



FUSIE BROCHURE





Colofon

Deze brochure is ontwikkeld door en eigendom van Badminton Nederland. Het is alleen lidverenigingen en leden toegestaan tekst uit deze brochure over te nemen voor publicaties in de vereniging. Gebruik voor andere doeleinden en door anderen dan leden is alleen toegestaan na verkregen schriftelijke toestemming.

© januari 2011

Badminton Nederland
Postbus 2070
3430 CJ Nieuwegein
e-mail: info@badminton.nl

INHOUDSOPGAVE

WAAROM EEN BROCHURE OVER FUSIE?	4
1. INLEIDING	5
2. REDENEN VOOR VERENIGINGEN OM TE FUSEREN	6
2.1 Voor- en nadelen van een fusie	6
2.2 Samenwerking	6
3. DE STAPPEN IN EEN FUSIEPROCES	7
3.1 De aanloop: oriënterende gesprekken	8
3.2 Werkgroep	9
3.3 Advies werkgroep aan besturen fusieverenigingen	11
3.4 Definitief voorstel aan de Algemene Leden Vergaderingen	11
3.5 Invulling van de profielschets van de nieuwe vereniging	12
3.6 Ontbinding oude vereniging(en) en installeren nieuwe vereniging	12
3.7 Evaluatie en toekomstplanning	12
4. ONDERSTEUNING DOOR BADMINTON NEDERLAND	13
5. TOT SLOT	14
Overzicht gerealiseerde fusies van 2005 – 2010	15

WAAROM EEN BROCHURE OVER FUSIE?

De vraag of het aantal fusies in de toekomst toeneemt lijkt bevestigend te kunnen worden beantwoord. Diverse ontwikkelingen wijzen in die richting. In de periode 2005-2010 zijn bij Badminton Nederland in totaal 26 verenigingen actief betrokken geweest bij een fusie. In de vijf jaar voorafgaand hieraan waren dit er 18.

Kostenverhogingen, grotere regeldruk, minder subsidies en maatschappelijke ontwikkelingen als commercialisering, individualisering, professionalisering en vergrijzing hebben invloed op het verenigingsleven. Het wordt steeds moeilijker om voor alle taken vrijwilligers te vinden, zeker bij de minder grote vereniging. Het antwoord dat bestuurders moeten geven op de vraag: “hoe denkt u het lange termijn beleid in te gaan vullen?”, wordt er niet eenvoudiger op. Nadenken over samenwerken of fuseren zal – vaak noodgedwongen – steeds meer ingang vinden. Reden te over voor Badminton Nederland om ondersteuning te bieden, onder andere in de vorm van deze brochure die is ontwikkeld op basis van de praktijk van diverse fusieprocessen van badmintonverenigingen in de afgelopen jaren. Aanvullingen van diverse kanten hebben veel praktijktips opgeleverd.

Ieder fusieproces is uniek en er kan niet bij voorbaat worden aangegeven hoe het geheel verloopt. Het stappenplan in deze brochure is geen keurslijf en garandeert ook niet dat een fusieproces van A tot Z succesvol wordt doorlopen. Want een fusie tussen verenigingen is bovenal een fusie tussen groepen mensen; dat betekent ook dat mensen aan veranderingen moeten (willen) meewerken, en niets is zo veranderlijk als de mens...

De brochure biedt wel ruggensteun bij het tot stand komen van een gezonde fusievereniging waar veel mensen lange tijd op een plezierig wijze hun sport kunnen bedrijven.

Voor de totstandkoming van deze brochure hebben wij dankbaar gebruik gemaakt van de praktische ervaringen en inbreng door bestuurders van een aantal fusieverenigingen. Onze hartelijke dank daarvoor.

Badminton Nederland

1. INLEIDING

Fuseren betekent letterlijk 'samensmelten'. Het is een term die in gebruik is als omschrijving van de situatie waarin twee bedrijven of (badminton)verenigingen zo intensief gaan samenwerken dat ze 'samensmelten'.

Er zijn verschillende mogelijkheden wanneer het gaat om een fusie. De zogenaamde juridische fusie heeft nogal wat voeten in de aarde: ter inzage leggen van fusiestukken, adverteren in landelijke dagbladen, wettelijke wachttijden, griffierechten, et cetera. Kortom, een kostbaar en tijdrovend proces. Echter, de meeste fusies binnen Badminton Nederland (hierna ook wel de bond) zullen geen juridische fusies zijn. Volgens de statuten van Badminton Nederland zijn er twee mogelijkheden:

- a. twee of meer lidverenigingen vormen samen een nieuwe vereniging terwijl de oude lidverenigingen worden ontbonden. De nieuwe vereniging wil lid worden van Badminton Nederland;
- b. een aantal lidverenigingen wordt samengevoegd met een andere vereniging (al dan niet lid van de bond) die na de fusie blijft bestaan. De toegetreden lidverenigingen worden ontbonden; de overgebleven vereniging wil lid blijven, respectievelijk worden van Badminton Nederland.

