

# Beleidsplan STUBECO 2016-2020



**Definitief**

**Maart 2016**

# Inhoudsopgave

- Missie ..... 4
- Visie ..... 5
- Strategie ..... 6
- Doelstellingen ..... 6

# Voorwoord

In dit document worden de missie, visie en strategie van de Stubeco voor de komende 5 jaar uiteengezet. Met een goede missie, visie en strategie kan en wil de Stubeco een onderscheidende positie innemen ten opzichte van haar con-collega's in de betonwereld. Door samenwerking met andere partijen in de betonwereld kunnen we de Stubeco op de kaart zetten als kennisvereniging, zodoende een vereniging te worden waar men lid van wil worden. Een strategische planning is richtinggevend voor alle beslissingen die de Stubeco neemt voor de komende jaren. De verschillende onderwerpen treft u aan in dit document.

Met vriendelijke groet,

Het Stubeco bestuur

# Missie

Een missie definieert het bestaansrecht en identiteit van de Stubeco. Door middel van de missie geven wij aan wie wij zijn, wat wij doen en wat we willen bereiken. Onze missie is vastgesteld voor de komende 5 jaren.

De missie van Stubeco is gefundeerd op een vijftal pijlers, deze zijn;

- Kennisdeling
- Kennisontwikkeling (actief en reactief op de markt)
- Platform voor professionals / Ontmoetingsplaats / Netwerken
- Innovatie
- Toegevoegde waarde creëren / Ketendoorkruising

Bovenstaande vijf pijlers zijn tot uiting gekomen in één mission statement. Zodoende dat ieder weet waar de Stubeco voor staat.

Concept mission statement:

*“De Stubeco wil een unieke branchevereniging zijn die technische uitvoeringskennis deelt, ontwikkelt en verspreid op het gebied van de uitvoering van betonconstructies. De leden van de vereniging zijn deskundige professionals die vanuit de branche hun specialistische kennis en ervaring interactief inzetten”*

De missie van de Stubeco is gevoed vanuit een drietal onderwerpen/vragen, deze luiden als volgt:

1. **Markt:** Op wie richt de Stubeco zich?<sup>1</sup>  
De Stubeco richt zich op partijen die betrokken zijn bij het voorbereiden en realiseren van uiteenlopende projecten in alle bouwsectoren, waarbij uitvoering van betonconstructies een wezenlijk onderdeel is.  
De volgende partijen vallen onder de doelgroep:  
  
Constructie- en ontwerp bureaus, opdrachtgevers, aannemers actief in de aangegeven markt (dus) ook aandacht voor de middelgrote aannemers, leveranciers, Arbo/veiligheidsinstanties, adviesbureaus, onafhankelijke keuringsbureaus & technische studenten.
2. **Product:** Wat biedt de Stubeco aan?  
Een divers netwerk aan professionals, kennisdeling algemeen, onderzoeksrapporten, handboek uitvoering, technische lezingen, excursies, buitenlandexcursie, betrokkenheid bij normering/regelgeving. Tot slot een uniek netwerkplatform vanuit techniek.
3. **Competentie:** Hoe maakt de Stubeco dit waar?  
Brede toegang tot projecten (netwerk) en organiseren van excursies, toegang tot brede kennis op gebied van techniek, veiligheid en technische kwaliteit (netwerk), goede en gunstige verhouding prijs-kwaliteit (contributie is gunstig t.o.v. wat men er voor terug krijgt), jonge, vernieuwende en innovatieve inbreng (dit zal echter de komende jaren nog verder uitgebouwd dienen te worden).

Voor de Stubeco is het van belang dat zij de realisatie van werkzaamheden de volgende begrippen/woorden uitdraagt: Integriteit, onafhankelijkheid, professionaliteit/vakkennis, openheid.

---

<sup>1</sup> E.e.a. dient goed onder de aandacht te worden gebracht van de doelgroep(en). In de paragraaf maatregelen staat beschreven hoe de Stubeco dit gaat bewerkstelligen.

# Visie

Een visie dient inspirerend te zijn. Een visie geeft een visionair en ambitieus beeld van wat de Stubeco wil zijn. Met de visie kijkt de Stubeco naar de wereld van nu en de kansen in de toekomst en beschrijft daarmee de gewenste droomsituatie.

