



Vereniging Rechtshulp en
Bemiddeling

Jaarplan 2019

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Missie	4
Visie	4
Stand van zaken	5
<i>Dagelijks bestuur</i>	5
<i>Voorzitter</i>	5
<i>Hoofd Juridische Zaken</i>	5
<i>Penningmeester</i>	5
<i>Secretaris</i>	6
<i>Commissie Communicatie & Fondsenwerving</i>	6
<i>Secties zaakbehandeling</i>	6
<i>Aantal leden</i>	7
<i>Aantal zaken</i>	7
Swot-Analyse	8
<i>Sterke punten</i>	8
<i>Verbeterpunten</i>	8
<i>Kansen</i>	8
<i>Bedreigingen</i>	8
Ontwikkelingsbeleid	9
<i>Kwaliteit waarborgen</i>	9
<i>Overdracht</i>	9
<i>Nieuwe bron van inkomsten</i>	9
<i>Marketing</i>	10
<i>Extern beleid</i>	10
<i>StudySquare</i>	10
<i>LSR</i>	11
<i>Claimingo</i>	11
<i>Verbondenheid van de leden</i>	11

Voorwoord

Waarde leden,

Het afgelopen jaar was voor de vereniging een bijzonder succesvol jaar. Op het juridisch gebied zijn veelal grote successen behaald, allemaal dankzij de inspanningen van de zaakbehandelaars, ontzettend veel dank daarvoor.

Het kernwoord voor het komende jaar is 'groei', als dat nog niet duidelijk was. Het succes dat wij aan het einde van 2018 met het opzetten van een derde sectie voor zaakbehandeling hebben mogen proeven, moet vergeleken met 2019 in het niet vallen. Het einde van 2018 nam een groei in het aantal leden van de vereniging met zich mee. Het centrale plan voor het aankomende jaar is het verder laten groeien van het ledenaantal.

Marketing zal binnen de vereniging ontzettend belangrijk worden het aankomende jaar. Zowel marketing door leden van de vereniging als ook marketing opgezet door het bestuur. Gezien het feit dat de vereniging voldoende subsidie heeft gekregen van de Gemeente Utrecht, moeten er ambitieuze doelen worden gesteld voor het aankomende jaar. Zoals gezegd, groei van het ledenaantal staat daarbij centraal. Het doel van deze groei is uiteraard om onze capaciteit aan de hoeveelheid juridische werkzaamheden te vergroten. Zo kunnen wij ten eerste meer studenten Rechtsgeleerdheid een plek geven om waardevolle praktijkervaring op te doen en, ten tweede, kunnen wij de maatschappij meer van dienst zijn.

Bij een groter ledenaantal hoort een groter aantal zaken. De naamsbekendheid moet daarom ook worden vergroot. De vereniging moet een bekend begrip worden in Utrecht en omgeving om ervoor te zorgen dat er altijd genoeg zaken zijn om te behandelen. Belangrijk is echter wel dat we eerst voldoende leden hebben voordat we gaan marketen voor het aantal zaken, aangezien we de wachtrijen zo beperkt mogelijk willen houden.

Om deze vereniging draaiende te houden, ook in de verre toekomst, zijn er drie basisbenodigdheden: genoeg leden, genoeg zaken en voldoende financiële middelen. Ondanks het succes op het gebied van subsidies in 2018, moet er nog steeds gezocht worden naar een vaste niet geormerkte subsidie of sponsoring om de vereniging in goed vaarwater te houden wat betreft de financiën. Dit zal naast de marketing het tweede grote doel van 2019 worden.

Naast voldoende leden, voldoende zaken en voldoende financiële middelen is ook persoonlijke en juridische ontwikkeling van de leden een agendapunt voor 2019. Het doel is meerdere relevante lezingen en trainingen op te zetten voor de leden van de vereniging teneinde een verbetering van de kwaliteit van dienstverlening teweeg te brengen.

Mede door deze trainingen en cursussen hopen wij de trend van saamhorigheid en gezelligheid die de bovenhand voerde in 2018 door te zetten. Aan het einde van het aankomende jaar moeten de leden niet twijfelen om aan te bellen voor een borrel of langer te blijven hangen na de vergaderingen.