In gevallen die niet onder a of b kunnen worden gerekend kan het Bondsbestuur besluiten om dit artikel van toepassing te verklaren indien alle betrokken verenigingen hierom verzoeken.

2. REDENEN VOOR VERENIGINGEN OM TE FUSEREN

Er is een aantal redenen c.q. doelstellingen aan te geven die badmintonverenigingen beogen met het aangaan van de fusie:

- waarborgen van de continuïteit (en bestaansrecht!) van badminton in een stad of dorp;
- sterkere positie bereiken ten opzichte van derden (gemeente, halverhuurder);
- verlagen van kosten;
- verbreding van het activiteitenaanbod binnen één vereniging;
- verhoging van het spelniveau;
- verbeterde verdeling van de competitieteams over de klassen;
- creëren van een efficiëntere organisatie;
- gezamenlijk trainen;
- meer trainingsavonden.

2.1 Mogelijke voor- en nadelen van een fusie

MOGELIJKE VOORDELEN	MOGELIJKE NADELEN
1. oplossen kaderproblematiek 2. steviger financiële armslag 3. meer uitstraling naar buiten 4. sterkere onderhandelingspositie bij accommodatieverdeling, sponsor- finding, perscontacten 5. breder activiteitenaanbod realiseerbaar in een vereniging 6. aantrekkelijker voor sponsors 7. mogelijk kwalitatief en kwantitatief beter accommodatie aanbod 8. meer trainingsaanbod & gezamenlijk trainen	1. verlies identiteit fusiepartners 2. schaalvergroting: grotere afstand tussen diverse geledingen binnen de vereniging 3. kans op ondersneeuwen van één van de verenigingen 4. een vereniging wil niet samen met vereniging met slechte financiële situatie 5. er kan sprake zijn van cultuurverschillen: recreatief ↔ prestatief 6. leden kunnen weerstand tonen bij te weinig betrokkenheid

