



DE KOERS VOOR VERENIGING ION
2024-2025

**“Innovatief, ondernemend en
toekomstgericht”**



WIE ZIJN WE?

- (Vereniging) ION is dé brancheorganisatie voor de oppervlakte behandelende maakbedrijven in Nederland.
- Onze blik is met respect voor het verleden, vanuit het heden, gericht op de toekomst.
- Wij behartigen belangen, communiceren en informeren, leiden op, ondersteunen, verdiepen, inspireren en verbinden.

Door duurzaamheid gedreven, kleuren wij de wereld.

DE LEDEN

De leden van Vereniging ION, zijn (veelal) MKB ondernemers die verspreid over heel Nederland die veelal metaalgeoriënteerde producten voorzien van een bescherming en/of kleur waardoor cruciale eigenschappen worden toegevoegd aan producten. Daarmee hebben de leden van ION een belangrijke positie in de maakindustrie in Nederland.

Onze producten worden o.a. gebruikt in de weg- en waterbouw, lucht- en ruimtevaart, medische- en communicatie apparatuur, scheepvaart en offshore, gevels en daken, meubels en interieurbouw. Onmisbare alledaagse (of soms hele speciale) producten waarbij ION-leden zorgen dat producten duurzaam en efficiënt de eigenschappen krijgen, die de eindgebruiker wenst.

WAAROM ZIJN WIJ ER?

Onze leden leveren een cruciale bijdrage aan het oplossen van maatschappelijke, economische en technische uitdagingen. Nederland heeft de leden van Vereniging ION nodig, om de duurzame en circulaire doelen in 2030 en 2050 mogelijk te maken. Daarbij zijn we een onmisbaar deel van de Nederlandse maakbedrijven, door met innovatieve technieken veel waarde toe te voegen.

Onze kernwaarde als vereniging is het bieden van perspectief voor de sector, met ruimte voor innovatief ondernemerschap en verdienvermogen om een duurzame toekomst mogelijk te maken.

WAT GAAN WIJ DOEN?

- De komende jaren is de focus gericht op de navolgende thema's: **opleiden (vak)mensen, borgen en ontwikkelen kwaliteit, vergroten duurzaamheid, stimuleren innovaties.**
- Dat doen we met gerichte ondersteuning aan leden middels Qual.ION en beleidsondersteuning t.a.v. wet- en regelgeving en komende ontwikkelingen, cursussen en kwaliteitsborging.
- Wij vergroten de zichtbaarheid van onze leden om met impact te opereren.
- Daarbij werken we aan het versterken van de sector en de vereniging om ondernemen nu en in de toekomst mogelijk te maken.

OPLEIDEN (VAK)MENSEN

- **Instroom:** interesse wekken voor aanbod opleidingen door (niet-)leden actief te benaderen (website, |social| media).
- **Aanbod:** keuze deelname landelijk klassikale of bedrijfsinterne opleiding.
- **Opleiden:** we zorgen voor meest actuele cursus materiaal, ISO gecertificeerd. Lessen worden door gekwalificeerde docenten met actuele praktijkervaring gegeven.
- **Afronding:** officieel examen met deelname certificaat van Certiforce.
- **Samenwerking:** uitbreiding samenwerking met St. OOM, Mikrocentrum, etc.

INNOVATIE

- **Onderzoeken:** we zoeken verbinding, aansluiting en gaan samenwerkingen aan.
- **Stimuleren:** we stimuleren (onderzoek naar) de ontwikkeling van nieuwe producten, productietechnologieën, processen en diensten. Over de grenzen van de sector heen.
- **Toepasbaar:** we delen kennis en kunde over het vak actief met onze leden.
- **Productiviteit:** de focus ligt op verhoging productiviteit, door optimalisatie maakprocessen middels automatisering, digitalisering, robotisering. Productie innovatie staat centraal, daarbij worden ook nieuwe samenwerkingen gezocht. Binnen en buiten de eigen sector.

PRODUCTKWALITEIT

- **Corrosie:** door de behoefte aan meer duurzaamheid wordt corrosiepreventie steeds belangrijker. We bieden onze leden een 'masterclass Corrosiebestendig ontwerpen' aan.
- **Qual.ION:** door promotie van de kwaliteitslabels Qualanod, Qualisteelcoat en Qualicoat bevorderen van vraag om gekwalificeerde leveranciers.
- **Kennisteam:** 'up-to-date' houden en ontwikkelen van kennis door samenstelling 'kennisteam' vanuit verschillende disciplines.
- **Kwaliteit:** bevorderen onderzoek naar hoogst haalbare kwaliteit met borgen van duurzaam productieproces.