Youp Pletting
Voorzitter

Missie

De Vereniging Rechtshulp en Bemiddeling heeft als missie het verschaffen van juridische dienstverlening en bemiddeling aan minder draagkrachtige particulieren, kleine ondernemingen, stichtingen en verenigingen. Voor 2019 betekent dit dat de missie van de vereniging zich zal focussen op verbreding, ambiance en vooruitgang. Verbreding dat toeziet op de naamsbekendheid in de regio Utrecht binnen het juridische werkveld, onder toekomstige en cliënten en bij de studenten van rechtsgeleerdheid. Ambiance dat ervoor zorgt dat de verbinding van de vereniging met de leden blijft behouden en wordt versterkt. Vooruitgang op het terrein van juridische kennis door bijeenkomsten in diverse hoedanigheden te organiseren. Daarmee verstevigen wij de basis van de vereniging opdat zij de kwalitatief hoogwaardige, juridische dienstverlening kan voortzetten voor toekomstige cliënten.

Visie

De vereniging gaat te werk volgens drie kernwaarden die onze visie bepalen: authenticiteit, toewijding en daadkracht.

Authenticiteit

Als vereniging staan wij voor een antwoord op juridische vraagstukken. De cliënt die bij ons komt, kan erop vertrouwen dat bij onze werkwijze de oplossing en het proces eromheen centraal staan. Vanaf het allereerste contact tussen een sectie en de cliënt wordt geïnventariseerd wat er moet gebeuren om een wenselijke uitkomst te krijgen. Dat gaat verder dan alleen advies geven. Het staat de zaakbehandelaren vrij om op creatieve wijze het juridisch vraagstuk op te lossen via het bieden van rechtshulp of bemiddeling. Door te werken als een team krijgt het juridische vraagstuk het inzicht dat diverse zaakbehandelaren met eigen visies kunnen bieden, waardoor het antwoord stevig onderbouwd is.

Toewijding

Eén van de belangrijkste waarden die leden moeten hebben, is toewijding. Niet alleen aan de vereniging of de andere leden, maar ook aan het werk wat zij verrichten. Motivatie is de drijfveer voor studenten om lid te worden om zo bij te dragen aan de missie van de vereniging. Het gaat niet alleen om de praktische kant van het recht te leren, maar ook om de vaardigheden en kennis die zij bezitten verder te ontwikkelen opdat zij cliënten steeds beter kunnen voorzien van rechtshulp en bemiddeling. Die toewijding zien we iedere week terug bij onze leden in diverse kwaliteiten.

Daadkracht

De vereniging staat voor een informele, gezellige vereniging met kennis en kwaliteit. Zij staat echter ook voor resultaten. Welke vraagstukken zaakbehandelaren of bestuursleden ook voorgelegd krijgen, de leden zorgen ervoor dat er een valide afwikkeling zal zijn van ieder vraagstuk. De vereniging is echter niet alleen reactief, maar ook pro-actief. De leden tonen initiatief om tot een resultaat te komen waar kwaliteit in doorklinkt.

Deze drie waarden zorgen ervoor dat vraagstukken, welke dat ook mogen zijn, op een originele, daadkrachtige wijze met toewijding worden behandeld binnen een visionaire vereniging.

Stand van zaken

Dagelijks bestuur

Het Dagelijks Bestuur (in de statuten beter bekend als het formele bestuur) is verantwoordelijk voor de strategiebepaling, visievorming, besluitvorming wat betreft middellange en lange termijn ontwikkelingen en naleving van de Statuten en het Huishoudelijk Reglement. Uiteindelijk worden deze besluiten uitgewerkt door de commissie (Communicatie & Fondsenwerving), de sectiemanagers en door het formele bestuur zelf. Het Dagelijks Bestuur vergadert minstens één keer per week. Alle leden zullen eens per maand samenkomen om de algehele gang van zaken te bespreken. Hierbij vormt het bespreken van de lopende zaken een belangrijke factor, aangezien dit het kerndoel van de VRB is. Tevens zal er minstens viermaal per jaar een Algemene Leden Vergadering worden georganiseerd. De ledenvergaderingen samen met de Algemene Leden Vergadering zijn voor alle leden verplicht. Men mag er twee per jaar missen. De consequentie van het vaker dan twee keer ongeoorloofd afwezig zijn is een functioneringsgesprek met het bestuur, wat kan leiden tot een roeyement.