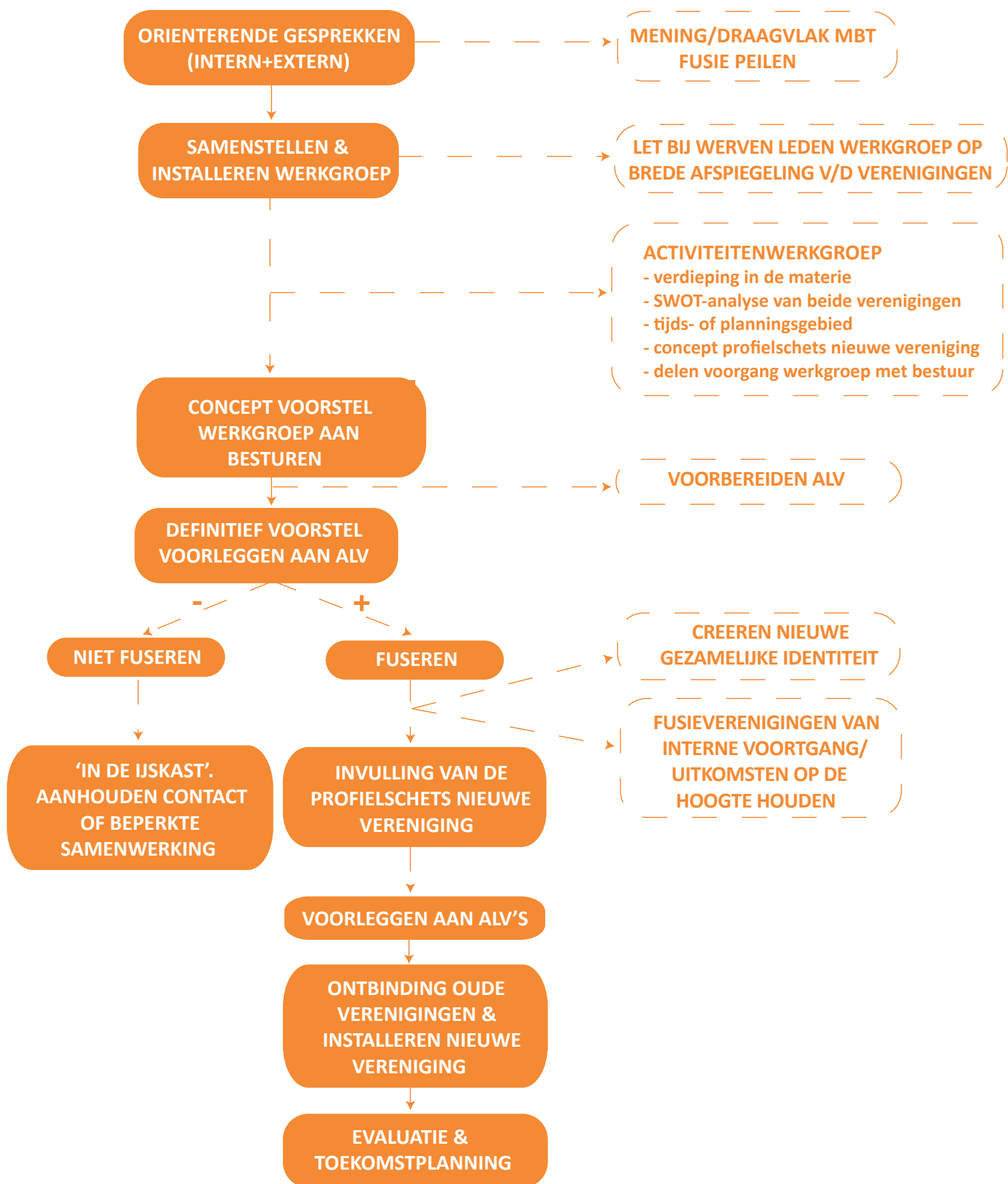
2.2 Samenwerking

Samenwerking tussen één of meerdere verenigingen komt veel voor. Te denken valt o.a. aan:

- gemeenschappelijke inkoop materialen (bijv. shuttles);
- gezamenlijk huren van een accommodatie (delen van speeltijden);
- uitlenen van spelers;
- gezamenlijke trainingen;
- (door)verwijzen van spelers naar een andere vereniging;
- gezamenlijk optreden naar externen (accommodatie, gemeente);
- efficiënte uitvoering van sommige functies (bijv. financieel beheer).

Indien een samenwerking al enige tijd goed verloopt, zou dat de basis kunnen vormen voor een latere fusie. Een voordeel van nauwe samenwerking zonder daadwerkelijke fusie is echter het behouden van de eigen identiteit van een vereniging; let wel, dit vereist regelmatig goed overleg en afstemming. Bij een (vergaande) samenwerking is het verstandig om de gemaakte afspraken tussen beide verenigingen schriftelijk vast te leggen en door beide besturen te laten ondertekenen. Vastgelegd moet worden wat de afspraken zijn, wie waarvoor verantwoordelijk is en hoe lang de samenwerking duurt.

3. DE STAPPEN IN EEN FUSIEPROCES



3.1 De aanloop: oriënterende gesprekken

Hoe komt het idee om fusiemogelijkheden te onderzoeken binnen de vereniging tot stand? Het antwoord op deze vraag zal divers zijn. Voor de één is het een gesprek met een collega-voorzitter van een andere vereniging en de ander ontdekt de voordelen van een fusie door praktische ervaring op bijvoorbeeld de werkplek. Redenen om te fuseren kunnen net zo divers zijn, bijvoorbeeld een sterk afnemend vrijwilligerskapitaal, druk vanuit de gemeente in verband met accommodatiebezetting of forse tariefverhogingen waardoor de financiële druk op het individuele lid te hoog wordt. Een gebrek aan voldoende vrijwilligers voor het uitvoeren van de noodzakelijke minimale taken zal ook steeds vaker leiden tot de noodzaak te kijken naar samenwerking of fusie. Ongetwijfeld zijn er nog meer redenen te noemen; in ieder geval is er op enig moment contact tussen vertegenwoordigers van twee of meer verenigingen, waarbij de prille gedachten van intensieve samenwerking worden getoetst.

Bespreken in besturen

Zodra er een eerste toenadering is geweest tussen (besturen van) twee verenigingen, vindt er vervolgens een serieuze overweging plaats binnen elk verenigingsbestuur. Daarbij worden voor- en nadelen gewogen en doelstellingen van een fusie verwoord. Ook zullen de verenigingsbesturen aangeven wat voor hen de minimale (rand)voorwaarden zijn om zich verder in een fusie te willen storten. Wanneer een bestuur intern verdeeld blijft omtrent nut en noodzaak van een fusie, is het aan te raden het proces niet in gang te zetten.

Als in het bestuur een positief besluit wordt genomen, dient eerst te worden nagegaan of er voldoende draagvlak is of kan worden gekweekt bij leden. Dit kan bijvoorbeeld heel goed door gesprekken te voeren met commissies en groepen spelers; daarbij is het wel verstandig in ieder geval de 'gangmakers' binnen de vereniging te betrekken en goed nut en noodzaak uit te leggen.