DUURZAAM ONDERNEMEN

- **Milieu:** bewust omgaan met omgeving en het milieu heeft effect op alle aspecten van de bedrijfsvoering. Zo werken we voortdurend om met de juiste wet- en regelgeving onze leden te voorzien (REACH).
- **Duurzaam/energievoorziening:** Minder 'fossiel' betekent een zoektocht naar alternatieven en optimalisatie in de energie-intensieve sector die we zijn. Gericht op de lange termijn brengen we ontwikkelingen in kaart. En bezien we hoe we als werkgever, opleider, toeleverancier en producent hier een invulling aan kunnen geven.
- **Grondstoffen:** toegankelijkheid tot en afhankelijkheid van grondstoffen wordt steeds kritischer. Streven is circulariteit en gezonde afhankelijkheidsrelaties.
- **MKB-vriendelijk ondernemersklimaat:** ondernemen moet mogelijk blijven onder de juiste voorwaarden.

TRENDS EN ONTWIKKELINGEN

Duurzaamheid

- Gas wordt duurder, fossiele 'subsidies' leiden tot meer kosten.
- Geen alternatief wat betreft elektrificatie. Netwerkgestie.
- Regionaal samenwerken met andere energie-intensieve bedrijven?
- Welke kennis is nodig om energie in het bedrijf beter te managen?
- Delen van ervaringen met collega's door onder regie van ION met de 'benen op tafel' dit te doen?
- En/of ook meer lobby om de effecten van de desastreuze prijsstijgingen onder de aandacht te brengen van bestuurders/Den Haag?

Op welke wijze kan de vereniging ondersteunen?

- Effecten energietransitie zijn groot, dat heeft vooral betrekking op gasprijzen.
- Het afgelopen jaar is de prijs van gas verdrievoudigd. In december weten bedrijven nog niet wat de prijs is van gas in januari. Gaat de prijs met 20% omhoog? Hoe zit het met de mogelijkheid om belasting te kunnen terugvorderen? Deze issues zijn problemen op de korte termijn die door ION goed onder de aandacht gebracht moeten worden van politiek en bestuurders.
- Cruciaal in de energietransitie is tijd om te anticiperen. Die tijd krijg je nu niet.
- Goed functionerende lobby om zichtbaar te zijn is hierbij belangrijk.

TRENDS EN ONTWIKKELINGEN

Digitalisering en robotisering

- Personeel is steeds lastiger te vinden.
- Het moet van 'verder' komen en mensen opleiden en behouden is cruciaal voor de toekomst.
- Automatisering van werkprocessen is kostbaar. Een robot die geautomatiseerde handelingen kan overnemen is kostbaar. Toch kan de investering van 80K lonen indien er minder personeel kan worden ingezet.

Op welke wijze kan de vereniging ondersteunen?

- De voorbeelden getoond op 'World class maintenance', delen met de leden.
- Robotics. Wat kan hiervan toegevoegde waarde voor de sector zijn?
- Bijeenkomsten organiseren die inspireren met voorbeelden uit andere sectoren.
- Bezoeken organiseren. Samen optrekken als bedrijven om je te oriënteren op deze onderwerpen. Vooral de behoefte aan goede voorbeelden is groot.

TRENDS EN ONTWIKKELINGEN

Circulariteit

“ION kan hierin ongelooflijk belangrijk zijn... maar dan moeten we dit wel duidelijk maken. Kunnen we geen eigen roadmap maken?”

Maatregelen voor een circulair Nederland. Er zijn 4 manieren waarmee het kabinet de Nederlandse economie zo circulair mogelijk wil maken. In 2050 volledig circulair... via de nodige stappen....

1. Grondstoffengebruik verminderen

We hoeven minder grondstoffen te gebruiken als we minder producten kopen, deze delen of ze efficiënter produceren.

2. Grondstoffen vervangen

Als er nieuwe grondstoffen nodig zijn, moeten we zoveel mogelijk duurzaam geproduceerde, hernieuwbare en beschikbare grondstoffen gebruiken. Zoals biomassa: een grondstof uit planten, bomen en voedselresten. Dit maakt Nederland minder afhankelijk van fossiele grondstoffen en het is beter voor het milieu.

