

Voorjaarsvergaderingen ledenraad

Een pittige agenda met veel aandacht voor de toekomst

Ook dit voorjaar kwam de NKC-ledenraad weer (meermaals) bij elkaar; soms live, soms online. Met belangrijke onderwerpen op de agenda. Belangrijk met het oog op het jaar dat achter ons ligt (jaarstukken 2021) en met het oog op de campertoekomst. Wat de toekomst betreft ging het met name over de contributie 2023, een verzelfstandigingstraject voor Campercontact en het Strategisch Plan 2026.

Jaarstukken 2021: bespreking uitgesteld

De NKC heeft in Confirm een nieuwe accountant als opvolger van Mazars. Een nieuwe frisse blik zagezegd. Die 'andere' kijk leverde direct een knelpunt op. De accountant kon nog geen handtekening zetten onder de stukken en bestuurder Stan Stolwerk vroeg uitstel van behandeling van de jaarstukken. De ledenraad reageerde kritisch op dat verzoek tot uitstel omdat 'de stand van zaken natuurlijk wel gewoon besproken had kunnen en moeten worden', naar oordeel van de vergadering. Bestuurder wilde de bespreking meteen koppelen aan een decharge-besluit, maar de ledenraad was duidelijk een andere mening toegedaan: 'in het voorjaar, ongeacht de stand van zaken, bespreken we hier graag de jaarstukken, dus bestuurder wilt u die altijd agenderen'. Op die wijze kan bestuurder altijd inzicht geven in onder meer (stand van zaken m.b.t.) bestuursverslag, financiële positie, risicomarges en eventuele consequenties en scenario's, verbonden aan de items waar accountant mogelijk op dat moment nog geen akkoord op kan geven. Bestuurder gaf uiteraard ter vergadering (en in vooraf verstrekte notitie) wel kort een toelichting op die punten, maar naar mening van de vergadering was dat onvoldoende. De knelpunten voor de accountant betroffen de finale toekenning van een NOW-regeling (en hoe daar mee om te gaan), enkele btw-vraagstukken en de waardering nu en naar de toekomst van Campercontact.

Besloten werd, conform de wens van de ledenraad, ten alle tijden dus in het voorjaar de (stand van zaken van de) jaarstukken te bespreken; al dan niet voor decharge. Voor de jaarstukken 2021 is nu een datum uiterlijk in augustus te bepalen om voortgang en eventuele decharge te kunnen bespreken.

Campercontact: forse investering in versnellen en verzelfstandigen

Campercontact is een groeibriljant binnen de NKC. Meer dan 850.000 gebruikers in Europa weten het platform te waarderen. De investeringen echter hiermee gepaard gaande zijn ook fors voor de vereniging. NKC gelooft in de toekomst van Campercontact en haar ambitie de 'nummer 1' in Europa te willen worden. Daartoe is naar mening van bestuur en management een versnelling van groei gewenst (lees verder investeren) en een andere organisatiewijze, meer passend bij de Europese competitieve (winner takes all) markt waarin Campercontact opereert (SAAS, Software as a Service). Bestuur diende een plan in waarin stapsgewijs Campercontact 'verzelfstandigd' gaat worden... en tevens nauw verbonden blijft met en aan de NKC. Kader, motivatie en achtergrond voor dat plan zijn:

- de vereniging wenst haar financiële risico te beperken bij de mate van investeringen in een dergelijke alles-of-niets-markt.
- de NKC wenst zeggenschap inzake Campercontact te behouden in de nieuwe constructie.
- de beschikbaarheid van Campercontact PRO voor leden NKC is te borgen.
- zicht op rendement (op termijn) voor de NKC.