Het is verstandig dat tijdens dit proces enige malen overleg plaats vindt tussen de betrokken verenigingsbesturen, om elkaar op de hoogte houden van het verloop in beide verenigingen en zo te zorgen dat het proces redelijk gelijk op gaat.

In deze fase is het tevens van belang aandacht te besteden aan de eerste terugkoppeling naar de leden door middel van eenduidige communicatie; eenduidig door zowel personen intern als personen van de verschillende fuserende verenigingen. Tenslotte is er bij een fusie niet alleen sprake van het samensmelten van twee of meer verenigingen op organisatorisch gebied, maar ook van het samensmelten van de leden van meerdere verenigingen. Indien er bijvoorbeeld sprake is van een verschil in cultuur, door de recreatieve versus prestatieve achtergrond van verenigingen, is het van belang hier vanaf het begin van het proces rekening mee te houden en aandacht aan te besteden. In principe kan volstaan worden met een bericht dat de fusiemogelijkheid onderzocht gaat worden en dat men hierover vragen kan stellen aan een aangewezen bestuurslid.

Externe informatieverstrekking

Een ander aspect waar vanaf het begin rekening mee moet worden gehouden is de interne en externe informatieverstrekking. Van begin af aan moet duidelijkheid bestaan over de voornemens en stand van zaken. Aan te bevelen is voor de Public Relations (PR) één of twee



Inventariseer voor je vereniging de redenen om wel of niet te fuseren, zet de voor- en nadelen uiteen en bekijk welke verenigingen goede fusiepartners zouden kunnen zijn (sluit niet direct een vereniging uit omdat deze qua locatie ver weg zit, of omdat het contact met deze vereniging in het verleden moeizaam verliep).



Beleg een aparte vergadering voor dit onderwerp. Zet hierbij vooraf uiteen wat redenen kunnen zijn om een fusiepartner te zoeken en weeg de voor- en nadelen, na een gezonde discussie, met elkaar af. Bekijk hierin ook andere, minder vergaande samenwerkingsvormen.



Als de fusie een optie is, bekijk dan meteen wie je van de vereniging in een fusiewerkgroep zou willen hebben. Hiermee creëer je de tijd om die keuze te overdenken en geef je de betreffende persoon bedenktijd.



Het is in deze fase aan te raden bij het bondsbureau te informeren welke formele stappen moeten worden gezet door de vereniging(en), zowel in juridische als organisatorische zin (bijvoorbeeld m.b.t. indeling in competities). Tevens is het in deze periode van het proces verstandig te informeren welke andere ondersteuning Badminton Nederland te bieden heeft.

mensen aan te wijzen. Wanneer we praten over externe relaties gaat het niet alleen over de pers maar ook over diverse gemeentelijke instanties, sponsors e.d.

3.2 Werkgroep

Indien de beide besturen elkaar op hoofdlijnen gevonden lijken te hebben, is het verstandig om zo snel mogelijk een gezamenlijke fusiewerkgroep samen te stellen. Hierbij hoeven de verenigingsbesturen niet tot in detail nader bij elkaar gekomen te zijn, maar dienen zij de intentie voor onderzoek naar een fusie wel te hebben uitgesproken. Een werkgroep functioneert het beste als er een duidelijke opdracht meegegeven wordt en de verenigingen globaal hun minimale (rand)voorwaarden voor een fusie kunnen meegeven.

Samenstelling

De samenstelling van een werkgroep met leden van de beide verenigingen dient zodanig te worden gekozen dat er een werkbare situatie ontstaat. Bij de keuzes moet met een aantal punten rekening worden gehouden, zoals:

- het aantal leden van de werkgroep: liever 6 dan 16 personen;
- vertegenwoordiging uit diverse delen van de verenigingen: jong en oud, diverse achtergronden, etc.
- het bestuurlijke draagvlak: er dient minstens één bestuurslid van iedere vereniging in de werkgroep te zitten;
- interne deskundigheid: betrek bijvoorbeeld leden die eerder bij fusies betrokken zijn geweest of vanuit hun werkkring de gewenste ervaring en competenties meebrengen, maar kijk bijvoorbeeld ook naar kennis van belangrijke processen (zoals technische zaken);
- een goede mix van beleidsmatige als pragmatische types;
- externe deskundigheid: raadpleeg bijvoorbeeld een andere vereniging met fusie-ervaring (zie pag. 15)

Activiteiten werkgroep

Wanneer een fusiewerkgroep eenmaal definitief is samengesteld en door beide verenigingsbesturen een concrete opdracht (met gewenste randvoorwaarden) is geformuleerd, dient er een aantal stappen te worden gezet alvorens er een concept-fusieplan kan worden gepresenteerd. Van belang is dat het hier gaat om een werkgroep en niet om een praatgroep. Deze groep moet een resultaat neerzetten op basis waarvan verder kan worden gewerkt.