3. Levensduur verlengen

We kunnen producten en onderdelen langer en intensiever gebruiken. Bijvoorbeeld door ze te hergebruiken en te repareren. Zo zijn er minder vaak nieuwe grondstoffen nodig voor nieuwe producten.

4. Hoogwaardige verwerking

We kunnen materialen en grondstoffen recyclen zodat er nieuwe producten van worden gemaakt. Zo hoeven we minder afval te storten of te verbranden. En ontstaat er een groter aanbod van duurzame grondstoffen.

TRENDS EN ONTWIKKELINGEN

Circulariteit

- Minder nieuw staal, aluminium en meer circulair.
- Dat betekent dat ook de ION leden hier meer mee te maken krijgen.
- Staal ontzinken en weer verzinken kan een optie zijn voor hergebruik. Hoe dit te realiseren?
- Ook het verwijderen van coatings en “herbewerken en hergebruik” van materialen zal toenemen.

Op welke wijze kan de vereniging ondersteunen?

- Is een verzamelbegrip vooral gebruikt door de overheid. Eigen vertaling maken en voorzien van voorbeelden.
- Veel leden vinden dat ze circulair zijn m.b.t. (her)gebruik van grondstoffen.
- Om staal, metaal, aluminium circulair te laten worden kan de sector veel betekenen. Praktische voorbeelden communiceren.
- Vraag (naar circulaire producten) is cruciaal, de overheid kan klant zijn. Zie vraag m.b.t. hergebruik van rails als voorbeeld (recyclen door ontzinken/verzinken gebruikte materialen). Ook bij aluminium neemt de vraag naar hergebruik toe. Voorbeeld bouwhekken; worden nu na gebruik weggegooid, dat is goedkoper dan voorbehandelen en hergebruiken. Prijs is bepalende factor.
- Galvaniseren en verzinken is energie-intensief, er wordt veel gas verbruikt in productieproces. Ook voor nabehandelen van gecoate oppervlakken geldt dit. Als sector hebben we ‘imagoprobleem’. Dat beeld corrigeren. Juist door oppervlaktebehandeling kan er meer hergebruikt worden en hoeft minder nieuw staal te worden gemaakt. PR en communicatie intensiveren.

TRENDS EN ONTWIKKELINGEN

Bedrijfsvoering

- De sector is traditioneel. Bedrijven werken niet veel samen, wat betreft o.a. bijv. inkoop of innovaties.
- Eerder discussies binnen YS laten zien dat prijzen per kg worden afgegeven. En dat niet de toegevoegde waarde wordt geprijsd.
- De succesvolle bedrijven in de sector moeten het hebben van langdurige samenwerkingen. En leveren aan innovatieve bedrijven die nieuwe markten ontwikkelen.

Op welke wijze kan de vereniging ondersteunen?

- Delen van ervaringen/voorbeelden van samenwerkingen waarbij met leveranciers nieuwe innovatieve technieken/producten ontwikkeld zijn.
- Samenwerkingen wat betreft 'energiehubs'. Vaak is een ION-lid op een industrieterrein de 'grootverbruiker' wat energie/gas betreft. Samen werken met omliggende bedrijven is dan niet altijd een direct aan de orde. Voorbeelden van andere regio's kunnen dan helpen. Hierbij kan ION goede rol spelen.
- Benadrukken dat samenwerkingen van belang zijn voor individuele bedrijven. ION kan helpen om middels nieuwsbrief, vakblad of website voorbeelden onder de aandacht te brengen van de leden.
- Ook de relatiemanager/directeur kan leden helpen. Hij signaleert immers veel initiatieven en kan partijen hierop wijzen.

SAMENVATTEND

- ION moet keuzes maken rondom issues. Wat wordt belangrijk gevonden? Waarom? Wat proactief communiceren? Wat reactief? ION bureau en bestuur moeten gericht keuzes maken.
- Soms dus alleen informeren of goede voorbeelden delen. Soms echter proactief issues onder de aandacht brengen van de partijen die we willen beïnvloeden. Zo zal ION soms proactief kartrekker zijn als de leden een onderwerp heel belangrijk vinden, op andere onderwerpen zal ION reactiever zijn en meer fungeren als 'doorgeefluik'.
- Geregeld met YS overleggen over deze issues helpt het bureau om focus op de juiste onderwerpen te leggen. Ook kan het helpen om geregeld met andere groepen van leden 'te klankborden'.
- ION wil nadrukkelijker samenwerken met andere brancheorganisaties als de Metaalunie of OnderhoudNL.
- Nieuwe website biedt meer mogelijkheden om de communicatie te professionaliseren.
- ION heeft de ambitie om niet altijd 'grote' bijeenkomsten te organiseren, maar soms ook kleinere bijeenkomsten, waarbij een inhoudelijk onderwerp door een goede spreker wordt toegelicht.

