met experts en collega-organisaties.

In december kende de ledenraad een *workshop belangenbehartiging* onder leiding van de twee nieuwe beleidsmedewerkers van de NKC. Lisette Vermeer en Martijn Ciere werken hard aan het verder positioneren van de belangen van camperliefhebbers. Dat doen zij met andere professionals op kantoor en vrijwilligers die bijvoorbeeld actief zijn bij camperplaatsontwikkeling.

De workshop vroeg van de ledenraad welke prioriteit op respectievelijk lokaal (gemeente), nationaal (Den Haag) en internationaal (Brussel) zij zien in de komende jaren. En met welke mede- en tegenstanders wij dan te maken krijgen? Het was mooi om te zien hoe oud-politica Brigitte van der Burg – nu lid van de raad van toezicht – inhoudelijk en procedureel het debat van meerwaarde wist te voorzien. Camperplaatsontwikkeling (lokaal), de betaalbaarheid van campertoerisme (nationaal) en uniformiteit in (milieu)wet- en regelgeving (internationaal) scoorden hoog.

Met het najaarsoverleg werd een druk bestuursjaar afgesloten. Na een grondig traject (1,5 jaar totaal) en in goed overleg met de ledenraad is het nieuwe bestuursmodel van start gegaan. Er werd vertrouwen uitgesproken in deze nieuwe setting en samenwerking.