Met dat kader is bestuur en management op pad gestuurd. De vergadering stemde in met dat beleidskader en uitgangspunten. Tevens, na uitvoerige discussie, kon de ledenraad akkoord geven op een financiële injectie van € 500.000 eenmalig om nog dit jaar de groei van Campercontact te versnellen, het team uit te breiden en het project naar verzelfstandiging te financieren. Dat laatste behelst onder andere vorming van een nieuwe entiteit, alsmede zoeken en vinden van mede financiers/investeerders. Met andere woorden Campercontact gaat voor zijn groei en ambitie op zoek naar investeerders die (samen met NKC) met kennis en geld de nodige versnelling kunnen geven en het potentieel van Campercontact realiseren. Het benodigde bedrag (geld dat op te halen is uit de markt, bij investeerders) ligt op korte termijn in de orde van 1 miljoen euro. Op middellange termijn gaat het om 2 tot 5 miljoen euro. In de constructie is bijvoorbeeld te denken aan de afsplitsing van een aparte BV met in eerste aanleg meerderheidsaandeelhouderschap van NKC. Uiteraard, een eis ook van de ledenraad, is dat proces van nabij door de Raad van Toezicht en Ledenraad te monitoren waar het verdere besluitvorming en eventuele risico's betreft. Opgeroepen is tevens om de campercommunity in de gelegenheid te stellen op enigerlei wijze te participeren in het nieuwe bedrijf. Meer over [investeren in Campercontact](#) staat elders op de website.

Strategisch Plan 2026: op de cruciale momenten nabij zijn

Het huidige Strategisch Plan 'ultiem gemak' loopt af en vraagt om herijking en bijstelling richting 2026. Daartoe zijn meerdere bijeenkomsten in het voorjaar gehouden waar alle stakeholders inclusief de campers hun inbreng konden geven. Uiteraard zal de opbrengst verrijkt worden met diverse markt- en klantonderzoeken alvorens in het najaar een finaal plan aan de ledenraad voorgelegd gaat worden.

De ledenraad had lof voor met name de bijeenkomst in Ede waar ook campers aan het woord konden komen. Met een internationale topspreker als Steven van Belleghem als key note werden hier de belangrijkste thema's voor de komende beleidsperiode geagendeerd.

De NKC zal zich als '**partner in life**' op de cruciale campermomenten als een relevante en betrokken dienstverlener moeten (blijven) profileren met de juiste producten en diensten. Een 'nabije reisvriend' is het beeld dat neergezet werd. Daarnaast is de rol die NKC al opgepakt heeft middels haar beter-op-reis-programma rondom duurzaamheid van groot belang. Onbezorgd camperplezier niet enkel voor campers nu borgen, maar veel aandacht geven aan bestendiging van dat camperplezier voor toekomstige generaties (**Impact**). Het gaat er volgens Stan Stolwerk, bestuurder van de NKC om 'nu keuzes te maken die over 30 tot 50 jaar in dat perspectief als wijs zullen worden ervaren'. Langetermijndenken dus. Dat alles zal nog steeds met ultiem gemak voor de achterban, camperliefhebbers in heel Europa, verzorgd moeten worden. **Digitalisering** en online gemak zijn randvoorwaardelijk voor verdere groei.

Die themas Partner in life, Impact en Digital zullen ook doorontwikkeling vragen van organisatie, governance en **Team**kwaliteiten (medewerkers alsmede vrijwilligers). Bij Campercontact (zie eerder) is daar een eerste concrete stap in het vooruitzicht gesteld.

Contributie: noodzaak tot verhoging

De NKC ziet zich genooddaakt voor 2023 de contributie over de hele linie te verhogen. In lijn met kostenverhogingen in de inkoop, inflatie en algehele onzekerheden ontkomt NKC, na jaren ongewijzigde contributietarieven, nu niet aan aanpassingen in de orde van 5 tot 6 procent. Daarbij zal enige differentiatie toegepast worden; de ledenraad drong aan minder stijging aan te brengen in die lidmaatschapspakketten waar duidelijk minder print in zit. Met name de minder duurzame pakketten waar veel printproducties in zitten stijgen verhoudingsgewijs iets meer in prijs.

