

# HOOFDBESTUURSLID MARCIA DONKERS

## OVER HAAR VERENIGINGSAAK

**Marcia Donkers is in september 2021 togetreden tot het Hoofdbestuur. Hoewel besluiten natuurlijk gezamenlijk en in overleg worden genomen, heeft ieder bestuurslid bepaalde aandachtsgebieden. “Dan hoef je als Hoofdbestuurder niet op alle dossiers het naadje van de kous te weten, maar bijt je je vast in specifieke onderwerpen en koppel je dit terug, zodat je met elkaar op veel fronten resultaat kunt boeken.” Marcia heeft binnen het Hoofdbestuur de portefeuille vereniging tot haar verantwoordelijkheid gekregen en gaf eerder in Afbouwzaken al aan dat ze als echt verenigingsmens blij is met deze taak. We zoomen nu in op haar visie, plannen en aandachtspunten voor de komende tijd.**

**NOA heeft bij veel overlegtafels een belangrijke zetel, heeft een groot netwerk én specifieke afdelingen: heel veel mensen doen iets voor de vereniging en nog meer mensen vinden ergens iets van. Hoe lukt het jou om in de wirwar van clubjes, commissies en besturen je weg te vinden?**

“Dat was wel even flink zoeken, moet ik toegeven. Ik ben samen met mijn partner Jouk alweer heel wat jaren enthousiast lid van NOA en liep al een aantal jaren mee in het bestuur van NOA Jong Talent, voorheen Jong Management. Ook trad ik in 2019 toe tot het bestuur van de hoofdsector Vloeren & Terrazzo en dan krijg je steeds meer een idee wat er binnen de vereniging allemaal speelt en waarover moet worden nagedacht. Op heel veel verschillende plaatsen en door verschillende mensen wordt er van alles in het belang van de vereniging gedaan en geregeld. Tijdens onze Hoofdbestuursvergaderingen hebben we het vooral over sector overstijgende zaken en ik kwam er al snel achter dat daar weer hele nieuwe kennis voor nodig is. Ik heb de eerste maanden veel geluisterd, heb op zoveel mogelijk plekken mijn oor te luister gelegd en ben nu wel zover dat ik ook mijn gefundeerde mening kan geven. Voor mezelf had ik het nodig om eerst meer informatie te vergaren en écht te gaan snappen hoe de vereniging in elkaar steekt. En heel eerlijk moet

ik nog steeds wel een beetje wennen aan politiek bedrijven. Iedereen moet er in de vereniging z'n plasje over kunnen doen, terwijl je als ondernemer in je eigen bedrijf vandaag iets kunt bedenken wat je morgen uitgevoerd wilt hebben. Maar inmiddels vind ik mijn plekje en heb ik ook bij heel veel mensen kunnen bevragen wat ze van NOA vinden én wat er nog meer belangrijk is.”

**Heb je tijdens je rondgang veel verschillende dingen gehoord, of kunnen er al enkele speerpunten worden benoemd?**

“Een van de belangrijkste zaken is leden betrokken krijgen én houden. Ik heb geconstateerd dat de nieuwe generatie echt wel om een verfrissende kijk op het verenigingsleven vraagt. Jongeren zijn met hele andere thema's bezig, merk ik. De hele bouwtransitie bijvoorbeeld én de noodzaak om meer circulair en minder verspillend te leven en te werken. Maar de opkomende generatie kijkt ook heel anders aan tegen de tijdverdeling tussen werk en privé. En vindt naamsbekendheid en bij een sterk merk horen belangrijk. Ouderen, waaronder ik mezelf dan voor het gemak maar schaar, zijn daar niet zo mee bezig. Die hechten juist weer aan het vertrouwde en hebben vaak meer tijd nodig voor verandering. Ik denk dat het daarom

voor NOA heel belangrijk is om te verfrissen, maar wél met de charme van nu en vroeger. Het goede wat we hebben, moeten we niet overboord gooien om vernieuwingen door te kunnen voeren. Hoe we dat kunnen doen, ben ik overigens nog niet helemaal over uit.”

