

VHMF nu en in de toekomst

maart

'23

Kwalitatief onderzoek onder leden en niet leden van de VHMF naar lidmaatschap, belangenbehartiging en de tevredenheid over de VHMF

Projectnummer: 30314

b l a u w

Woord vooraf

”

Wij willen de VHMF bedanken voor het vertrouwen om hun boeiende vraagstuk op te lossen. We hopen dat deze resultaten de eerste stap zijn om een visie te ontwikkelen, zodat de VHMF nog 150 jaar haar meerwaarde kan inzetten.

- Nienke, Dori en Sanne

Nienke Vreugdenhil



Nienke.vreugdenhil@blauw.com



06 - 14799066



Dori van Rosmalen



Dori.vanrosmalen@blauw.com



06 - 610821050



Blauw Research bv

Coolsingel 55
3012 AB Rotterdam

[010-4000900](tel:010-4000900)
www.blauw.com
welcome@blauw.com

KvK nummer: 24282859



Copyright 2023 Blauw Research bv

Alle rechten voorbehouden.
Niets uit dit document mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Blauw Research.

Inhoudsopgave

1

Managementsamenvatting

2

Resultaten

3

Onderzoeksverantwoording

Disclaimer

Dit kwalitatieve onderzoek is inventariserend en toetsend. De resultaten zijn representatief in termen van meningen van de doelgroepen, niet representatief in termen van aantallen. Ofwel: de uitkomsten zijn indicatief en hypothesevormend en geen (cijfermatig bewezen) feiten.

Er hebben 10 leden en 2 niet-leden van de VHMF meegedaan. Wij adviseren om minimaal $n=6$ mensen te spreken als basis om uitspraken over deze subpopulatie te doen. De inzichten van de niet-leden zijn dus indicatief en nog onvoldoende representatief.

Daarnaast zijn de deelnemende leden zeer waarschijnlijk niet representatief voor alle leden. Zij zijn in hogere mate betrokken bij de VHMF. De resultaten van het onderzoek moeten dan ook met deze kanttekening gelezen worden.



1

Managementsamenvatting

Conclusies en Advies



De context

De VHMf is een beroepsvereniging voor hogere ambtenaren van het ministerie van Financiën. De vereniging bestaat 150 jaar en vindt dit goed moment om te bepalen waar de vereniging voor staat en hoe leden en niet-leden de vereniging zien.

VHMf merkt daarnaast dat het ledenaantal de laatste jaren afneemt. Dit roept de vraag op hoe deze daling van leden tegengegaan kan worden. VHMf heeft zich ten doel gesteld om het aantal leden te laten groeien van 1000 naar 2500 leden, zodat de vakbond ook in de toekomst een belangrijke rol blijft spelen.



De uitdaging

De dienstverlening van de VHMf beter laten aansluiten bij de verwachtingen en wensen van de leden en potentiële (jongere) leden, zodat de VHMf de belangen van de doelgroep beter kan behartigen.



Onderzoeksdoelen

1. In kaart brengen welk beeld leden en niet-leden hebben van de VHMf en wat hun behoeften en verwachtingen zijn omtrent de beroepsvereniging.
2. Wat verstaan leden en niet-leden onder belangenbehartiging.



De conclusies

VHMF is een combinatie van vakvereniging en vakbond

- De VHMF wordt gezien als deskundig, bescheiden en sociaal, maar ook onzichtbaar en behouden.
- De nadruk op de H (hogere ambtenaren) in combinatie met het eenzijdige gezicht van bestuur en actieve leden, zorgt ervoor dat de VHMF als ontoegankelijk wordt ervaren. Bovendien roept het vragen op: val ik hier wel of niet onder?
- Mensen worden lid van de VHMF om twee redenen:
 - het is een **vakvereniging**: je krijgt op een gemakkelijke manier up-to-date informatie en advies over het vakgebied en toegang tot dit netwerk van ervaren vakspecialisten.
 - het is een **vakbond** en de VHMF behartigt je belangen. De behoefte aan directe individuele behartiging is zelfs een concrete aanleiding om lid te worden.

De derde door VHMF gedefinieerde V van verbondenheid is geen reden om lid te worden, het is voor leden wel een reden om lid te blijven.

- Veel leden zijn jaren geleden vanuit vanzelfsprekendheid vanuit de inspecteursopleiding of vanuit de opvoeding lid geworden van de VHMF. Deze vanzelfsprekendheid lijkt er niet meer te zijn. De individualisering in de maatschappij wordt hier als oorzaak van genoemd. Leden die relatief kort lid zijn, zijn lid geworden op aanbeveling van andere leden.