Door het maken van een tijds- of planningbalk krijgt de werkgroep houvast in haar activiteiten. De deadlines worden bepaald en dienen daarna ook te worden gehaald. Voor de voorzitter, maar ook voor de andere leden, van de werkgroep is de planning een instrument om een voorspoedige voortgang van de werkzaamheden te waarborgen. Door aan te geven vanaf welke datum de nieuwe vereniging moet gaan 'draaien' kan successievelijk worden terugerekend welke tussentijdse deadlines er zijn. Verder kan worden omschreven welke werkzaamheden er door wie in de tussenliggende periodes moeten worden verricht.



De diversiteit in een werkgroep kan groot zijn en een perfecte samenstelling van de werkgroep is daarmee lastig te creëren. Het is verstandig om binnen de vereniging voor alle onderwerpen een klankbordgroep te hebben (dit is logischerwijs het algemeen bestuur, wellicht aangevuld met bijvoorbeeld een oudgediende of trainer).



Let bij de samenstelling van de werkgroep tevens op de karakters van de leden. Veel dominante karakters kunnen het fusietraject bemoeilijken. Met name in het begin van het fusieproces is ruimte voor elkaars ideeën en delen van gedachten (die op dat moment wellicht geen meerwaarde hebben) erg belangrijk voor de onderlinge stemming en verstandhouding.



Plan niet te krap. Neem in de planning een marge om on-verwachte zaken en tegenslagen te kunnen opvangen

Voorbeeldplanning:

nr	omschrijving actie	uitvoering door	deadline
1	verdiepen in materie		
2	analyse huidige situatie vereniging X		
	analyse huidige situatie vereniging Y		
3	nieuwe profielschet		
4	afronden adviesrapport		
5	voorleggen bestuur X		
6	voorleggen bestuur Y		
7	voorleggen ALV X		
	...		

- **Verdiepen in materie**

De leden van een werkgroep doen er goed aan om naast de aanwezige kennis en ervaring (die ze wel goed dienen te inventariseren en vastleggen) zich via literatuur en/of verslagen te informeren over het onderwerp. Dit kan onder andere door te rade te gaan bij verenigingen die een zelfde soort proces hebben doorgemaakt (zie pag. 15). Hoe breder de voorkennis is bij de aanwezige leden van de groep, des te vruchtbaarder zal het proces verlopen.

- **Analyse huidige situaties**

De verenigingen die wensen te fuseren worden door de werkgroep in kaart gebracht. Het beste kan hiervoor een SWOT-analyse worden gemaakt die vervolgens in een 'confrontatiematrix' wordt uitgewerkt (sterktes, zwakten, kansen en bedreigingen). Hierdoor ontstaat een helder beeld van de verenigingen, de organisatievormen, de 'culturen' en de knelpunten. Voor het verkrijgen van een objectief beeld dient nauwkeurig zorg gedragen te worden dat de diverse geledingen van beide verenigingen zich erin herkennen. Dit geschetste heeft tot doel om de vereniging in een A4 samen te vatten waarmee het zichzelf kort omschrijft en presenteert aan de vereniging waarmee gefuseerd wordt. Deze omschrijvingen dienen als basis voor het later te maken nieuwe verenigingsprofiel.

Een grondige en diepgaande analyse voorkomt vragen in een later stadium van het proces; neem dus ruimschoots de tijd voor deze fase! Onvolledigheid leidt tot onduidelijkheid en vragen gedurende het vervolg. Het mag ook duidelijk zijn dat het ontbreken van belangrijke informatie bepaald niet stimulerend werkt op het vertrouwen.

- **Profielschets nieuwe vereniging**

Op basis van de analyses van beide verenigingen wordt nu een gezamenlijke profielschets opgesteld van de beoogde nieuwe vereniging. Doeltreffend daarvoor is de werkwijze waarbij van de fusiepartners



Gebruik de standaard-vragenlijst van Badminton Nederland om uw eigen analyse uit te voeren. Deze is verkrijgbaar via info@badminton.nl.



Bronnen die bij de analyse geraadpleegd kunnen worden zijn: statuten, huishoudelijke reglementen, ledenadministratie, financiële administratie en beleidsdocumenten.

‘de specialisten’ bijeen worden gebracht met de opdracht een voorstel te maken (dit zijn niet per se bestuursleden, liever zelfs niet!); dit kan desnoods voor een aantal deelgebieden gebeuren. Het is wel aan te raden dit proces te laten leiden door één of meerdere werkgroep-leden. Voordeel is dat de deskundigen op deze wijze vanaf het begin elkaar ondersteunen.