Voorzitter

Dit jaar kende drie voorzitters. Het eerste deel van het jaar werd het voorzitterschap bekleed door Michael Kolbrink. Michael Kolbrink is na korte tijd afgetreden en vervangen door Janne Nierop, de voormalige secretaris ter tijdelijke bekleding. Halverwege 2018 is Janne Nierop afgetreden en is Youp Pletting aangetreden als voorzitter. De huidige voorzitter probeert het beleid, in samenwerking met de rest van het bestuur, te sturen richting de in dit plan opgenomen doelen. De voorzitter probeert daarnaast het gezicht van de VRB uit te stralen en betrokken te zijn met de gang van zaken in de VRB. De voorzitter is onder andere betrokken tijdens meerdere externe borrels, lezingen en activiteiten alsmede met de interne borrels en activiteiten. Ook bekleedt de huidige voorzitter de functie van sectiemanager, waardoor hij op de hoogte is met de gang van zaken binnen de secties van de vereniging. Hierdoor bestaat er een directe verbinding tussen de leden en het bestuur, wat de cohesie, saamhorigheid en het verenigingsgevoel versterkt.

Hoofd Juridische Zaken

Op 25 oktober heeft er een bestuurswisseling plaatsgevonden voor wat betreft de functie van Hoofd Juridische Zaken. Lorena van den Berg, die tot dan deze rol vervulde, heeft haar functie overgedragen aan Stan Weerkamp. De transitie is zonder problemen verlopen. Lorena heeft een handleiding opgesteld die handvatten geeft voor alle verantwoordelijkheden waar een Hoofd Juridische Zaken mee te maken krijgt. Het is de bedoeling dat deze wordt aangevuld en wordt doorgegeven aan volgende personen die deze functie zullen bekleden opdat zij voorbereid aan hun taak kunnen beginnen. Daarnaast is Lorena langere tijd na het neerleggen van haar functie bereikbaar gebleven om hulp te bieden waar nodig. Stan beoogt hetzelfde te doen wanneer hij zijn vervanger inwerkt. Er hebben zich dit jaar weinig ingrijpende veranderingen voorgedaan die belangrijk zijn voor de betreffende functie. Het Hoofd Juridische Zaken pakt de zaken nog steeds als eerste op, verdeelt deze over de secties, is in de regel het eerste contactpunt voor de cliënten, houdt de sollicitatiegesprekken en houdt de voortgang bij van de lopende zaken.

Penningmeester

In 2018 heeft de penningmeester gefocust op subsidies, marketing en communicatie. De penningmeester heeft daarbij slagen proberen te maken in naamsbekendheid onder studenten, opdat het ledenaantal zal stijgen. De Commissie Communicatie & Fondsenwerving is tijdelijk afgeschaft en haar taken worden waargenomen door het bestuur. In de toekomst zal er weer een commissie worden opgericht, al dan niet in dezelfde vorm.

Aan het eind van 2018 is besloten dat Mees Blom de volgende penningmeester zal zijn in 2019. Hij bezit een sterke visie voor marketing en communicatie en is daarmee bij uitstek geschikt voor deze

functie. Het laatste kwartaal van 2018 zal worden gebruikt voor de overdracht van de taken en het bedenken van nieuwe strategieën voor sponsoring, marketing en communicatie.

Secretaris

Janne Nierop is in maart afgetreden als secretaris. Sekar Duursma is vanaf maart de nieuwe secretaris. De werkzaamheden van de secretaris zijn hetzelfde gebleven. De secretaris is nog steeds verantwoordelijk voor de informatieoverdracht naar de leden. Dit betreft voornamelijk zorgen dat de leden op de hoogte zijn van de vergaderingen en activiteiten van de vereniging. Nieuw is dat de leden elke maand een ledenmail ontvangen vanuit Mailchimp. Door de voormalige voorzitter van de commissie Fondsenwerving en Communicatie is hiervoor een template opgesteld. De secretaris is verantwoordelijk voor de eindredactie van de maandelijkse ledenmail. Daarnaast is de secretaris verantwoordelijk voor het inwerken van de nieuwe leden. Tijdens een inwerksessie aan het begin van hun lidmaatschap legt de secretaris het een en ander uit over de vereniging. Daarbij staat de structuur van de vereniging en de uitleg van de programma's waarmee de vereniging werkt voorop. Dit is meteen een goede kennismaking voor de nieuwe leden met de secretaris. Het is belangrijk dat het contact tussen de leden en secretaris goed verloopt.