Belangenbehartiging heeft een vrij brede definitie:

- Het kan vanuit twee kanten bekeken worden: vanuit degene wiens belangen behartigd worden, maar ook veel leden behartigen de wensen van een ander.
- Een organisatie kan belangen behartigen van een groep en een individu.
- Belangenbehartiging wordt aan vakbonden gelinkt, maar ook aan andere organisaties en situaties, zoals goede doelen en mantelzorg.
- Belangenbehartiging heeft om meerdere redenen een wat negatieve lading.
- Tegenwoordig lijkt men minder solidair, individualistischer en minder loyaal, waardoor de vanzelfsprekendheid om automatisch lid te worden van een vakbond afneemt. De meerwaarde is niet altijd duidelijk omdat er ook alternatieven zijn voor belangenbehartiging.
- Vertegenwoordiging is één van de pijlers van de VHMF.



Ons advies

Behoud de unieke combinatie van Vak en Vertegenwoordiging.

Beide aspecten zijn momenteel aanleidingen om lid te worden van de VHMF. Leden zien wel dat de behoefte aan vertegenwoordig bij jongeren aan het afnemen is, en ook de meerwaarde om lid te worden om toegang tot kennis te krijgen is niet vanzelfsprekend. VHMF zal dus moeten zorgen en overtuigen dat het lidmaatschap zijn geld waard is.

Heroverweeg en herdefinieer de identiteit.

Momenteel is het verbindende kenmerk 'Hogere ambtenaren bij het Ministerie van Financiën'. Herdefinieer het unieke kenmerk van de vereniging, oftewel onderzoek wat het beste zorgt voor de wens om te verenigen*. Neem hier de volgende inzichten in mee:

- Een definitie van de vakspecialisatie lijkt toegankelijker dan een functie, aangezien men dan zelf kan bepalen in hoeverre dit binnen het interessegebied valt.
- Hoe breder de definitie van de vakspecialisatie, hoe breder de doelgroep, maar hoe diffuser en minder krachtig de boodschap en hoe minder leden zich verbonden voelen. Daar dient dus een goede balans in gevonden te worden. Ministerie van Financiën is een te algemene en brede formulering. Dit kenmerk heeft in potentie veel leden, maar lijkt onvoldoende gemeenschappelijkheid te hebben om je te willen verenigen. Fiscale zaken is al concreter, maar sluit bepaalde groepen zoals Douane en Toeslagen uit.
- Kijk ook naar welke andere vakverenigingen (DOuane YOUng, B jong) er al zijn en waar de VHMF zich op kan onderscheiden, maar ook mee kan samenwerken en waarde kan toevoegen.

Moderniseer je communicatie-strategie.

Als de identiteit bepaald is, zorg dan voor een vernieuwde en eigentijdse communicatie-strategie, waarbij toegankelijkheid en diversiteit het doel is:

- Wees creatief om de zichtbaarheid en daarmee bekendheid te vergroten. Zet hiervoor de huidige leden in.
- Straal enthousiasme en passie voor het vakgebied uit. Wees trots en laat met relevante cases zien wat de VHMF heeft bereikt en welke invloed ze heeft.
- Kies voor een eigentijdse, to-the-point-benadering, korte en krachtige presentaties en zet moderne kanalen, zoals webinars, social media en tv in en bespreek moderne thema's zoals veiligheid, inclusiviteit, pensioenproblematiek en gelijkwaardigheid binnen de vakspecialisatie.
- Geef het gevoel en bewijs dat je echt iets mist als je niet lid bent. Overtuig dus van de meerwaarde van het lidmaatschap: De laatste ontwikkelingen van het vakgebied elke maand in je mailbox, discussieer en leer van vakgenoten, een toegankelijk netwerk waar je de rest van je leven voordeel van hebt.

**Blauw kan de VHMF helpen bij het definiëren van de vakspecialisatie, we kunnen dat doen in de vorm van een workshop.*



2

Resultaten

- Redenen lidmaatschap verenigingen algemeen
- Wat verstaat men onder belangenbehartiging?
- Associaties VHMF
- Redenen voor lidmaatschap VHMF
- Redenen om niet lid te worden/ blijven

Men kan verschillende redenen hebben voor een lidmaatschap*

Groepsgevoel, zelfontwikkeling, belangenbehartiging, ontzorgen, privileges en solidariteit zijn genoemde redenen.

Alle leden van VHMF zijn lid van meerdere verenigingen. Men wordt lid van een vereniging vanuit interesse in of betrokkenheid met het thema. Vaak is het een combinatie van redenen die ervoor zorgt dat mensen ergens lid worden:

- Groepsgevoel: Ergens bij willen horen vanuit verbondenheid. Begeven onder gelijkgestemden. De gelijkgestemden hebben hetzelfde doel of dezelfde interesse. Het letterlijk willen ver-enigen. Samen dingen doen, plezier hebben, opdoen van sociale contacten. De buurt- en carnavalsvereniging zijn voorbeelden.
- Zelfontwikkeling: Verrijken met kennis en vaardigheden. Opdoen van inspiratie en antwoorden. Gedreven uit nieuwsgierigheid. Gemak van het vinden van dit alles op één plek. Een voorbeeld is de computer- en taalclub, maar ook vakverenigingen vallen hieronder.
- Belangenbehartiging: Het kunnen realiseren van een doel voor een specifieke groep mensen. Een groep krijgt meer voor elkaar en heeft meer invloed, macht en gezag dan een individu. Een voordeel kan zijn dat het individu anoniem blijft. Een vakbond is hier een voorbeeld van, maar ook een vereniging voor mountainbikers die pleit voor bepaalde paden.
- Ontzorgen: Je koopt een risico af als een soort verzekering. Meest duidelijke voorbeeld hiervan is het ANWB lidmaatschap, maar ook het personeelsfonds valt onder ontzorging.
- Privileges: Het krijgen van bijvoorbeeld toegang of toestemming, bijvoorbeeld entree tot een speeltuin of de mogelijkheid om te mogen schieten. Dit wordt ook wel gezien als een administratieve noodzaak.
- Solidariteit: Steunen of supporten van een organisatie, zonder daar zelf (direct) belang bij te hebben. Vaak vanuit ideologie. Goede doelen, maar ook reünistenlidmaatschap van een studentenvereniging valt hieronder.

” Ik zit bij diverse verenigingen, omdat ik me graag onder gelijkgestemden bevind. Je spreekt dan dezelfde taal. De computerclub zie ik als een soort vraagbaak, daar is een hoop kennis en we helpen elkaar.

- Lid VHMF

” Ik ben lid van de ANWB, voor het geval ik pech krijg. Dat zie ik als een soort verzekering. Maar ze komen ook op voor alle automobilisten, dat is mooi meegenomen en daar profiteer ik ook vast van. Ik krijg ook korting op reizen en zo, maar daar maak ik geen gebruik van.

- Lid VHMF

” Ik ben lid van de speeltuin, omdat mijn kind er anders niet kan spelen. Dus het is een soort abonnement, een manier om entree te betalen. Maar ik ambieer geen bestuursfunctie of zo.

- Niet Lid VHMF

**Op deze slide gaat het over een lidmaatschap in het algemeen, niet specifiek over lidmaatschap van VHMF*

Tijd- en geldinvestering en baten van lidmaatschap* worden afgewogen

Dat resultaat bepaalt of het lidmaatschap de investering waard is.

De betrokkenheid bij de vereniging varieert per persoon en per lidmaatschap.

Leden meten hun betrokkenheid af aan de hoeveelheid tijd en energie die wordt gestopt in een vereniging. Het leveren van alleen een financiële bijdrage wordt gezien als een lage betrokkenheid. Men drukt dit uit als 'ik draag het een warm hart toe'. Het uitvoeren van een bestuurs- of commissiefunctie toont een hoge betrokkenheid. De reden om een actieve functie te bekleden binnen een vereniging is de behoefte om invloed uit te oefenen, maar ook om kennis en kunde voor anderen in te willen zetten.

Andere levensfase is de voornaamste reden om lidmaatschap te stoppen.

De meest genoemde reden om een lidmaatschap te stoppen is dat de interesse niet meer aansluit bij de levensfase, de hobby wordt niet meer uitgevoerd bijvoorbeeld of men hoort niet meer bij de doelgroep van de vereniging. Ontevredenheid met de vereniging wordt ook genoemd als reden om het lidmaatschap te stoppen, bijvoorbeeld als de persoonlijke belangen binnen een groep onvoldoende behartigd worden.

Kosten-baten afweging om lid te worden en blijven.

Sommigen geven aan loyaal te zijn en niet snel een lidmaatschap op te zeggen als daar geen directe aanleiding voor is. Anderen doen af en toe een kosten-baten afweging. Levert het lidmaatschap mij voldoende op voor de geïnvesteerde prijs, tijd en energie? Als men betaalt voor een lidmaatschap verwacht men dat de vereniging meer financiële middelen heeft en zich daarmee ook professioneler kan inrichten. Als men betaalt verwacht men ook meer inspraak te hebben dan niet betalende leden.

Vanzelfsprekendheid en loyaliteit lidmaatschap lijkt lager onder jongeren

De doelgroep geeft aan dat ze zien dat het verenigingsleven minder populair is bij de jeugd. De samenleving wordt individualistischer en het verenigingsleven heeft een wat oubollig imago. Het lijkt erop dat er minder behoefte is om zich te verenigen. Voor een groot deel van de doelgroep is het (actieve) verenigingsleven onderdeel van de opvoeding geweest. Het verenigingsleven is voor hen een gewoonte en traditie. Jongeren lijken minder loyaal aan en minder betrokken te zijn.

” Toen ik stopte met voetballen, schreef ik me ook uit bij de vereniging. Ik betaal niet voor iets wat ik niet gebruik. Maar ik ben nog wel lid van de studentenvereniging, ook al gebruik ik dat niet meer. Ik gun anderen dat plezier ook en daar draag ik graag wat aan bij.