HOE GAAN WIJ DAT DOEN?

Vooruitkijken; wij kijken constructief naar de toekomst. Signaleren trends en spelen actief in op nieuwe ontwikkelingen. We willen regie voeren waar het kan/moet. En nadrukkelijk de samenwerking zoeken.

Belangenbehartiging; participatie op voor de branche belangrijke beleidspunten, lobby in het belang van de leden voor een goed ondernemersklimaat. ION vertegenwoordigt de stem van alle in de oppervlaktebehandeling actieve leden.

Informereren; ION beschikt over specialistische kennis en expertise. ION haalt deze kennis vanuit de praktijk en het collectief. Via diverse kanalen wordt de kennis gedeeld met leden.

Opleiden; ION biedt ruim 25 branche specifieke (gesubsidieerde) opleidingen aan.

Helpen; ION ondersteunt de leden door aanleveren van extra tools met o.a. Wet- en Regelgeving en zaken als garantie bepalingen, kwaliteitslabels en Helpdesk.

Verdiepen; door onderlinge kennis- en kunde deling op vakgebieden ontwikkelen we de voor innovaties noodzakelijke inzichten.

Inspireren en verbinden; wij volgen nieuwe (inter-)nationale ontwikkelingen, communiceren hierover en organiseren evenementen, netwerkbijeenkomsten, seminars en Webinars.

Door duurzaamheid gedreven kleuren wij de wereld.

DE UITWERKING IN HET JAARPLAN... VAN BIJZAAK NAAR HOOFDZAAK

1. Inleiding
2. Bureau en organisatie
3. Uitwerking van de issues. Wat zijn de voornaamste thema's waarop we (gaan) acteren?
4. Wat gaan we doen en hoe?
 1. Vooruitkijken en informeren.
 2. Belangenbehartiging
 3. Opleiden
 4. Helpen/ondersteunen/verdiepen
 5. Inspireren en verbinden.

Inleiding

De afgelopen twee jaren zijn niet makkelijk geweest voor Vereniging ION en de leden. De energietransitie is gaande om klimaatdoelen te behalen. Op korte termijn zien we de gasprijzen enorm toenemen, zonder heldere alternatieven. Ook is personeel vinden en houden een grote uitdaging. Normen en (milieu) eisen worden geregeld aangepast aan nieuwe inzichten. Prijzen van grondstoffen fluctueren. En markten waaraan geleverd wordt, ontwikkelen zich snel. Dat levert de nodige onzekerheden en uitdagingen op. Maar kan ook kansen bieden.

De bureauorganisatie kende veel personele wisselingen de afgelopen jaren. Daarom is er behoefte aan rust. Waardoor er 'gebouwd' kan worden. Aan de versterking van de band met de leden. En aan nieuwe inzichten om de leden goed te ondersteunen. En de leden perspectief te bieden bij de grote uitdagingen waar ze voor staan.

In dit deel van het jaarplan (in ontwikkeling) wordt aangegeven wat we gaan doen in 2024 om de eerder genoemde thema's inhoudelijk vorm te geven.

BUREAU EN ORGANISATIE

De afgelopen twee jaar zijn inspannend geweest voor het bureau van de vereniging. Er is veel gevraagd van de mensen. Vacatures konden niet goed worden ingevuld.

Met een nieuwe directeur, nieuwe ondersteuning op het bureau en een nieuwe voorzitter is er een start gemaakt om verder 'te bouwen'. Alhoewel er

De samenwerking met de Metaalunie vergt aandacht en ook moet nauwlettend gevolgd worden

In het werkplan komen de volgende zaken aan de orde:

1. Invulling functie relatiebeheerder.
2. Extra ondersteuning medewerker beleid. Inventariseren welke onderwerpen ondersteuning vragen.
3. Administratieve ondersteuning wat betreft secretariaatstaken en opleidingen.
4. Herzien van taak- en functieomschrijvingen. Aanpassen (waar nodig) van arbeidsvoorwaarden.
5. Ontwikkelplan medewerkers maken.
6. Afstemmen primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden op basis van huidige afspraken en benchmark.
7. Zorgvuldig afstemmen financiële administratie met Metaalunie

VOORUITKIJKEN

De uitdagende tijden voor de leden komen met veel vraagstukken.