Verder is nog een drietal punten van belang:

- vooraf moeten duidelijke taakstellingen worden voorgelegd aan de werkgroep;
- de vooraf bepaalde doelstelling(en) dienen in diverse besprekingen herkenbaar te zijn;
- fusiebesprekingen vinden altijd plaats op basis van gelijkwaardigheid.

De volgende onderwerpen dienen in het profiel te worden beschreven:

1. Missie, visie en (beleids)doelstellingen van de nieuwe vereniging;
2. uitwerking nieuwe organisatiestructuur;
3. uitgangspunten vrijwilligersbeleid;
4. gebruik en invulling accommodatie;
5. communicatie: intern en extern;
6. globaal financieel beleid;
7. trainings- en begeleidingsfaciliteiten.

Binnen deze verschillende onderwerpen moet aandacht zijn voor alle doelgroepen van de nieuwe fusievereniging; denk hierbij aan jeugd-, recreanten- en competitiespelers.

3.3 Advies werkgroep aan besturen fusieverenigingen

Na de beschrijving van alle voorgaande stappen in het proces geeft de werkgroep een definitief advies ten aanzien van de haalbaarheid en wenselijkheid van de fusie. Standpunten en gevolgen daarvan dienen voor de betrokken besturen volstrekt duidelijk te zijn; deze moeten immers besluiten aan hun leden kunnen voor- en uitleggen. In principe moet ervan worden uitgegaan dat een gekozen standpunt inzake fusie door beide besturen wordt overgenomen en aan de Algemene Leden Vergaderingen van betrokken verenigingen wordt voorgelegd.

3.4 Definitief voorstel aan de Algemene Leden Vergadering

In het geval er positief advies wordt uitgebracht, wordt het fusieplan tijdens de ALV van de toekomstige fusiepartners ter goedkeuring voorgelegd. Het bestuur moet met volle overtuiging de visie uitdragen dat een fusie voor de vereniging een goede keuze is. Hierbij hoeven eventuele nadelige neveneffecten niet ongenoemd te blijven, maar op het moment dat aan de ALV een plan ter goedkeuring wordt voorgelegd moet het bestuur er zelf volmondig achter staan.

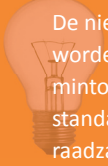
Wanneer het advies van de werkgroep is om niet te fuseren dienen op de ALV's dit advies gepresenteerd te worden, met de benoemde redenen om niet te fuseren. Hiermee kunnen de ALV's besluiten om het bestuur mee te geven dat ze de ‘fusie in de ijskast moeten zetten’, de samenwerking op bepaalde onderdelen wel te intensiveren of de fusiewens in zijn geheel te laten varen. In deze brochure wordt verder uitgegaan van een positief besluit.



Bereid de ALV waarin het voorstel wordt besproken goed en gezamenlijk voor. Houd de ALV zo mogelijk op hetzelfde moment en zorg dat verwachte vragen eensluidend worden beantwoord. Een afvaardiging van de ene vereniging kan aanwezig zijn bij de ALV van de andere club: NIET ter controle, maar ter voorkoming van verschillende interpretaties en juist ter ondersteuning van de fusiegedachte.



Houd de leden betrokken bij het hele proces: via circulatie, uitleg in het clubblad, regelmatige mondelinge contacten van bestuurders met diverse ledengroeperingen, leden-vergadering en bijvoorbeeld een prijsvraag voor de nieuwe clubnaam.



De nieuwe statuten dienen ook goed te worden gekeurd door de notaris en Badminton Nederland. De bond heeft hiervoor standaardstatuten beschikbaar. Het is raadzaam om het volgende proces inzake de goedkeuring van statuten aan te houden:

1. opvragen standaardstatuten bij Badminton Nederland
2. aanpassen standaardstatuten door werkgroep
3. voorlopige goedkeuring Badminton Nederland en notaris vragen
4. voorgestelde aanpassingen opnemen in nieuwe statuten
5. goedkeuring statuten ALV nieuwe vereniging
6. goedkeuring statuten door notaris
7. goedkeuring statuten door Badminton Nederland

3.5 Invulling van de profielschets van de nieuwe vereniging

Na goedkeuring van het concept fusievoorstel door de betrokken ALV's dient een werkplan te worden opgesteld waarin wordt aangegeven welke weg wordt bewandeld tot en met de definitieve instelling van de nieuwe vereniging. De beschrijvingen uit de fase 'Profielschets nieuwe vereniging' worden nu omgezet in een definitief verenigingsprofiel voor de nieuwe vereniging. Dit dient tot stand te komen door allereerst de visie en missie te laten vaststellen en op grond daarvan de organisatiestructuur van de nieuwe vereniging te omschrijven. Aan deze structuur wordt vervolgens een takenprofiel opgehangen. Elke taak wordt zo nauwkeurig mogelijk omschreven. Hierna is het van belang aan te geven op welke wijze aan de invulling van elke taak zal worden gewerkt en door wie (inclusief competentieprofiel en geschatte tijdsbesteding) op welke plek in de organisatiestructuur.