- Lid VHMF

” Mijn man en ik zijn vrij fanatiek in het verenigingsleven. Mijn kinderen zien dat ook en ik hoop dat zij lid worden van veel verenigingen. Maar in de hele samenleving zie je dat het toch iets meer is van onze generatie. In dorpen leeft het ook meer dan in de stad.

- Lid VHMF

**Op deze slide gaat het over een lidmaatschap in het algemeen, niet specifiek over lidmaatschap van VHMF*

Belangenbehartiging kan vanuit ontvanger en geveer bekeken worden

Belangenbehartiging vindt plaats voor zowel individu als groep.

Belangenbehartiging vanuit twee standpunten (mijzelf en een ander)

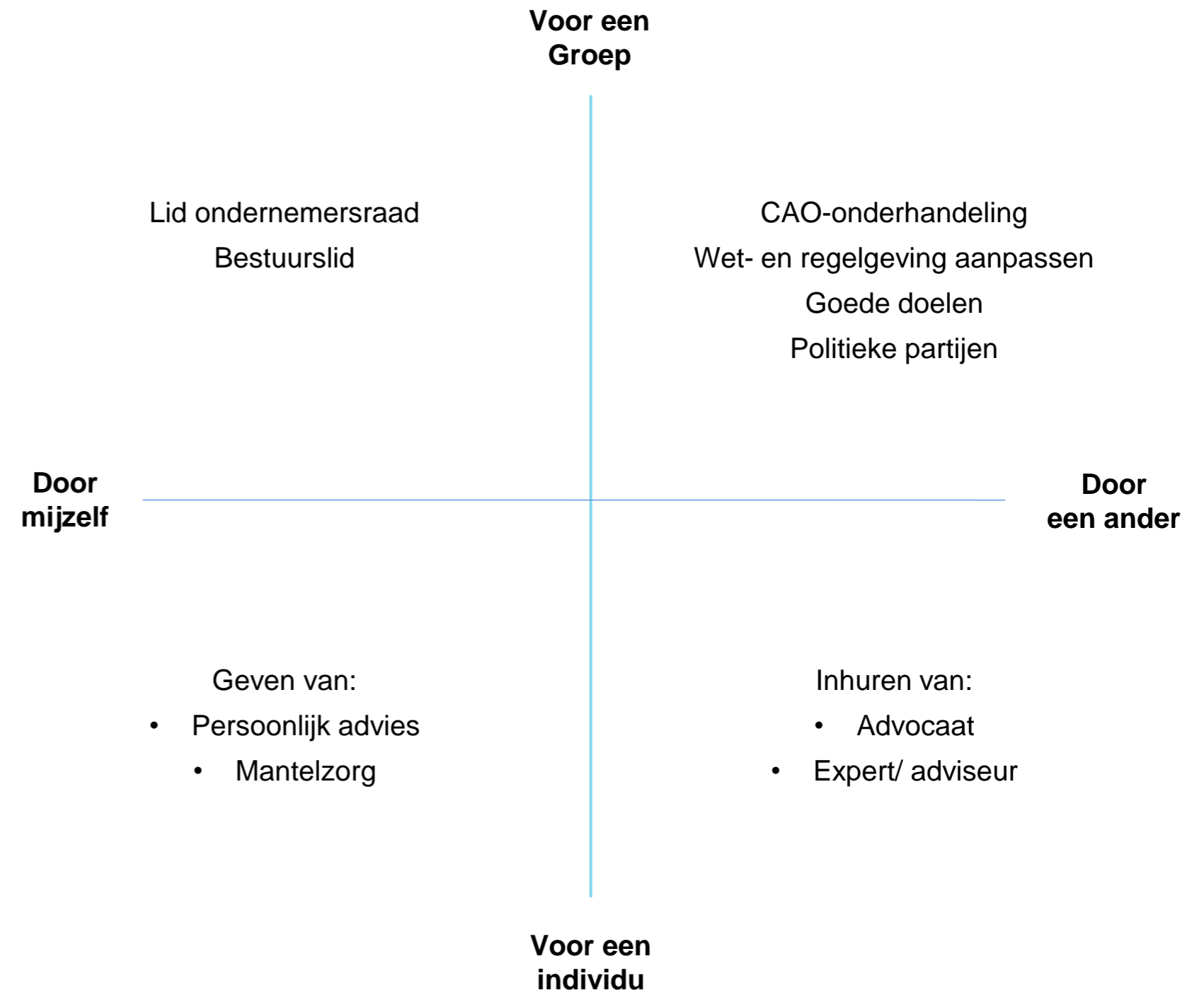
Belangenbehartiging wordt vanuit twee standpunten bekeken:

- Jouw belangen worden behartigd door een ander. Jij huurt iemand in die beter jouw belangen kan behartigen dan jijzelf. Dit kun je doen op het moment dat het nodig is of preventief, zoals lid worden van een vakbond of ANWB.
- Jij behartigt belangen van een ander. Bestuursleden of leden van een Ondernemingsraad, maar ook mantelzorgers bekijken belangenbehartiging vaak vanuit dit standpunt. Jij doet dan de onderhandelingen voor een ander.