De visie van de Stubeco luidt als volgt;

*“De Stubeco is richtingbepalend voor professionals die op enigerlei wijze betrokken zijn bij de uitvoering van beton constructies”*

De visie van de Stubeco is vormgegeven aan de hand van de volgende vragen:

1. Welke ontwikkelingen (economisch, sociologisch, technisch, politiek) zijn belangrijk voor de Stubeco?  
De Stubeco richt zich op uitvoeringstechniek en de ontwikkelingen op dat gebied. Op andere gebieden als proces, management, omgeving en niet technische kwaliteit zijn genoeg andere gremia actief. Op dit moment worden ketens opgeknipt doordat partijen werkzaamheden aan elkaar uit besteden. Daardoor ontbreekt de integraliteit. Stubeco verbindt en treedt op als linking pin.  
De Stubeco hecht waarde aan innovatie. Juist vanuit de technische achtergrond, met de bij Stubeco aanwezige breedte en ervaring, is Stubeco betrokken bij nieuwe ontwikkelingen en innovaties.  
Stubeco zoekt een gepaste aansluiting bij de jonge aanwas van de bedrijven die lid zijn van de Stubeco en bij de studies die aansluiten op de mission statement van Stubeco. Daarbij houdt Stubeco rekening met de wijze waarop mensen willen deelnemen in vrijwilligerswerk.
2. Hoe ziet onze toekomst eruit?  
Als de Stubeco het voor elkaar krijgt dat wij naam maken met onze technische kennis en deling daarvan, betrokkenheid bij technische innovaties en ontwikkelingen, dan ligt er een waardevolle en rijk gevulde toekomst in het verschiet.  
De Stubeco kent geen concurrenten, er zijn echter wel gremia die in dezelfde vijver vissen qua ledenbronnen. De kracht van de Stubeco in het redeneren vanuit de keten. Het gaat om het zoeken naar de samenwerking met de verwante verenigingen.
3. Wat is ons gemeenschappelijk beeld van een gewenste en haalbaar geachte toekomstige situatie en van het veranderingstraject dat nodig is om daar te komen?  
Investeren in de toekomst: Bedrijven die lid zijn jonge leden laten inbrengen, samenwerking zoeken met onderzoeken (bij/van studenten), betrokken raken (via netwerk) bij onderzoeken en innovaties.
4. Waar staan we voor, wat verbindt ons, wie willen we zijn, wat is essentieel in onze houding en waar geloven we in (kernwaarden)?  
Uitvoeringstechniek, samenwerking, ervaring, openheid, delen  
Het is ook van groot belang dat de Stubeco voldoende aandacht geeft aan onze huidige leden, maar ook echt aandacht geven aan (potentiële) nieuwe leden, introducees en bezoekers.

# Strategie

## Doelstellingen

De doelen die de Stubeco wilt halen zijn afgeleid van de missie en visie. Doelstellingen zijn tastbare resultaten die we nastreven om de missie, visie van de Stubeco te verwezenlijken. Om doelstellingen te kunnen halen hebben wij deze getracht zoveel als mogelijk "SMART" te maken. Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden. Bij het opstellen van de doelstellingen zijn de volgende vragen in acht genomen:

1. Wanneer heeft de Stubeco succes geboekt?  
Met het creëren van draagvlak voor onderzoeken en het opstellen van rapporten die als richtinggevend worden aangemerkt (status verkrijgen).  
Denk aan Paalklemmen, Verankering in verhardend beton, Betondrukken nieuwe betonsoorten, Berekenen tijdelijke constructies nieuwe normgeving e.a.
2. Wat maakt de Stubeco uniek?  
Het brede netwerk met gedegen kennis en ervaring in de aangesloten geledingen vanuit de gehele betonbouwkolom.  
Uitvoeringshandboek en studierapporten.  
Laagdrempelig om deel te nemen.
3. Welke factoren zijn voor de Stubeco doorslaggevend voor het hebben van succes?  
Technische kennis, ervaring, kennisdeling, sociëteitsgebeuren, toegankelijkheid.
4. Welke factoren in de visie zijn van belang voor het voortbestaan van de Stubeco?  
Breed netwerk, verjonging, betrokken bij vernieuwingen, creëren van dynamiek.
5. Welke meetbare resultaten<sup>2</sup> wenst de Stubeco te bereiken?
  1. **Aanwas en behoud van actieve leden;**
  2. **Dynamische documenten/erkenning**
  3. **Excursies organiseren**
  4. **Lezingen organiseren**
  5. **Stubeco (weer) toonaangevend maken -> naamsbekendheid vergroten;**
  6. **Bredere samenwerking meer opzoeken met andere partijen; branche genoten**
  7. **Gezonde verhouding van het ledenbestand creëren.**
  8. **Financieel neutraal resultaat bewerkstelligen**
6. Binnen welke termijn wil de Stubeco de resultaten bereiken?  
In 2020 dienen alle doelstellingen bereikt te zijn. Er dient nog een stappenplan opgesteld te worden, waarin inzichtelijk wordt gemaakt wanneer welke doelstelling wordt afgerond.
7. Middels welke frequentie gaan we die meten?  
Jaarlijks, met rapportage in ons jaarverslag wordt deze aan onze leden toegelicht.