Bij het invulling geven aan de nieuwe vereniging behoort tevens het formuleren van nieuwe statuten en een huishoudelijk reglement. Houd hierbij rekening met het feit dat in geval van een nieuwe vereniging deze statuten en het huishoudelijk reglement in een (bijzondere) ALV dienen te worden aangenomen en vervolgens notarieel vastgelegd (dit kost tijd!).

Aan de hand van de beschrijvingen uit het profiel wordt de nieuwe organisatie ingericht tot het niveau waarop het daadwerkelijk in de praktijk moet gaan functioneren. Idealiter is er een periode om als nieuwe vereniging 'in te werken'; dit wordt met name voor het nieuwe bestuur geadviseerd. Besloten kan worden om gedurende één jaar een interim-bestuur (in het geval van een fusie van 2 verenigingen bijvoorbeeld een 50/50-bestuur) te hebben waarna een definitief bestuur zitting neemt. Voordeel hiervan is dat een leegloop van kader in het eerste jaar wordt voorkomen. Er zijn voorbeelden bekend waar het aanblijven wordt geëist.

3.6 Ontbinding oude vereniging(en) en installeren nieuwe vereniging

Dit is één van de meer formele momenten in het proces, maar zou een hamerstuk moeten zijn. Hoe beter de leden op de juiste wijze geïnformeerd zijn, des te sneller men vertrouwd raakt in de nieuwe situatie. Hierdoor zal ongetwijfeld het ledenbehoud worden versterkt. Indien mogelijk is het aan te raden een zogenaamde fusiecoördinator aan te stellen die de eerste fase van het fusieproces vanuit een 'helikopterpositie' waarneemt en inspringt wanneer het afgesproken pad wordt verlaten; deze persoon fungeert als vertrouwenspersoon en geweten voor het eerste jaar.

3.7 Evaluatie en toekomstplanning

Voor de goedkeuring van de beide ALV's is het raadzaam dat de werkgroep de evaluatie van de fusie en het fusieproces inplant. Er dienen twee soorten evaluaties plaats te vinden:

1. De 'productevaluatie' met de vraag: is het vooraf gestelde doel dat het fusietraject voor ogen had behaald? Hoe concreter de doelstelling is geformuleerd, des te beter dit evaluatiemoment hanteerbaar is.
2. De 'procesevaluatie'. Dit is niet direct om een volgend fusieproces mee van dienst te zijn, maar wel om eventueel tijdens het fusieproces naar voren gekomen knelpunten of positieve aspecten alsnog te benoemen en mogelijk nog bij te sturen. Deze punten kunnen als advies aan het nieuwe bestuur worden voorgelegd, zodat die de toekomstplanning uit kan werken.

'De toekomst' dient als eerste een vast agendapunt voor het nieuwe bestuur te worden. Verder moet zo snel mogelijk worden overgegaan tot het formuleren van een meerjarenbeleid, vastgelegd in een beleidsplan. Mogelijk is het zinvol ook hiervoor een aparte werkgroep te installeren.

4. ONDERSTEUNING DOOR BADMINTON NEDERLAND

Badminton Nederland heeft de voor u liggende brochure ontwikkeld om haar verenigingen algemene, maar ook badmintonspecifieke informatie te kunnen verstrekken over fusietrajecten. Tevens is Badminton Nederland hét aanspreekpunt wat betreft vragen over wedstrijdbadminton en de statuten. Indien het laatste wordt gewijzigd dient dat ook door Badminton Nederland officieel te worden goedgekeurd. Daarnaast geeft Badminton Nederland haar lidverenigingen die een fusietraject overdenken of ingaan ondersteuning op maat.

Personele en/of financiële ondersteuning

Onder bepaalde voorwaarden geeft Badminton Nederland personele, maar ook financiële ondersteuning. Zo is het mogelijk dat u (eventueel telefonisch) een adviseur tot uw beschikking krijgt, die het fusieproces opstart of als klankbord kan fungeren. Ook kan Badminton Nederland u financieel tegemoet komen in de kosten die bij de notaris wordt gemaakt, omdat wij vinden dat de drempel om te fuseren laag moet blijven en niet op dergelijke financiële afwegingen moet stranden. Badminton Nederland stimuleert verenigingen ook om te fuseren, omdat zij van mening is dat grotere verenigingen, sterkere verenigingen kunnen zijn die de badmintonsport promoten en meer leden kunnen aanspreken. Daarom keert zij in bijzondere gevallen ook fusiebonussen uit.