Individuele versus groepsbelang

De belangen van een individu of van een groep kunnen behartigd worden.

- Een individu laat zijn belangen behartigen als diegene zelf niet de kennis, vaardigheden of het netwerk heeft om zelf voor zijn belang op te komen. Het inhuren van een advocaat en het gebruik van een mantelzorger is een voorbeeld hiervan.
- Een groep laat zijn belangen behartigen omdat ze als groep sterker zijn, de krachten worden gebundeld. Het voordeel van een groep is dat je als individu anoniem kunt blijven. Het nadeel is dat het belang van de meerderheid van die groep wordt vertegenwoordigd. Dus als jij niet binnen de meerderheid valt of het niet eens bent met de meerderheid, dan heb je als individu niets aan de belangenvertegenwoordiging. Hier vallen de onderhandelingen van een vakbond over een CAO onder, maar ook goede doelen en allerlei verenigingen die opkomen hun leden bij diverse overheden.



Belangenbehartiging heeft een negatieve associatie

Er hangt een negatieve sfeer rondom belangenbehartiging

- Belangenbehartiging heeft een negatieve associatie, de aanleiding is onenigheid over of onvrede met de huidige situatie.
- Belangenbehartiging kan een grote persoonlijke impact hebben. Zowel het proces als de uitkomst wordt soms als zeer stressvol ervaren.
- Belangenbehartiging lijkt veel achter gesloten deuren plaats te vinden en wordt daardoor wat ontransparant gevonden.
- Belangenbehartiging heeft net als een vakbond een wat ouderwets, stoffig imago.

Andere inzichten ten aanzien van belangenbehartiging

- Belangenbehartiging wordt zowel aan een vakbond, als aan een vereniging gekoppeld. De definitie is dus vrij breed.
- Soms moet je je bij een collectief aansluiten om je belangen vertegenwoordigd te zien, soms profiteer je mee zonder officiële aansluiting, de meerwaarde van een lidmaatschap is dus niet altijd duidelijk. De solidariteit is niet vanzelfsprekend.
- Belangenbehartiging kan vreedzaam plaatsvinden, er worden dan gesprekken en onderhandelingen gevoerd. Maar er worden ook hardere vormen van belangenbehartiging genoemd, zoals demonstraties en acties.
- Het kan voorkomen dat de belangen binnen een groep niet overeen komen. Dan wordt meestal het belang van de meerderheid gekozen. Dit leidt soms tot onvrede. Het zou ook kunnen leiden tot afsplitsing van die groep.
- Belangenbehartiging lijkt bij jongeren minder in trek vanwege de individualisering. Er hangt ook een wat oubollig imago omheen, mede door de link met vakbonden. Mensen zoeken andere vormen van belangenbehartiging, zoals rechtsbijstand.

”

Ik vind belangenbehartiging, bijvoorbeeld de CAO onderhandelingen, voor een groep niet altijd positief. Ik kan er misschien persoonlijk wel meer uithalen dan de vakbond voor de hele groep doet. Het is toch MIJN salaris?

- Lid VHMF

”

Ik vind het wel fijn dat het anoniem kan, ik hoef dan zelf niet op de voorgrond te treden. Makkelijk als iemand anders dat voor mij doet.

- lid VHMF

”

Tja, het blijft toch de stem van de meerderheid. Het is wel een trend dat als men het binnen een groep niet eens is, dat die zich dan weer afzondert. Binnen de politiek zie je dat veel gebeuren.

- Lid VHMF

”

Ik ben zelf lid van de VHMF, maar ik heb de advocaat van de VHMF al vaker tegen mij gehad. Dat is wel gek, omdat hij ook mijn belangen zou moeten vertegenwoordigen.

- Lid VHMF

VHMF: combinatie Vakvereniging en Vakbond voor specifieke doelgroep

Deskundig, bescheiden en sociaal, maar ook onzichtbaar en behouden.

Vakvereniging / vakbroederschap:



De VHMF wordt gezien als een deskundige organisatie met veel kennis van het vakgebied, veel denkracht en een goede gesprekspartner.

De symposia zijn van goede kwaliteit.

Ze straalt vanuit deze deskundigheid gezag uit.

Ze heeft contact en zit aan tafel met de politieke top van de Belastingdienst en is daarmee relevant.

Binnen het vakgebied is ze op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen.

Onzichtbaar en deels onbekend



De VHMF is weinig zichtbaar. Zo is ze niet aanwezig op de Kennisbank en ontbreekt in het onboardingsprogramma.

Andere vakbonden lijken meer aanwezig en zich ook uitbundiger te profileren.