Raad van Toezicht: tweede termijnen voor drie leden

De ledenraad benoemde, na een korte toelichting en motivatie vanuit de Raad van Toezicht, Brigitte van der Burg, Michiel Bosman en Bastiaan van der Rakt voor een tweede termijn. In de termijn van Bastiaan van der Rakt werd een voorbehoud aangegeven door betrokkene zelf. Gezien zijn werksituatie kon geen garantie gegeven worden dat hij de volledige termijn kan vervullen. De ledenraad benoemde het grote belang van de toegevoegde waarde van Bastiaan inzake digitale ontwikkelingen en ondernemerschap (zie onder andere Campercontact) en vroeg de Raad van Toezicht bij eventuele tussentijdse opvolging wederom naar een dergelijk sterk IT/digital profiel te zoeken.

Ledenonderzoek / vrijwilligersonderzoek: mooie scores!

In de voorjaarsvergaderingen was ook aandacht voor de scores van de tweejaarlijkse grote onderzoeken onder leden en vrijwilligers. Met name bij die laatste groep van belang 'hoe covid hier ervaren is.. en de relatie met NKC behouden werd'?

Kerncijfers werden gedeeld en besproken en de conclusie kon zijn dat er goede tevredenheidsscores bij beide geledingen te zien waren. Cruciaal was te zien dat in de covidperiode het contact met de vrijwilligers geleding goed onderhouden is en daar geen terugval in betrokkenheid en tevredenheid te zien is.

Emissie zaken, sjoemelsoftware, massaclaims: ook in de camperindustrie?

De bestuurder besprak en gaf inzicht in de stand van zaken zoals de NKC die ziet in de automobiellindustrie waar het vermeende sjoemeldiesels betreft. De NKC kent een online dossier waarin ontwikkelingen in deze zaak worden bijgehouden. Na rechtszaken in de automobiellindustrie (onder andere VW) zijn er nu ook eerste procedures (bijvoorbeeld in Duitsland) die specifiek gericht zijn op de campermarkt. De NKC volgt een en andere op de voet en blijft breed in gesprek met relevante partijen om positie te bepalen. Belangrijke criteria daarbij voor de NKC: het duurzaamheidsaspect (zijn milieueisen overtreden?) in combinatie met non-conformiteit (hebben consumenten iets anders gekregen dan men dacht te kopen op basis van de fabrikanteninformatie?).

Bestuurder verwacht deze zomer ook in Nederland eerste stappen als bijvoorbeeld een massaclaim. NKC zal als belangenbehartiger campers dan zeker moeten kunnen adviseren en wijzen.

Evaluatie Ledenraad: 'het goede gesprek'

Het is goed gebruik in de NKC om periodiek een zelfevaluatie te houden. Hoe gaan we met elkaar om? Hoe is het met de rolvastheid van elk gremium? Doet ieder waar hij/zij voor opgesteld staat? Wat is gevraagd om te verbeteren in proces, in stukken, in informatie, et cetera? Frans Huizenga is vaak, als bestuurskundige en kenner van de NKC, daarbij analist, observator en gespreksleider. De ledenraad kent haar grootste toegevoegde waarde aan de 'voorkant van het beleidsproces'. Naar mening van Huizenga kan daar meer op geagendeerd worden. Voorkom dat zaken die bij de Raad van Toezicht liggen 'hier in de ledenraad worden overgedaan'. Voorkom ook het driegesprek; een (te) grote rol voor de Raad van Toezicht in de vergadering van de ledenraad moet NKC zien te vermijden. Die (de ledenraad) voert, zonder last en ruggenspraak, immers het gesprek met de bestuurder. Die zorgt er op zijn/haar beurt voor dat adequate informatie inzake met name voorgenomen beleid bespreekbaar en inzichtelijk is. Daar ligt de focus en meerwaarde, benadrukte hij nogmaals van de ledenraad; aan de voorkant van koersbepaling, jaarplanvorming, kaderstelling.

Ledenraad, aanwezigen van de Raad van Toezicht en bestuurder waren blij met het 'goede gesprek' en de onderlinge samenwerking. Er was dank voor de inbreng, analyse en adviezen van Frans Huizenga.