PFAS zorgt voor vraagstukken m.b.t. de middelen die in productieprocessen gebruikt worden. De hoge kosten voor gas geeft zorgen over winstgevendheid. De noodzaak om energie efficiënt te zijn is groot. Personele problemen benadrukken de behoefte aan automatisering van productie en robotisering.

Op het gebied van de toekomst van de oppervlaktetechniek wil ION actief perspectief geven op relevante issues. En deze ook nader uitwerken voor de leden om hen op weg te helpen, bij het ontwikkelen van de onderneming.

Nieuwsbrieven bevatten hierbij geregeld trendanalyses. En ook wordt bekeken of onderzoeken tezamen met collega brancheorganisaties kunnen worden opgepakt.

In het werkplan komen de volgende zaken aan de orde:

1. Uitwerken van issues met Young Surface
2. Aantrekken van studenten en samenwerking met Hogeschool Utrecht opzetten
3. Organiseren van thema's bijeenkomsten rondom issues
4. InnovatION perspectief geven op basis van de issues die leden nader uitgewerkt willen zien.
5. Gericht studenten onderzoeken laten doen.
6. Aandacht voor communicatie van de resultaten van de onderzoeken.
7. Oppakken onderwerpen/issues/onderzoeken met collega brancheorganisaties.

BELANGENBEHARTIGING

Opkomen voor de huidige en de toekomstige belangen van de leden is een belangrijk voor ION. Onze standpunten bepalen en uitdragen staat aan de basis van invloed, om de sector door de komende tijd heen te loodsen. Daarom is een werkwijze gepast waarbij op een professionele wijze inhoud wordt gegeven aan belangenbehartiging.

- i. Issues. Benoemen van issues die leden van belang vinden.
- ii. Standpunten. Per issues wordt een positie ingenomen op basis van standpunten. De standpunten zijn bedoeld om perspectief te bieden aan de leden.
- iii. Communicatie van standpunten. De standpunten moeten 'verder worden gebracht'. Op welke wijze krijgt de lobby inhoud?
- iv. Vormgeven van coalities. Standpunten zelf verder brengen zal geregeld aan de orde zijn. Maar ook het vormen van samenwerkingen met collega's brancheorganisaties, koepels en andere partijen.

In het werkplan komen de volgende zaken aan de orde:

1. Issues in kaart en standpunten bepalen.
 1. Zie rapportage YS.
 2. Voorleggen aan bestuur en inhoudelijk verdiepen.
2. Netwerk in kaart, wat zijn de voornaamste stakeholders waar we mee te maken hebben?
3. Heldere werkwijze/rolverdeling voorzitter/directeur. Wie doet wat.
4. Mogelijke coalities. Partijen waarmee de samenwerking gezocht wordt of verdiept kan worden.
5. Lidmaatschappen; analyse, wensen en kosten.

INFORMEREN

Het informeren van de leden over relevante ontwikkelingen is van groot belang. Daarom is najaar 2023 een plan uitgewerkt om als eerste de website te vernieuwen.

Niet alleen willen we zichtbaar zijn voor onze leden. De leden van ION willen ook dat onze stakeholders geregeld geïnformeerd worden over onze activiteiten.

Het uitdragen van alle uitingen moet het gevolg zijn van een heldere communicatiestrategie. Wat communiceren we aan wie en wanneer? Wat willen we als vereniging hierbij uitdragen?

In het werkplan komen de volgende zaken aan de orde:

1. Communicatiestrategie kort samengevat. Als gevolg van de missie en de visie.
2. Analyseren welke communicatiemiddelen beter kunnen worden afgestemd op de (nieuwe) website;
3. Voldoende content om de communicatie te ondersteunen.
4. Optimaal benutten van de mogelijkheden van nieuwe website en CRM systeem.

OPLEIDEN

Opleidingen op 'ons' vakgebied, is een belangrijk onderdeel van de diensten die ION aanbiedt aan de leden van de vereniging. Met betrokken docenten worden tientallen tot soms honderden medewerkers jaarlijks opgeleid. Als eerste kennismaking met 'het vak'. Of om de kennis die ze hebben te verdiepen in de vorm van cursussen, masterclasses of instructies. Deels worden de opleidingen voor 50% betaald door subsidies, waardoor de opleidingen voordeling aan de leden kunnen worden aangeboden.