Leden komen tegenwoordig eerder via andere leden in aanraking met de VHMF dan via communicatie vanuit de VHMF als organisatie.

Vakbond / sociale inborst



De VHMF wordt als vakbond gezien. Ze komt op voor belangen van een ander, voor zowel de groep Hogere Ambtenaren (CAO onderhandelingen) als individuen (advocaat).

Enkelen geven aan dat ze het gevoel hebben dat de invloed van de VHMF aan het afnemen is.

De VHMF wordt gezien als een betrokken, meelevende, zorgzame en dienstbare partij met een luisterend oor.

Bescheiden en betrouwbaar



De VHMF stelt zich bescheiden op. Ze heeft een behoudende werkwijze, ook in communicatie. Ze overlegt liever dan dat ze de barricade op gaat. Ze wordt ook wel introvert en conflict mijdend genoemd. Ze gaat niet snel van de gebaande paden af. Ze zal niet snel op TV verschijnen, terwijl andere vakbonden dat medium wel kiezen.

De VHMF wordt ook gezien als betrouwbaar, ze doet wat ze belooft. Ze is gedegen en gedreven.

VHMF wordt gezien als voor specifieke doelgroep

Daardoor heerst er een eenzijdig beeld en wordt deze als niet toegankelijk gezien

Voor een specifieke doelgroep



De H van VHMF zorgt voor een wat elitair imago. Het leidt tot vragen: 'Wie mag wel en wie mag niet lid worden?'

De VHMF lijkt meer focus te leggen op onderwerpen en ambtenaren van de Belastingdienst dan van het hele Ministerie van Financiën. Dit blijkt ook uit de oorspronkelijke doelgroep van de VHMF: inspecteurs, accountants, KC-ers en ontvangers.

Ontoegankelijk



Na nadruk op de specifieke doelgroep en het éézijdige gezicht van de VHMF zorgt voor het gevoel van ontoegankelijkheid.

Sommigen denken in eerste instantie dat ze niet welkom zijn of men wil zich niet identificeren met de VHMF.

Er hangt een 'ons kent ons'-sfeer rondom de VHMF, alsof er niet voorbij het eigen kringetje wordt gekeken.

Eenzijdig en niet divers



Het gezicht van de VHMF (lees bestuur en vertegenwoordiging van leden bij evenementen) is éézijdig en niet divers.

Men ziet vooral mannen van middelbare leeftijd. Dit zorgt voor een ouderwets imago en het wordt niet gezien als een representatieve afspiegeling van ambtenaren die momenteel werkzaam zijn bij het Ministerie van Financiën. In dit geval zou men een jonger en (cultureel) diverser ledenbestand verwachten.

Gezellig



Betrokken leden zien de VHMF ook wel als een gezellige organisatie. Er worden borrels en lunches georganiseerd.

Ze bieden de mogelijkheid om gelijkgestemden te ontmoeten.

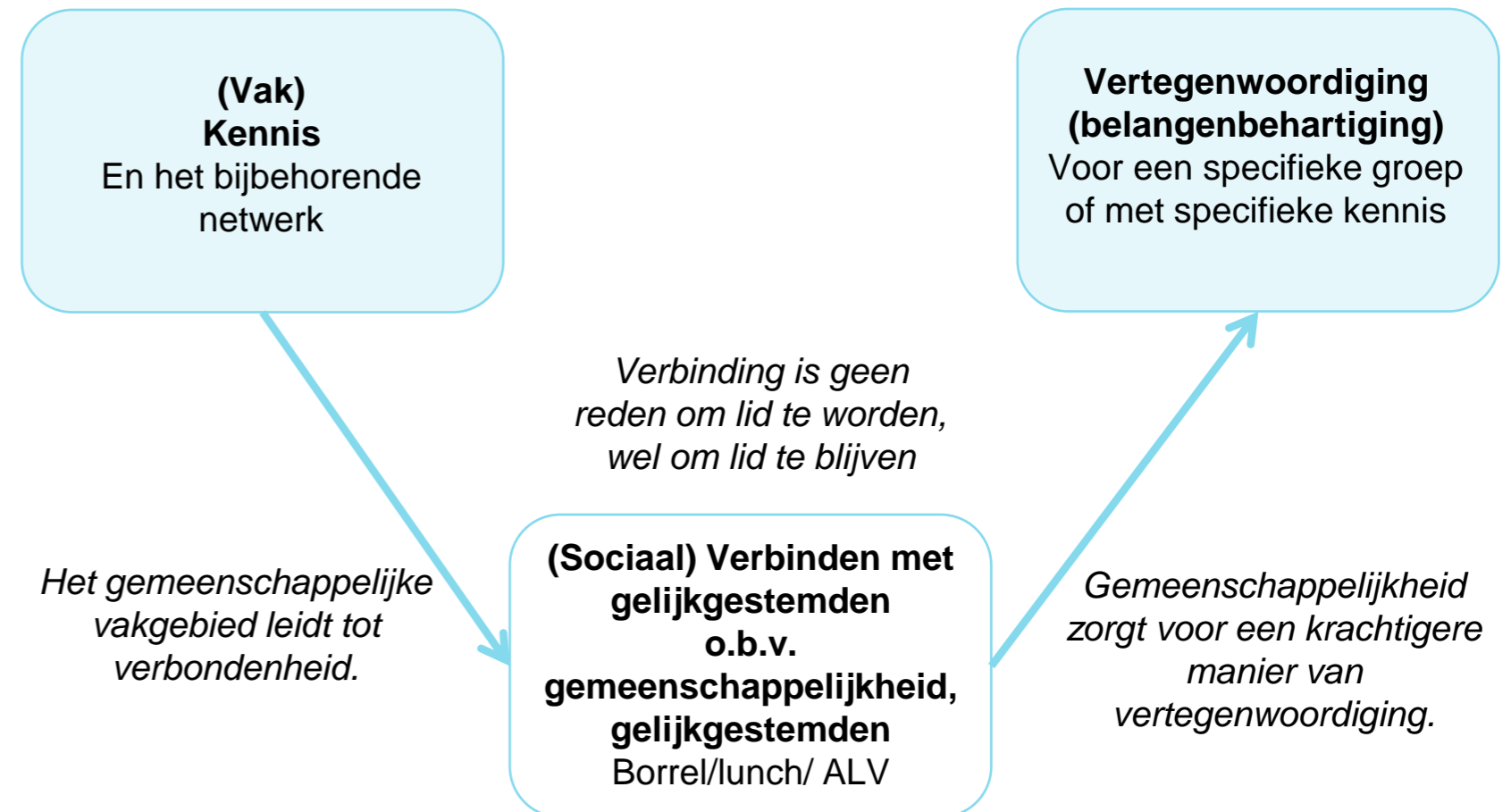
Vakkennis en vertegenwoordiging redenen om lid VHMF te worden

