

Notulen ALV BOvV 16 april 2016

Locatie: Te gast bij: Carin Hobbelman en Nicole Bul; Xenonweg 13K, Amersfoort

Aanwezig: Annet van Os; Hans Hilgeman; Mariette van Hooff; Kitty Atsma; Linda Overkleeft; Marijn Evers; Neliët Stam (a); Michell Kläring (a), Chi L. Chui; Ellen Ducro; Peter van Lit; Peter Hagel; Majella Imberg; Rianne van Setten; Carin Hobbelman; Caroline Sheklanova; Diana Julio; Sandra Djukanovic; Paul Reinierse; Annejet Eerkens-Kok; Carmen Apon (notulen)

Afwezig met bericht: Hans vd Brande, Sam Dihal, Michael Tielrooij, Annemarie Elsenaar, Dunja Sengers, Nanny Landman Cecilia Wout, Sanne Bominaar, Marije de Wolf (a), Jessica vd Maas, Johan van Wijck, Anneke de Jooode, Boy van Bergen, Mariska Vonck, Astrid de Heus (a), Amy Burnham, Elmie van Deursen, Farell Biekman, Shanna Bussink, Nicole van der Hoeven (a), Sebastiaan Pol, Doriene Verzijlenberg

1. Opening

Sandra opent de vergadering om 10.15 uur. Bedankt Carin en Nicole voor het openstellen van hun locatie; Annejet geeft een presentje. De agenda kort doorgelopen.

2. Mededelingen

- Sandra: Chivo opleidingen worden steeds meer gevraagd in de markt bij verschillende opdrachtgevers. Op dit moment vacatures bij Adaptics in verschillende regio's. Daarnaast Undisputed en Lijfstijl waar opleiding van Chivo hoog gewaardeerd wordt (NB: al langer ProudMom waar voor het PT gedeelte Chivo de erkende opleiding is) Adaptics is ooit gestart vanuit het afnemen van PMO's. Nu: vitaliteitsprogramma's in bedrijven neerzetten. Je hoeft niet perse de module Arbo-Vitaal te hebben gedaan (module coaching wordt gevraagd). Paul ligt praktijkvoorbeeld toe: Duurzame inzetbaarheid bij Transportbedrijven. Sandra heeft via Adaptics individuele trajecten gekregen van medewerkers.
- Sandra: Zegt toe alle financiële informatie die is verzameld over bijv. verzekeringen, VAR, model- cq opdrachtovereenkomsten te bundelen en te verspreiden via de mail naar de leden. Er is een foldertje over het opzetten van een Broodfonds (alternatief voor A.O. verzekering)
- Zijn er ontwikkelingen in de markt dan probeert het bestuur hierop in te haken en dit te verspreiden / verder te brengen. Met elkaar komen we een heel eind. Bijv. info VAR is ons o.a. Nanny Landman en Annet van Os aangereikt.

3. Notulen vorige ALV (25 april 2015)

- Geen opmerkingen. Worden goedgekeurd

4. Financieel jaarverslag en Kascommissie

Annejet (de penningmeester) geeft toelichting op de jaarstukken. Mariette en Nanny vormden de kascommissie en zij hebben de jaarstukken gecheckt en goedgekeurd. De kascommissie wordt bedankt voor haar inzet. Nanny heeft aangegeven volgend jaar wederom in de kascommissie te willen zitten. Er is verzuimd om aan Mariette te vragen of zij dat ook weer wil doen. Dat zal zeker nog gebeuren.

De kascommissie geeft aan dat onkosten door het bestuur zelf gedragen zijn en dat de zuinigheid wordt gewaardeerd. Het bestuur investeert tijd en onkosten in de BovV. Op het moment dat het een grote vereniging is wordt het (in de ogen van het huidige bestuur) declareren van bijv. reiskosten, administratiekosten e.d. wel een kostenpost.

De Nationale Gezondheidsbeurs was in 2015 een grote kosten post. Was goed en leuk om te doen, maar niet direct voor herhaling vatbaar.

De online scholing kostte meer dan het heeft opgebracht. Opmerking uit de leden: had best wat meer mogen kosten. Nu was het heel zinnige webcursus voor "weinig". Was meer waard.

Begroting besproken. Geen bijzonderheden.

De website zal wel een professionaliseringslag moeten doormaken wat de nodige kosten met zich mee brengt. Deze zijn begroot. Meer zichtbaarheid.

5. Voortgang Bestuur

Sandra: Het was een roerig jaar. De secretaris (Odette) moest noodgedwongen stoppen, de voorzitter (Diana) een paar maanden later ook. Sandra heeft de taken van voorzitter overgenomen (in eerste instantie interim, maar inmiddels heeft zij aangegeven deze functie graag voort te willen zetten). De overige bestuursleden hebben Sandra inmiddels "aangewezen" uit hun midden als voorzitter conform het huishoudelijk reglement.