Commissie Communicatie & Fondsenwerving

In het begin van 2018 bestond de commissie uit drie leden. De werkzaamheden van de commissie verliepen stroef en niet naar tevredenheid van het bestuur alsmede de rest van de leden van de vereniging. Na veel inmenging van het bestuur en het ondernemen van genoeg acties door de voorzitter van de commissie is besloten dat de commissie in zijn huidige vorm niet langer het doel behaalde waarvoor zij oorspronkelijk bedoeld was. Daarom is, in overleg met de voorzitter en de leden van de commissie, door het bestuur van de vereniging besloten de commissie tijdelijk op non-actief te stellen. De taken van de commissie zijn voor de rest van 2018 overgenomen door het bestuur. Het uiteindelijke doel is weer een commissie in te stellen, vooral vanwege het feit dat er dan meer plek geboden wordt aan studenten voor het opdoen van (juridische) ervaring. In ieder geval het begin van 2019 zullen de taken van de commissie nog worden opgevangen worden door het bestuur. Indien er genoeg gewillige leden of sollicitanten zijn, zal er nieuw leven in de commissie worden geblazen.

De taken van de commissie bestonden (onder meer) uit het werven van leden, het behouden van contact met de leden van de vereniging, het organiseren van lezingen en externe activiteiten, het werven van sponsors en subsidie alsmede het leggen van contact met andere organisaties voor samenwerkingsmogelijkheden. Deze taken zullen, zoals gezegd, in 2019 nog steeds worden uitgevoerd door het bestuur.

Secties zaakbehandeling

In 2018 begon de vereniging met twee secties. Medio 2018 was er genoeg groei in het ledenaantal om een derde sectie te kunnen realiseren. Er zijn op dit moment dus drie secties, elk geleid door een andere sectiemanager. De eerste twee secties bestaan momenteel uit vijf leden, de derde sectie uit vier leden. De secties worden begeleid door een sectiemanager. Daarnaast houdt het Hoofd Juridische Zaken toezicht op de algemene gang van zaken en stuurt de sectiemanagers waar nodig aan. De secties behandelen de zaken die zij toebedeeld krijgen door het Hoofd Juridische Zaken. De sectiemanagers zijn belast met het controleren en nakijken van stukken en het inschatten van de werkdruk van de sectieleden. Ook dienen zij ervoor te zorgen dat de stukken inhoudelijk, structureel en taalkundig aan de vereisten voldoen. De sectiemanagers bespreken de nagekeken stukken met de sectieleden zodat zij de stukken aan kunnen passen. Door middel van deze constructie verwachten wij dat al onze stukken van hoge kwaliteit zijn.

Aantal leden

De VRB telt op dit moment 29 actieve leden. Van het aantal actieve leden zijn er twaalf zaakbehandelaar, zes lid van de Raad van Advies, vier bestuurslid en drie sectiemanager. Een lid is zowel bestuurslid als sectiemanager.

Aantal zaken

Op dit moment zijn er dertien actieve zaken.

Swot-Analyse

Sterke punten

- Gratis juridisch advies
- Deskundigheid door langdurig bestaan
- Kansrijke omgeving voor gepassioneerde studenten
- Aanpassing interne communicatie
- Verbeterde externe communicatie (actieve marketing)
- Verbeterde sociale cohesie
- Raad van Advies bestaande uit juristen en oud-bestuursleden

Verbeterpunten

- Communicatie tussen sectiemanagers en Hoofd Juridische Zaken
- Sterker optreden tegen cliënten die een 'kansloze' zaak/ principe kwestie aanbrenge
- Aanwezigheid van de leden bij de Algemene Ledenvergadering
- Organisatie van lezingen en ander gerelateerde activiteiten

Kansen

- Veel mogelijkheden voor groei
- Mogelijk herinstellen van de Commissie Communicatie & Fondsenwerving
- Eenheid
- Kwaliteit zaken verbeteren door sociale druk secties
- Nieuwe samenwerkingen aangaan
- Nieuwe sectie (indien huidige instroom van nieuwe zaakbehandelaren zo blijft)

Bedreigingen

- Leden die voortijdig stoppen
- Geen garantie van het aantal zaken
- Afnemende subsidies

Ontwikkelingsbeleid

Het komende kalenderjaar verdienen de volgende punten onze bijzondere aandacht.