Gemeenschappelijke vakgebied leidt tot verbondenheid. Verbondenheid alleen is geen reden om lid te worden.

Vakkennis, vertegenwoordiging en netwerk zijn redenen om lid te worden

De belangrijkste redenen voor relatief nieuwe leden om lid te worden van de VHMF hebben te maken met de rol van vakkennis en vertegenwoordiging.

- Veel leden (die al jaren lid zijn) zijn lid vanuit solidariteit en betrokkenheid met het vakgebied. Voor veel van hen is dit een vanzelfsprekendheid. Het vakbond- en verenigingsleven is een onderdeel van hun opvoeding.
- Het opdoen van vakkennis en op de hoogte blijven van ontwikkelingen binnen het vakgebied is een belangrijke motivatie om lid te worden van de VHMF. Leden krijgen op een makkelijke manier toegang tot veel kennis. Vooral de EP's en symposia worden in dit kader genoemd.
- Ook (individuele) vertegenwoordiging is een reden om lid te worden. Men heeft of verwacht op korte termijn rechtsbijstand nodig te hebben, is een argument om lid te worden.
- Opdoen of gebruik maken van het netwerk, zoals het doen van een goed woordje, hulp bij scriptie, zijn eveneens redenen om lid te worden.



”

Ik ben lid geworden, omdat ik bij deze vereniging van vakgenoten wil horen. Wij hebben gesprekken en discussie inhoudelijk op hoog niveau. Ik verrijk mij zelf ermee. Daarnaast vind ik de borrels gezellig.

- Lid VHMF

”

Ik wilde op een gegeven moment andere arbeidsvoorwaarden, ik wilde meer werken. Een collega wees me op de VHMF en de mogelijkheid tot belangenbehartiging. Ik ben daarom lid geworden.

- Lid VHMF

Huidige leden hebben bewust of onbewust sleutelrol bij ledenwerving

Er zijn weinig redenen om het lidmaatschap op te zeggen.

Ledenwerving gebeurt momenteel, bewust of onbewust, vooral via andere leden

Jaren geleden werden inspecteurs, accountants, KC-ers en ontvangers aan het eind van hun opleiding vanzelfsprekend, bijna automatisch, lid van de VHMF. Aangezien veel ambtenaren niet meer via de opleiding, maar via andere wegen binnenkomen bij het Ministerie is deze manier van ledenwerving weggevallen.

De VHMF is vrij onzichtbaar en profileert zich op een bescheiden manier. Ambtenaren van het ministerie van Financiën worden nauwelijks geconfronteerd met de VHMF.

Vrijwel alle andere leden geven aan via een ander lid in aanraking te zijn gekomen met de VHMF. Huidige leden wijzen collega's op symposia en op de mogelijkheden van (individuele) belangenbehartiging.

”

Je kreeg aan het eind van de opleiding een inschrijfformulier voor de VHMF voor je neus en die vulde iedereen in. Dat deed je gewoon.