---

<sup>2</sup> De meetbaarheid is gekwantificeerd bij de hoofdstukken 'Maatregelen – Hoe?' en 'KPI's Kwantitatieve Prestatie-Indiatoren'

## Maatregelen – Hoe?

Hieronder volgt de beschrijving hoe de Stubeco de resultaten wil bereiken. Per doelstelling is er aangegeven wanneer deze behaald dient te zijn. Er zijn drie termijnen, te weten;

- Korte termijn < 1,5 jaar
- Middellange termijn 1,5 tot 3,5 jaar
- Lange termijn > 3,5 jaar, doch uiterlijk 2020

### Doelstelling 1: Aanwas en behoud van actieve leden;

#### Korte termijn:

- Leden ACTIEF bij de vereniging betrekken. Lidmaatschap is goedkoop, laten merken dat er wat te halen is, maar dat men ook moet BRENGEN. We niet alleen een sociëteit, we zijn tevens een kennisclub. Na een interessante lezing bijvoorbeeld een korte live enquête doen i.p.v. online. Laat de leden zich betrokken VOELEN. Laat ze naast vragen ook met ideeën komen. Onze taak die uit de leden te trekken in een actieve discussie bijvoorbeeld na of tijdens zo'n lezing.
- Huidige ledenbestand analyseren en harde kern benoemen -> wie komen er en wat is de samenstelling. Richten op de ledengroepen die we missen. Bepalen wat het ledenbestand nodig heeft om overtuigd te worden van de Stubeco.
- Stubeco4U organiseren, inclusief gedegen opvolging met als doel nieuwe leden werven.
- Tijdens bijeenkomsten worden nieuwe leden ALTIJD door een bestuurslid verwelkomd.
- Het bestuur leest zich vooraf in en stelt zich ten doel de nieuwe leden aan te spreken tijdens bijeenkomst.

#### Middellange termijn:

- Excursies/ sociëteitsgevoel heeft nu de overhand. Meer richten op de technische kennis die men kan opdoen -> interessante lezingen over innovaties/ techniek. Samenwerking in studies en lezingen met andere studieverenigingen om de interesse van de huidige leden te wekken en nieuwe te trekken.
- Studentenvereniging(en) en/of studieverenigingen benaderen.
- Collega's van of geënthousiasmeerde uit het netwerk van bestaande leden via bestaande leden introduceren.
- Persoonlijk contact tussen bestuursleden en leden onderhouden.
- Facebook. Opzetten en onderhouden met foto's en filmpjes van interessante projecten van huidige Stubeco leden.
- LinkedIN. Uitbouwen
- Adverteren of artikelen plaatsen in interne Nieuwsbrieven Hogescholen.
- Op cursussen van BetonVereniging naamsbekendheid verwerken (denk aan: een korte presentatie houden over Stubeco, een flyer uitdelen).
- Vertegenwoordigers van Stubeco gaan afspraken maken met studieverenigingen van Technische Hogescholen / TU, voor inventariseren wat er onder hen leeft en waar ze behoefte aan hebben.
- Vertegenwoordigers van Stubeco gaan afspraken maken met docenten van Technische Hogescholen / TU, voor inventariseren wat er onder hen leeft en waar ze behoefte aan hebben.
- Huidige Stubeco leden gaan in gesprek met stagairs binnen hun bedrijf of frisse schoolverlaters; waar gaat hun interesse naar uit, wie is de contactpersoon op hun school.