Kwaliteit waarborgen

Het waarborgen van de kwaliteit van onze stukken blijft een punt van aandacht in het aankomende jaar. De sectiemanagers zorgen dat de stukken uiteindelijk qua inhoud, structuur en de kwaliteit van de taal aan de vereisten voldoen. Hierbij krijgen zij desgewenst hulp van het Hoofd Juridische Zaken of de leden van de RvA.

Via Slack wijst het Hoofd Juridische Zaken een zaak toe aan de sectiemanager. Een zaak wordt pas toegewezen nadat cliënt een opdrachtovereenkomst heeft getekend. Het Hoofd Juridische Zaken zorgt ervoor dat de sectiemanager over de tot dan toe bekende relevante documentatie beschikt. De sectiemanager speelt deze documentatie op zijn beurt door aan de sectieleden.

Tijdens de sectievergadering neemt de sectiemanager de regie over de desbetreffende zaken op zich door (in samenspraak met de sectieleden) een passende vervolgstap in de procedure te kiezen. De eerste vervolgstap ziet doorgaans op het verkrijgen van nadere informatie over een zaak of het schrijven van een memo over een bepaalde juridische kwestie. Blijkt de zaak op deze punten voldoende duidelijk, dan kunnen de sectieleden gelijk beginnen met het schrijven van een advies of een processtuk. De sectiemanager voorziet deze stukken van feedback. Het Hoofd Juridische Zaken wordt door de sectiemanager via Slack en Trello op de hoogte gehouden over de voortgang van een zaak.

Het Hoofd Juridische Zaken bewaakt de continuïteit van de secties. De sectiemanager is de spil van de vereniging: als de kwaliteit van de sectiemanager achteruitgaat, zal de kwaliteit van de gehele procedure achteruitgaan. De sectieleden worden daarom actief gewezen op de mogelijkheid om door te groeien als sectiemanager en worden bij de gehele procedure betrokken. Wij hopen hiermee een eventuele stap naar sectiemanager te vergemakkelijken.

Overdracht

Ten behoeve van een soepele overdracht van functies binnen het bestuur (en eventueel nog op te richten commissies) wordt er een handleiding geschreven waarin de verantwoordelijkheden voor de betreffende positie uiteen worden gezet en hoe daarmee moet worden omgesprongen. Tevens bevat de handleiding, afhankelijk van de functie, modelantwoorden, standaard reacties en andere formats. De handleiding biedt aldus alle handvatten die opvolgers nodig hebben om hun taken naar behoren te vervullen. Ter aanvulling op deze handleiding zal de aftredend bestuurder ieder geval één dag plannen om de opvolger in te werken. Vervolgens wordt er enkele weken daarna opnieuw een dergelijk moment gepland, maar dan om te evalueren hoe het tot dan toe is verlopen. Zo krijgt de opvolger de gelegenheid vragen te stellen indien die gerezen zijn in periode dat hij werkzaam was in zijn of haar nieuwe functie. Bij voorkeur blijft de aftredend bestuurder echter in een gematigdere rol betrokken bij de vereniging om de opvolger te ondersteunen en te begeleiden waar nodig.

Daarnaast heeft het bestuur besloten vast te houden aan de systemen Dropbox, Trello en Slack. Deze systemen vertolken ook bij de overdracht een cruciale rol. Binnen deze systemen kunnen niet alleen leden eenvoudig worden toegevoegd en verwijderd, maar het is daarnaast ook overzichtelijk en gebruiksvriendelijk.

Nieuwe bron van inkomsten

In 2017 heeft de Rabobank voor de laatste keer subsidie verleend aan de VRB. In 2019 moet daarom een nieuwe bron van inkomsten worden gevonden. De VRB is bezig met het opzetten van een nieuwe

commissie fondsenwerving. De primaire taak van deze commissie wordt het binnenhalen van sponsoren, subsidies of fondsen. De commissie fondsenwerving zal beschikken over een folder die wordt verstuurd naar eventuele nieuwe partners. Zij krijgen hierdoor een duidelijk beeld over de organisatie en werkwijze van de VRB en de verschillende mogelijkheden voor samenwerkingen.