De kwaliteit van de opleidingen is een continue aandachtspunt. Voldoen de opleidingen aan de criteria die we stellen? Zijn er voldoende docenten? Kan een cursus op een andere wijze worden aangeboden? Of zijn er wellicht andere opleidingsinstanties waarmee we (meer) samen kunnen werken. Bovengenoemde zaken worden nader uitgewerkt in het werkplan 2024.

In het werkplan komen de volgende zaken aan de orde:

1. Onderzoeken op welke wijze de cursussen moeten worden geactualiseerd en/of kan worden ondersteund met software of graphics';
2. Vaststellen of (aanvullende) investeringen noodzakelijk zijn.
3. Voldoende en goed opgeleide docenten zijn cruciaal, werving is een aandachtspunt.
4. De diversiteit van opleidingen is groot. Focus op de opleidingen met de grootste toegevoegde waarde voor de ION-leden. Samenwerken met andere aanbieders/collega organisaties kan een optie zijn, denk aan Onderhoud NL, Mikrocentrum en de Stichting Nederlandse Kleuren Instituut (SNKI).
5. Masterclass concept (verder) ontwikkelen aan de hand van behoefte leden.

HELPEN/ONDERSTEUNEN/VERDIEPEN

De ondersteuning die op inhoud gegeven wordt over een breed pallet van onderwerpen, wordt door de leden erg gewaardeerd.

Chemische eigenschappen, NEN normeringen, vraagstukken over corrosie. Maar ook over energie of (steeds meer) over arbeidsomstandigheden of veiligheid. De omvang van de vragen die gesteld worden zijn niet meer te 'managen' voor 1 beleidsmedewerker.

Ook als gevolg van de actieve rol van de vereniging wat betreft Qual.ION, worden vragen gesteld over waarborgen en kwaliteitssystemen.

In de begroting voor 2024 is door het bestuur extra budget gereserveerd om aan de leden ook de juiste ondersteuning te kunnen geven. Een halve fte kan extra worden ingezet op onderwerpen die de leden van belang vinden. Ook wordt gezien of beleidsmedewerkers van Metaalunie of OnderhoudNL in het werkplan zal dit nader worden uitgewerkt.

In het werkplan komen de volgende zaken aan de orde:

1. Wat zijn inhoudelijke vraagstukken waarbij we (meer) ondersteuning nodig hebben?
2. Er is extra budget opgenomen; waar gaan we dit aanbesteden/thema's
3. Inhuur 1 adviseer of samenwerking zoeken met andere branche organisaties?

INSPIREREN EN VERBINDEN

ION bestaat bij de gratie van de leden. Zonder leden geen Vereniging-ION. Het inspireren en verbinden van onze leden is enorm belangrijk. Om op de hoogte te blijven van ontwikkelingen heeft ION een aantal communicatiemiddelen ter beschikking, die in een andere paragraaf nader worden uitgewerkt. De essentie van een vereniging is ook dat 'elkaar ontmoeten' formeel en ook informeel belangrijk is.

Onze vereniging is echter geen uniform geheel. Leden kennen eigen productieprocessen. Interessegebieden variëren. En leveranciers zijn in de sector en de vereniging erg van belang maar kennen ook weer andere belangen en interessegebieden. Bij de organisatie van bijeenkomsten en het aanbieden van informatie is het dus van belang dat hierbij altijd doelgroepen helder gedefinieerd zijn. En dat ION een helder doel voorogen heeft, waarom we wat doen en wie we willen bereiken. En waarom.

In het werkplan komen de volgende zaken aan de orde:

1. Definiëren jaarevents.
2. Netwerken in kaart en deze opnemen op maillijsten en uitnodigingen
3. Events; hierbij altijd helder doelgroepen definiërend en aangeven waarom deze georganiseerd worden en wie met welke boodschap bereikt moeten worden.
4. Bijeenkomsten moeten aansprekende thema's en aansprekende sprekers hebben. Het uitgangspunt is liever een paar goede bijeenkomsten per jaar dan een veelheid aan standaard bijeenkomsten.

WERKPLANNEN

Op basis van de genoemde plannen, wordt in 2024 uitwerking gegeven aan de ambities middels een aantal werkplannen.

1. Op orde interne organisatie.
2. Netwerk op orde
3. Actualiseren Opleidingen
4. Uitwerken issues en innovatie ondersteunen
5. Communicatie