Lange termijn:

- Aanwas creëren via Stubeco4U, social media, publicaties van studierapporten/handboek/excursies/lezingen (PR).
- Bedrijfsleden die weg gaan stimuleren om voor vervanging te zorgen. Moet een ongeschreven regel gaan worden. De PR moet veel meer via de leden lopen.
- Via social media lidmaatschap initiëren.
- Activiteiten Stubeco op voldoende niveau houden (w.o. interessante projecten blijven bezoeken)
- Het leveren van bijdragen (algemene input/feedback, bijdrage studierapport, aandragen interessante projecten, etc) pro actief initiëren.
- Hogescholen benaderen voor geven van scholingsuur of vraagbaak uur, te verzorgen door Stubeco leden.

#### Doelstelling 2: Studierapporten opleveren:

Korte termijn:

- Input vanuit ledenbestand Stubeco initiëren.

Middellange termijn:

- Groene versie avonden combineren met lezingen.
- Via sociale media of interne nieuwsbrieven Hogescholen studenten op de hoogte brengen van mogelijkheid kennis op te doen van praktijkmensen Stubeco-leden.
- Via sociale media of interne nieuwsbrieven Hogescholen studenten op de hoogte brengen dat via het netwerk van Stubeco leden, ze in contact kunnen worden gebracht met elk bedrijf in Nederland voor bijv. projectbezoeken, fabrieksbezoeken, studierapporten of innovatieve ideeën.
- Input vanuit organisaties waar leden van Stubeco werkzaam zijn initiëren.
- Meedenken in/ bepalen van onderwerpen van studierapporten waarop de KOKO gevoed wordt. (technische onderwerpen die aansluiten bij de kernwaarden van Stubeco)
- Marktverkenning / dynamische documenten (groeidocumenten).

Lange termijn:

- Structureel plan (in nauwe samenwerking met de KOKO) om te komen tot kwalitatief goede rapporten.
- Aan betrokken organisaties verzoeken of we hun studierapporten op onze site en/of Facebook mogen plaatsen. Zodat een interessante landelijke databank ontstaat waar andere leden weer uit kunnen putten.

#### Doelstelling 3: Excursies organiseren:

Korte termijn:

- Stubeco4U elk jaar organiseren.
- Geen kwantiteit maar kwaliteit. Niet teveel maar wel met inhoud en aandacht voor PR.
- Liever 2 volle middagen een goede excursie met avond programma, dan enkele kleine excursies met weinig animo voor avondprogramma.

Middellange termijn:

- Via de bovenvermelde sociale media studenten / young potentials de kans bieden om een door hun aangedragen in uitvoering zijnde project te bezoeken, via netwerk Stubeco leden.



#### Doelstelling 4: Lezingen organiseren;

Middellange termijn:

- Meer aandacht voor goede, interessante en innovatieve onderwerpen. Denk aan Stubeco jubileum! De lezingen maar ook de uitgedragen wens van het winnende team.

#### Doelstelling 5: Stubeco (weer) toonaangevend maken -> naamsbekendheid vergroten;

Korte termijn:

- In kaart brengen potentiële vakbladen.
- Digitaal handboek verder promoten o.a. via mail van de Betonvereniging.

Middellange termijn:

- Foto's van excursies en discussies over lezingen moeten rond gaan over internet!
- Leden meer betrekken bij activiteiten van de vereniging door minimaal 2 studiecellen per jaar te leveren.
- Onderwerpen voor publicaties afstemmen op potentieel vakblad.
- Publicaties aansturen/ maken (acties n.t.b., denk aan: schrijven, schrijvers benaderen, supervisie houden, etc)

Lange termijn:

- PR op veel hoger level trekken via social media, publicaties van studierapporten/handboek/excursies/lezingen.
- Social media actief beheren.

#### Doelstelling 6: Bredere samenwerking meer opzoeken met andere partijen; branche genoten

Korte termijn:

- Potentiële samenwerkingsorganisaties in kaart brengen.
- Per organisatie contacten leggen/ onderhouden.

Middellange termijn:

- Per organisatie de samenwerkingsvorm en de mogelijke synergiën bepalen.
- Samen lezingen organiseren.

Lange termijn:

- Andere studieverenigingen leveren een bijdrage aan onze studiecellen. Actief werven van leden over de verenigingen om SAMEN studiecellen te vullen. Dat geeft nog meer waarde voor de inhoud!