Wanneer u een fusietraject aan het overdenken bent of in de fase bent om een fusietraject in te gaan, dan kunt u via info@badminton.nl meer informatie over de ondersteuning van Badminton Nederland opvragen. Ook kunt u bellen met het bondsbureau in Nieuwegein naar 030 – 60 84 150.

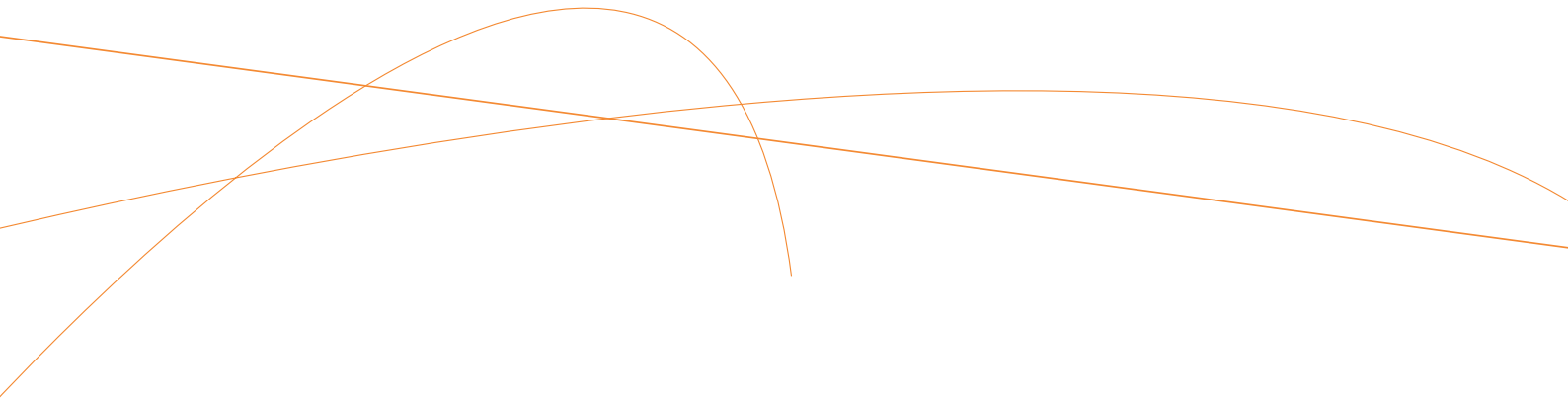
5. TOT SLOT

Vooraf helder geformuleerde doelstellingen bieden de mogelijkheid om tussentijds en naderhand te beoordelen of wat men wilde bereiken daadwerkelijk is gerealiseerd. Al met al is het succesvol afsluiten van een fusietraject geen eenvoudige opgave. Te allen tijde dient een positief eindresultaat voor ogen te worden gehouden, waarbij alle betrokken verenigingen voordeel putten uit de fusie. Ook al neemt dit meer tijd in beslag dan vooraf werd ingeschat.

Met deze fusiebrochure hopen wij u handvatten te hebben gegeven om de belangrijkste fasen in een fusieproces goed te doorlopen. Badminton Nederland stelt het erg op prijs als u uw ervaringen kenbaar maakt aan ons, zodat wij uw ervaringen kunnen delen met badmintonverenigingen die er over nadenken om eenzelfde traject te doorlopen als u nu doet of gaat doen.

Overzicht gerealiseerde fusies van 2005 – 2010

Jaar	Fusie
2005	BC Olympia + GBC '63 → BC GO!
2006	BC Trim + BC Landgraaf → BC Trilan
	BC Satria + Apeldoornse BC → ABC Satria
	DVS Utrecht + Koto Misi → DVS
2007	BC Pelikaan + BC Tilburg → BC Tilburg
	DBC + BC Phido → BC Phido
	BC Den Ham + niet-Badminton Nederland vereniging → BV Onder één Hoedje
2008	The Flying Shuttle + BCR '91 → The Flying Shuttle
	PSV Badminton + BC Eindhoven → BC Eindhoven
	Vederlicht + Boledo → BBS
	Next Point + Ogel → Ogel
2009	Smashin + Poona Gaanderen → GBC Poona Gaanderen
2010	Spijkenisse + De Ritte → BC Ritte-Spijkenisse (BCRS)

Three decorative orange lines of varying lengths and curves are positioned in the lower half of the page, overlapping each other.

LID VAN NOC*NSF MEMBER OF THE BWF AND BF

Postbus 2070 | 3430 CJ Nieuwegein
BEZOEKADRES: Gelderlandhaven 5 | Nieuwegein

T (030) 60 84 150
F (030) 60 40 811

info@badminton.nl
www.badminton.nl