Marketing

De naamsbekendheid van de vereniging is net als de vorige jaren een belangrijk doel. Door een bekendere naam nemen de zaken toe en zullen er meer sollicitaties zijn voor een functie bij de VRB. In het vorige jaarplan lag de taak van marketing bij de Commissie Communicatie & Fondsenwerving. Dit jaar is dat anders, aangezien de Commissie niet langer bestaat. Het bestuur van de vereniging heeft deze taak op zich genomen voor het komende jaar, in ieder geval totdat er een nieuwe Commissie gevormd is.

Aan het einde van 2018 is een sterk marketingplan opgesteld door het bestuur. Dit plan is gedeeltelijk al in werking gezet. De wens is om dit plan in 2019 met maximale effectiviteit door te zetten. Het marketingplan omvat vele manieren van marketen, waaronder adverteren op social media, in kranten en op straat. Onlangs zijn er banners en flyers van de vereniging aangeschaft. De idee is dat de flyers binnenkort niet meer te missen zijn in Utrecht. Ook is het bestuur druk bezig met het marketen van de vereniging binnen de Universiteit Utrecht. Onder meer zijn er praatjes gehouden tijdens hoorcolleges en zijn er veel advertenties op Blackboard geplaatst, de site waarop de vakken van de Universiteit communiceren met de studenten.

Marketing kost natuurlijk geld. Gezien de financiële situatie van de vereniging moest er gezocht worden naar een bron van inkomsten voor de marketing. Om deze kosten te dekken, werd er gekeken naar subsidie vanuit de gemeente. Het is het bestuur gelukt om een subsidie te regelen die alle kosten voor de marketing ruim zal dekken, alsmede zal fungeren als een kleine financiële buffer voor de vereniging.

Externe partijen kunnen de vereniging verder ook bij de marketing helpen. De vereniging zal in 2019 dan ook weer zoveel mogelijk samenwerkingen willen aangaan. Deze samenwerkingen kunnen de naam van ons doen verbeteren middels mededelingen op social media, maar ook kunnen het marketingbedrijven zijn die kennis willen delen in ruil voor juridische kennis.

Extern beleid

Het bestuur gaat aankomend kalenderjaar actiever extern beleid voeren dan voorgaande jaren. Met name wil het bestuur zich richten op het aanhalen van de banden met al bestaande relaties, maar ook gaat het op zoek naar nieuwe samenwerkingen. Op die manier kunnen er meer zaken worden binnengesleept, kan er worden gewerkt aan de naamsbekendheid en kunnen er mogelijk nieuwe inkomsten worden gegenereerd.

Hieronder een overzicht van de thans bestaande samenwerkingen:

StudySquare

StudySquare is een bedrijf dat cursussen en tentamentrainingen organiseert voor studenten alsmede scholieren. Er worden in de toekomst ook cursussen uit de bachelor Rechtsgeleerdheid gegeven. Er is aan het einde van 2018 gepraat met de vestigingsmanager van StudySquare, locatie Utrecht. De wens van beide partijen om samen te werken is geuit. Onder andere zal er worden samengewerkt op social media en bij het geven van de cursussen. Wanneer er cursussen uit de bachelor Rechtsgeleerdheid bij StudySquare plaatsvinden, zal er vanuit beide partijen actie worden ondernomen om zowel de VRB als StudySquare op de kaart te krijgen onder de studenten.

LSR

Het Landelijk Studenten Rechtsbureau zal ook aankomend jaar een partner blijven van de VRB. Het Landelijke Rechten Studentenbureau had vooruitstrevende plannen in het begin van het jaar. Aankomend jaar zullen wij het contact intensiveren om te kijken of dit partnerschap meer kan betekenen dat het nu doet.

Claimingo

In 2017 is de samenwerking aangegaan met Claimingo. Er zijn mooie gedachten voorbijgekomen en er is een samenwerkingsovereenkomst uit voort gekomen. In 2019 zullen er mogelijk claims ontstaan en dit is voor de VRB een kans om deze claims bij Claimingo binnen te brengen. Indien de zaak voldoende duidelijk is zullen wij de claim in goed overleg overhandigen aan Claimingo en zij zullen de claim en het contact met cliënt overnemen.

Tot slot staat het organiseren van lezingen en andere educatieve evenementen op de agenda. Door de banden aan te halen met bijvoorbeeld de LSR kunnen er in de toekomst mogelijk meer lezingen worden georganiseerd nu zijn ons eerder dit jaar hebben medegedeeld dat zij ons in deze behoefte kunnen voorzien. Daarenboven zal contact worden gezocht met (regionale) advocatenkantoren. Zolang wij hoge opkomst kunnen garanderen verwachten wij dat zij hier ook voordelen in zien.