#### Doelstelling 7: Gezonde verhouding binnen het ledenbestand creëren

Korte termijn:

- In kaart brengen van de verhoudingen 2012-2015
- Analyseren van de verhoudingen 2012-2015
- Afstemmen op de verschillen tussen in de kaart gebrachte verhoudingen en gewenste verhoudingen, wat betekent in acties de nadruk te leggen op het verkleinen van de verschillen. Raakvlak met Doelstelling 1.

### **Taken in het bestuur:**

Los van de functionarissen binnen het bestuur zien wij de onderstaande taken vanuit de doelstellingen en maatregelen. Afhankelijk van de verdeling moet het bestuur nog zoeken naar een makkelijke aansluiting. Omdat dit voor iedereen het vrijetijdswerk is, moeten de lijstjes kort blijven zodat er geen dingen dubbel gaan of blijven liggen.

- Secretarieel
  - Inkomende berichten via alle media behandelen;
  - Mutaties verwerken van leden;
  - Uitnodigingen voor lezingen en excursies behandelen;
  - Agenda en notulen van bestuursvergaderingen;
  - Uitgaande mailingen e.d.
  - Afspraken met Betonvereniging en andere branche verenigingen;
  -
  
- Lezingen en Excursies verzorgen
  - Lezingen verzorgen;
  - Excursies verzorgen;
  
- Studiewerk:
  - Terugkoppeling met KoKo dient geborgd te zijn;
  - Stimuleren van studies en middelen tot beschikking stellen om tot studiewerk te komen.
  
- PR
  - Aankondigingen van lezingen, excursies in bladen, website en op social media;
  - Verslagen van lezingen en excursies publiceren in bladen, website en op social media;
  - Reclame van studierapporten, handboek etc. in bladen, website en op social media;
  - Nieuwsbrief;
  - Jongeren aan Stubeco verbinden
  - Nieuwe leden werven, welkom heten op bijeenkomsten;
  - Algemene promotie via diverse beurzen;
  
- Financieel;
  - Begroting, balans, crediteuren en debiteurenfacturatie; kosten neutraal

## KPI's Kwantitatieve Prestatie-Indiatoren

Welke waarden moeten gehaald worden per doelstelling? Wat zijn de streefcijfers? In deze paragraaf worden ze aan de hand van de doelstelling weergegeven.

Doelstelling 1: Aanwas en behoud van actieve leden;

- Minimaal +5% nieuwe leden per jaar.
- Behoud van actieve leden, geen procentuele achteruitgang t.o.v. 2012-2015 van leden die minimaal 2x per jaar deelnemen of bijdragen aan een Stubeco activiteit.

Doelstelling 2: Studierapporten opleveren;

- 2 à 3 stuks per jaar.

Doelstelling 3: Excursies organiseren;

- 2 à 3 stuks per jaar.

Doelstelling 4: Lezingen organiseren;

- 3 à 4 stuks per jaar.

Doelstelling 5: Stubeco (weer) toonaangevend maken -> naamsbekendheid vergroten;

Op einddatum van het beleidsplan:

- Actief gebruik social media beheren
- Jaarlijks minstens 2 publicaties in een vakblad
- Minimum gebruik (n.t.b.) van het digitale handboek nastreven

Doelstelling 6: Bredere samenwerking meer opzoeken met andere partijen;

- Op einddatum van het beleidsplan met minstens 5 organisaties (waarvan minstens 1 kennisinstituut, 1 vereniging en 1 marktpartij) een samenwerking hebben gerealiseerd die beide partijen aantoonbare meerwaarde heeft gebracht.

Doelstelling 7: Gezonde verhouding van bloedgroepen binnen het ledenbestand creëren;

Op einddatum van het beleidsplan voldoen aan de volgende criteria:

- In leeftijd 3 categorieën, te weten: 20-35 jaar, 36-50 jaar, 51+ jaar. In elke categorie minstens 25%.  
In werkveld 5 categorieën, te weten: opdrachtgevers, constructie-/ontwerp-/adviesbureaus, aannemers, leveranciers, overig (w.o. studenten). In elke categorie minstens 15%.

Doelstelling 8: Financieel neutraal resultaat bewerkstelligen;

- Op einddatum van het beleidsplan: financieel neutraal resultaat bewerkstelligen.

# Bijlage