Carmen heeft de taken van Odette overgenomen en de afgelopen periode ook het Penningmeesterschap waargenomen ivm zwangerschapsverlof van AnneJet.

Om samen tot een beleidsplan voor 2015/2016 te komen heeft het bestuur een paar "heide" sessies (deels met steun van externe –marketing- deskundigen) in augustus en november ondergaan. Daarnaast is er tweewekelijks online overleg.

Doel: Beroep vitaliteitsprofessional steviger in de markt zetten.

Strategie en Beleid bepaald en een aantal activiteiten in gang gezet.

- De artikelen reeks waarin maandelijks een collega in beeld komt. Dit via social media zoveel mogelijk verspreiden (liken en delen door de leden is daarvoor super belangrijk. Het zijn mooie verhalen geworden die maandelijks zullen verschijnen. Inmiddels nu drie keer. Het wordt veel gelezen op Facebook
- Intervisie groepen zijn opgezet
- Webinair online. Marketing van de ondernemende BOvV-er
- Beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering met BOvV korting loopt. Dit is landelijk de enige verzekering waar ook vermogensschade aan derden is verzekerd.
- Presentaties bij module de Wereld van Chivo over de BOvV

Belangrijk is dat we groeien om zo sterker te staan naar externe partijen. Chi geeft aan dat bij 150 leden er naar je geluisterd gaat worden. Huidige stand is 47 leden en 6 aspirant leden. In de middag komen nog eens 5 belangstellenden meeluisteren naar het "open" gedeelte van de ledendag. Die hebben we bewust uitgenodigd om ze te laten kennismaken met de BOvV en wat je als lid aan hebt om lid te worden. In de prrestatie bij Chivo wordt wel ook gevraagd wat de ander kan komen brengen voor de BOvV.

Presentatie Paul:

Wat en Hoe we "het" in 2015/2016 en evt 2017 willen gaan doen. Dit is zoals het nu is. Aan de leden vraagt het bestuur of zij dat ook zo zien. Interactie en inbreng is daarbij belangrijk. We zijn er voor elkaar, met elkaar en door elkaar.

Kennisinhoudelijk: dat is Chivo

Beroepsvereniging heeft andere doelen en taken.

Visie: Vitaliteitsprofessionals kunnen meer mensen beter helpen als zij hun eigen verhaal en unieke beroep

(producten/diensten) beter kunnen **benoemen...(??)**

Onder het motto: "verkoop eerst je verhaal en daarna pas je produkt" (ook het thema van deze eerste ledendag)

Het "WHY" ... dat zit in je hart. Potentiële klanten raken in hun gevoel en daardoor willen ze met jou in zee en onthouden ze wat er verteld is door jou.

Daaruit volgt de Missie (waarom zijn wij - de beroepsvereniging - op deze aarde.

Vitaliteitsprofessionals sterker in de markt zetten en zo Nederland vitaler maken. Derhalve de leden sterker maken.

Kernwaarden: hoe doen we dat? Ethisch en inhoudelijk verantwoord ondernemen.

Daaruit volgen de drie kerndoelen van de BOvV:

- Promotie van Vitaliteitsprofessionals
- Belangenbehartiging van de leden (& klanten)
- Kwaliteitsbewaking van het beroep

Kanttekening Diana: Mist het stuk accreditatie van andere opleidingen. Hoe krijgen wij hen zover dat ze in hun curriculum aandacht gaan geven aan de eisen die wij stellen aan onze professionals.

Is een onderwerp wat op dit moment door het huidige bestuur zeker niet is geschrapt (want zeker belangrijk) maar wel van de prioriteitenlijst is gehaald. Eerst groeien vanuit het eigen potentieel (huidig en oud Chivo opgeleiden. Er zijn rond de 600 gediplomeerde vitaliteitscoaches, hiervan zijn er 200 aangesloten bij Alunet en 100 actief lid daarvan).

Ellen geeft aan dat de BGN ook ooit heel klein is begonnen en nu pas zo ver is dat andere opleidingen ingaan op hun eisen.

Wij moeten eerst goed helder hebben wat wij doen als beroepsgroep en dat ook als zodanig goed uitdragen en daarin herkenbaar worden en serieus genomen. Het begin is er.

2015: was het jaar van Visie, missie, doelen stellen. Strategie en Beleid

2016: Profilering, Marketing, Sales, groei en Consistentie

2017: ... nog nader te bepalen

Linda Overkleef geeft aan dat zij graag wil meedenken en dat e.e.a. nog wel scherper kan. Eigenlijk moet je dan toch weer even terug naar de doelen van 2015. Er moet een eenduidig verhaal komen.