- Lid VHMF

”

Bij de onboarding krijg je van allerlei vakbonden een introductie, maar de VHMF zit daar niet bij. Dat lijkt me een gemiste kans.

- Lid VHMF

Er zijn weinig redenen om het lidmaatschap op te zeggen

De meeste leden geven aan vrij loyaal te zijn en niet snel hun lidmaatschap op te zeggen. Hypothetische* redenen om op te zeggen zijn:

- Onvrede over de belangenbehartiging
- Als kosten-batenverhouding niet meer in orde is
- Verandering van baan

** We hebben alleen leden en niet leden gesproken. Redenen om op te zeggen zijn vooral te achterhalen uit gesprekken met oud-leden.*

”

Mijn collega wijst me op de symposia, door hem weet ik van de VHMF. Anders had ik het niet gekend. Ik heb nog nooit communicatie erover gezien, op de Kennisbank zie ik ze ook niet.

- Niet Lid VHMF

”

Ik stuur wel mailtjes van de VHMF door als ik denk dat ze nuttig zijn voor mijn collega's, maar niet met het doel om leden te werven.

- Lid VHMF

Vanzelfsprekendheid om lid te worden lijkt af te nemen

Jongeren zien minder urgentie van preventieve en collectieve belangenbehartiging

- Ze hebben minder ervaring met negatieve ervaring en nog een houding van 'dit heb ik niet nodig' of 'dit overkomt mij niet'.
- Bemiddelen kan ook via een andere weg, bijvoorbeeld via een eigen netwerk of een verzekering.
- Bemiddelen is slechts één van de opties bij onvrede of onenigheid. Een andere baan of werkgever is ook een optie, in dat geval is belangenbehartiging niet nodig.
- Je kunt vaak ook profiteren van belangenbehartiging, zoals CAO-onderhandelingen en ANWB, zonder lid te worden, de solidariteit lijkt lager te zijn.

Meerwaarde van lidmaatschap voor toegang tot kennis en expertise ontbreekt

- Op veel plaatsen is kennis vrij toegankelijk, kennis waar je voor moet betalen moet dus wel meerwaarde bieden. VHMF heeft bijvoorbeeld een gespecialiseerde advocaat. Het voordeel van die expertise maakt VMHF te weinig duidelijk aan niet-leden.
- Jongeren lijken pragmatischer en minder loyaal, ze betalen voor wat ze gebruiken.

Er ligt een kans voor VHMF om duidelijk te maken wat het lidmaatschap niet-leden kan bieden.

”

Ik ben me voor dit onderzoek gaan verdiepen in de VHMF. Ik wist eigenlijk niet echt goed wat ze allemaal doen. Dat heb ik toen opgezocht op de website.

- Niet lid VHMF

”

Ik wil best betalen voor de keer dat ik naar zo'n symposium ga. Maar als ik daarvoor een lidmaatschap moet afsluiten, dan moet ik daar over nadenken.

- Niet lid VHMF

”

Ik denk dat de jongeren van tegenwoordig ook niet ergens 30 jaar blijven werken. Hun commitment en loyaliteit is anders. Die gaan de strijd niet aan, maar ze zoeken gewoon een andere baan.

- Lid VHMF



Onbekendheid met de VHMF en ontoegankelijkheid (zie vorige slide) lijken de voornaamste barrières te zijn om lid te worden. We hebben echter te weinig niet leden gesproken om met zekerheid te kunnen zeggen dat er niet nog andere barrières zijn.



3

Onderzoeksverantwoording

Verantwoording



METHODE

KWALITATIEF ONDERZOEK

Live focusgroepen bij Blauw Research in Rotterdam en Inview in Amersfoort



Duur per focusgroep



Aan dit onderzoek hebben meegedaan:

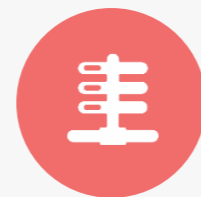
- 10 leden van de VHMF
- 2 niet-leden van de VHMF



Respondenten zijn benaderd door het bestuur van de VHMF. Zij heeft een online vragenlijst uitgestuurd met de vraag of men mee wil denken over de VHMF. Er is tevens gevraagd of zij collega's, die niet lid zijn willen vragen om ook mee te doen. Iedereen die heeft aangegeven mee te willen en kunnen doen is uitgenodigd voor één van de gesprekken.

NOTE

De deelnemende leden zijn zeer waarschijnlijk niet representatief voor alle leden. Zij zijn in hogere mate betrokken bij de VHMF. De resultaten van het onderzoek moeten dan ook met deze kanttekening gelezen worden.



Veldwerkperiode

16 en 17 maart 2023



Deelnemers ontvingen een reiskostenvergoeding, een VVV-bon ter waarde van €30, een (nog uit te brengen) boek van de stichting Beroepseer en een samenvatting van de resultaten van het onderzoek.