### **Dat is wel een belangrijke volgende stap: hoe wil je NOA als vereniging opfrissen?**

“Ik merk in de vereniging bij jong en oud de bereidheid om te blijven leren en steeds een beetje beter te worden. Daar zou best weleens een belangrijke schakel kunnen zitten om stapje voor stapje aan te sluiten bij de meerwaarde van NOA. Als vereniging willen we dienstbaar zijn aan de leden, maar wanneer is een vereniging écht dienstbaar? Voor de een zijn dat vooral leuke bijeenkomsten en het samenzijn met gelijkgestemden, terwijl een ander vooral toegang wil hebben tot goede informatie, op het moment dat het hem/haar zelf uitkomt. En dan hebben we natuurlijk ook het beleidsplan van NOA, waarin bepaalde aandachtspunten voor de vereniging in staan opgetekend. Bepaalde speerpunten ben ik eerst aan het verifiëren bij leden: hoe belangrijk zijn die nú? Het valt me op dat mensen vooral zoekende zijn naar balans: enerzijds tussen nuttig en vertier, anderzijds in het besef dat iedereen zijn eigen voorkeuren heeft, maar er binnen de vereniging ook ruimte moet zijn voor anderen om rekening mee te houden. Ook heb ik inmiddels vaker gehoord dat leden liever enkele (grotere) activiteiten bezoeken waar ze een combinatie van kennis, inspiratie, netwerken en plezier vinden, dan dat ze door het jaar heen tig verschillende bijeenkomsten kunnen bezoeken. Daarom heb ik in het Hoofdbestuur voorgesteld om de in de nieuwe statuten benoemde optuiging van regiobesturen voorlopig niet als prioriteit op te pakken. Want die regiobesturen zouden dan door het jaar heen meerdere kleinschalige regio-bijeenkomsten moeten organiseren, terwijl leden daar momenteel niet op zitten te wachten. Wel blijven we de regio bezoeken als er belangrijke ontwikkelingen te melden zijn, die niet sector gerelateerd zijn.”

### **Wat zie je nu als prioriteit voor de vereniging?**

“De betrokkenheid van leden vergroten; dat iedereen happy is met zijn/haar lidmaatschap en echt iets weet te benoemen uit het uitgebreide dienstenpakket waar actief gebruik van wordt gemaakt. Ik wil nog meer gesprekken voeren met jonge leden en - hoe zeg ik dat zonder mogelijk iemand op zijn tenen te trappen - ‘de gevestigde orde’, om nog scherper te krijgen waar NOA in uitblinkt en waar nog stappen moeten worden gemaakt. Daar kunnen we vervolgens het beleid op aanpassen. Overigens vind ik dat een lopend proces, niet alleen iets voor nu. Ieder lid met ideeën of een suggestie mag me bellen of mailen; hoe meer mij verteld wordt, hoe beter we kunnen afstemmen op hetgeen er echt toe doet. En ja, ook voor ontevredenheid kunnen leden bij me terecht. Dat is natuurlijk niet leuk om te horen, maar liever dat ik het uit de eerste hand krijg en er wat aan kan doen, dan dat mensen met een rotgevoel rondlopen, of hun beklag doen bij anderen en we het niet kunnen benutten om er van te leren.” Naast ledenbinding vind ik ledenwerving ook belangrijk. Er zijn nog te veel bedrijven die geen lid zijn van NOA. We

bieden zóveel! En we komen op voor de belangen van de totale afbouwsector, dus ook voor de niet leden. Dat alleen al mag een reden zijn om lid te worden. Ik denk dat het belangrijk is om nog meer en vaker uit te stralen dat we een laagdrempelige club zijn; zelf vond ik het als nieuw NOA-lid ooit ook spannend om als vreemdeling binnen te stappen tussen zoveel mensen die elkaar al goed leken te kennen. Doordat we een actieve club met trouwe leden zijn en een ons-kent-ons-sfeer hebben, kan dat voor buitenstaanders best als een dingetje voelen: Pas ik daar wel bij? Doet mijn bedrijf er wel toe? Ik voelde me ook kleinduimpje tussen de reuzen, terwijl het mooie van NOA is dat iedere ondernemer ertoe doet: het gaat niet om omzetbedragen vanaf zes cijfers, maar of je tevreden bent over wat er onder aan de streep verdiend wordt. En precies dáár helpt NOA bij met informatie, tips, trainingen en slimme adresjes. Overigens kunnen leden zelf ook een steentje bijdragen: je hoeft geen leden te werven, maar een nieuwkomer tijdens een NOA-activiteit een warm welkom heten is een kleine moeite. Of vertel eens een niet-lid waarom jij jouw lidmaatschap waardevol vindt. Dat helpt NOA enorm bij de nieuwe ledenwerfcampagne, waar de sectormanagers van NOA binnenkort mee starten.”

**“VERFRISSEN ZONDER  
AL HET GOEDE OVERBOORD  
TE GOOIEN!”**