Annet: hoe kunnen we het wij gevoel sterker maken. Hier op de bijeenkomst voelt iedereen dat "wij" gevoel, maar weer thuis neig je toch weer naar je eigen bedrijfszaken. Is er een plek te creëren waar we dat kunnen blijven laten borrelen. Er is de facebookgroep van BovV, maar daar moet je post worden goedgekeurd, dat voelt niet altijd fijn. Je moet vrij kunnen publiceren. Punt van aandacht voor het bestuur.

Marijn geeft hierop aan dat hij voor het eerst nu op de ALV/Ledendag aanwezig is. Het moest voor hem echt groeien om te komen. Iedereen kent elkaar en als nieuwe coach voelde dat moeilijk. Het deelnemen aan een intervisie groep was een manier om er in te groeien. Ook de Aluclinics.

Is het een idee om studenten/ net afgestudeerden te koppelen aan een "buddy"/mentor (hoe je ook wilt noemen) uit de omgeving en evt. eens mee te lopen om te zien hoe die het doet? Het creëren van veiligheid voor de "nieuwkomer"? Aandacht voor de starter, Starters Kit etc. is idee wat neergelegd wordt door de vergadering.

Ideeen:

Starters Kit

Leden betrekken bij de presentatie bij De Wereld die vertellen hoe zij het doen in de praktijk

Tandem/buddy systeem

Voorbeeld is Daniel vd Brand die nu bij Nicole stage loopt. > stageplaatsen/meeloop mogelijkheden.

Bestuurssamenstelling:

Het bestuur zoekt uitbreiding. Wie dit wil kan zich melden. Evt. penningmeesterschap in de toekomst beschikbaar want Annejet wil dat stokje op termijn over gaan dragen.

6. Dispensatieregeling accreditatiepunten

Peiling of er behoefte is aan Dispensatieregeling in voorkomende gevallen. Bijvoorbeeld zwangerschapsverlof

Het gaat om het behalen van een X-aantal punten (binnen 2 jaar) om zo je kennis/kunde die de BOvV als minimale eis stelt voor het behoud van het lidmaatschap (kwaliteitsbeheer)

Vraag: zijn er ook nog andere relevante cursussen toegestaan bijv. op het gebied van coaching.

Op dit moment zijn het de Aluclinics (5 voor een therapeut op alle 5 de onderwerpen in twee jaar en 2 voor een coach); Rob Floris en Perfect Performance.

Geluid uit de vergadering is: Een norm is een norm en het gaat om de kwaliteit. Het is ieders eigen verantwoordelijkheid om binnen de gestelde twee jaar aan die norm te voldoen. Individuele uitzonderingen moeten wel bespreekbaar zijn.

Idee: is het niet mogelijk om bijscholingen ook via een webinar aan te bieden. Tijds winst (geen reistijd) en laagdrempelig. Nemen we zeker mee.

7. Voortgang intervisie groepen

Kitty vertelt hoe het bij haar groepje gaat en hoe de opstart valt of staat bij iemand die het initiatief neemt, dus het advies is om een "kartrekker" aan te wijzen per groepje. Onderling kan je dan later afspreken of je dit bijv. laat rouleren e.d.

Verzoek om dit toe te voegen aan de instructies.

Zij hebben nu een geheime facebookgroep gemaakt waarin van alles kan worden uitgewisseld. Het voegt veel toe en er komen dingen los.

8. Webinar marketing serie

Er is waardevolle inspiratie opgedaan.

Het feit dat het ook later nog als video te bekijken is/was werd zeer prettig gevonden. ZO kan je alles toch volgen en/of nog een keer terugkijken.

Michell zou graag nog aanhaken (en betalen natuurlijk). Sandra zal aan Erno vragen of hij nog toegevoegd kan worden

9. Wvttk

Ideeen uit de vergadering. We zijn allemaal ondernemers en de een heeft daar meer aanleg voor dan de ander.

Evt: tips/webcursus oid mbt administratie opzetten/boekhouding

Online werken/ online cursussen opzetten: hoe doe je dat

Inzetten van Vlog's en Blog's Tips en trics

Gezamenlijke database?

Als er een idee is vanuit het bestuur: Gewoon via Facebook/mail peilen of daar interesse voor is. De €50 voor de webinar was "te weinig". Had meer voor gevraagd mogen worden gezien de inhoud en het aantal keren (6x 1 uur)

10. Rondvraag

Er zijn sleutelhangers, evt. nog BOvV bordjes (te koop ☺) en allerlei flyers en pennen etc. om mee te nemen/uit te delen.

11. Sluiting

Sandra sluit de vergadering om 12 uur.