Verbondenheid van de leden

Leden zullen zich door middel van de secties meer verbonden voelen. Doordat er elke week met elkaar wordt vergaderd en gediscussieerd zal er tussen de (sectie)leden en zekere band ontstaan. Het is van belang dat de sectiemangers hier aan bijdragen door ook initiatief te tonen door bijvoorbeeld een keer te vergaderen en aansluitend samen te gaan lunchen of een drankje te nuttigen.

Ook de maandelijkse ledenvergadering zal bijdragen aan de verbondenheid van de leden. De ledenvergaderingen vinden elke laatste donderdag van de maand plaats. De vergadering bestaat uit twee blokken. Het eerste blok wordt door het bestuur ingevuld en het tweede blok zal in het teken staan van de lopende zaken. Op deze manier zijn de secties op de hoogte van de zaken waarmee de andere secties bezig zijn. Bovendien is het een manier om nieuwe inzichten op te doen en ideeën uit te wisselen. Het blok dat werd ingevuld door de commissie is komen te vervallen.

De aanwezigheidsverplichting wordt bijgehouden in de ledenadministratie. Het is van belang dat de leden bij de ledenvergaderingen aanwezig zijn. Daarom zullen er vaker berichten worden verspreid. Nieuw is dat de ledenmail een andere vorm heeft gekregen en dat alle informatie voor de volgende ledenvergadering overzichtelijk is.

Ook is het van belang om uitjes te blijven plannen met de leden. Hierbij hoeft niet per se te worden gedacht aan educatieve uitjes. Zo is er afgelopen jaar gekozen om te lasergamen en bowlen. Door een uitje te plannen leren de leden elkaar beter kennen en versterkt dit de verbondenheid van de vereniging. Dit komt ten goede aan de samenwerking, de binding en continuïteit van de vereniging.

Aankomend jaar zal de VRB ook weer streven om het ledenaantal te vergroten en de verbondenheid in stand te houden. Een groter ledenbestand heeft als voordeel dat er meer zaken behandeld kunnen worden. Events kunnen toenemen en er kunnen meer functies ontstaan.

Commissie Communicatie & Fondsenwerving

Bij de vorige commissie werd opgemerkt dat de commissieleden minder binding hadden met de vereniging dan de zaakbehandelaren. Dat willen we voorkomen door te zoeken naar commissieleden

die één keer per week bijeenkomen, die gemotiveerd zijn, die zaakbehandelaar zijn en een mentaliteit van aanpakken hebben.

In beginsel zal deze commissie als voorzitter een lid van het bestuur hebben. Het kan echter zo zijn dat op den duur, als de commissie eenmaal goed loopt, het voorzitterschap wordt overgedragen aan een van de commissieleden. Diverse klussen liggen klaar om opgepakt te worden. Het gaat dan om:

Communicatie

- De communicatie extern via Facebook, de website en LinkedIn.
 - o Blogs kunnen een rol gaan spelen bij de externe communicatie om meer zichtbaarheid te geven. Ook zorgen deze blogs voor extra kennis van de leden.
- Het gereedmaken van de nieuwsbrief.
- Het werven van leden door middel van marketing en communicatie, zowel offline als online (via onder andere sociale media).
- Het zorgen voor naamsbekendheid in de regio Utrecht.

Binding leden en kennis

- Organiseren van diverse activiteiten voor de (oud)leden.
- Organiseren van maandelijks inhoudelijke activiteiten voor de leden.
 - o Lezingen
 - o Kantoorbezoeken
- Op den duur samenwerken met andere verenigingen om inhoudelijke activiteiten te organiseren. Denk hierbij aan een bedrijvendag of een soort congres dat ziet op een bepaald thema.

Fondsenwerving

- Binnenhalen van sponsors (ook in afstemming met lezingen of andere activiteiten).
 - o Advocatenkantoren
 - o Bedrijven
- Zoeken naar subsidies.

Dit zijn allemaal taken die horen bij de groei van de vereniging die ook zijn op de ambiance binnen de vereniging. Het is van belang dat de leden een solide binding hebben met de vereniging en elkander. De commissie vormt daar een belangrijke bijdrage aan.