

NVFM LEDENVERGADERING  
Donderdag 9 februari 2017  
Domus Medica te Utrecht

**Aanwezig**

Berend Jan Bielderman, Conny Bressers, Nico van Eck, Robert Herstel, Jolien Janus, Barbara Poortvliet-Dietz, Michel Weyts, René van de Vrede, Jaap van Snippenberg, Naomi Tielen, Marleen Hamelink, Berend Jan Bielderman, Marieke Geurtsen, Marijn Kraakman, Judith Kuijpers, John Kempeneers

**Afmeldingen**

Roland van der Vliet en Meya van Schaik, Erik de Rooij, Mark Rengelink

**1. Opening en welkom**

De voorzitter opent de ALV om 16.06 uur en noemt dat er sprake is van stabiele sponsors. Er zijn twee data benoemd voor bijeenkomsten van 2017, te weten 23 maart en 22 juni.

**2. Binnengekomen stukken n.a.v. deze vergadering**

Geen binnengekomen stukken.

**3. Vaststelling agenda**

De agenda wordt ongewijzigd vastgesteld.

**4. Notulen Algemene Ledenvergadering 30-6-2016**

De statuten zijn aangepast, waarvoor een extra ALV was ingelast in juni 2016. De notulen worden ongewijzigd vastgesteld.

**5. Terugblik 2016**

Jaap vertelt dat er afgelopen jaar veel gedaan is. Er heeft onder andere een nieuwe positionering plaatsgevonden en er zijn vier themabijeenkomsten geweest. Daarnaast is er extra aandacht besteed aan het peilen van de behoefte van leden en is er een adviesraad opgericht. Deze adviesraad bestaat iedere keer uit andere personen. Ook is er een ledenraadpleging gedaan door middel van een survey en een bijeenkomst. Hierin is besproken wat speelt er in de markt en waar behoefte aan is. Naar aanleiding van de wensen, is het programma van 2017 enigszins veranderd. In 2017 zal de ledenraadpleging op dezelfde manier verlopen.

De nieuwsbrief wordt door 44,3% van de leden geopend. Er is een LinkedIn groep opgericht in 2015 waar veel leden en niet leden lid van zijn. Novo Nordisk heeft de NVFM gastvrij ontvangen. Jaap nodigt alle leden uit om mogelijke bedrijven aan te bieden voor een meeting. Dit kan worden aangegeven bij het secretariaat. Het aantal leden van 258 blijft stabiel. Jaap geeft echter aan de ambitie te hebben als vereniging te groeien. De vereniging wordt vernieuwd en de doelgroep wordt verruimd, zodat er voor alle farma-managers iets wordt geboden. Judith vraagt naar voorbeelden van de uitkomsten van de ledenraadpleging. Marleen komt hier later op terug bij het onderdeel activiteitencommissie.

Marleen neemt het woord voor de activiteitencommissie in een korte terugblik van de activiteiten in 2016. Er is in 2016 wederom gekozen voor fasttrack-bijeenkomsten waarbij eerst de punten globaal worden genoemd waarna twee sprekers het woord krijgen. Er zijn in 2016 vier meetings geweest. Twee daarvan gingen over marketing en twee over regelgeving en market access. Het gemiddeld deelnemersaantal lag tussen de 45 en 60.

Voor 2017 is er naar aanleiding van de ledenraadpleging een aantal aanpassingen gedaan. Leiderschap is een nieuw thema voor dit jaar. Er wordt steeds vaker in kleinere teams gewerkt. De vraag is hoe ervoor wordt gezorgd dat er leiderschap getoond kan worden terwijl er geen sprake is van hiërarchie.

Access is opgeschoven naar eerder in het jaar en CGR iets later, zodat er goede sprekers gevonden kunnen vinden.

In de activiteitencommissie wordt er in koppels gewerkt en de commissie wordt uitgebreid. Judith is toegetreden, Wicher Wijnema en Wesley Schilt van IMS Health ook. Per event is een bestuurslid gekoppeld aan het onderwerp om het bestuur extra handen te geven en op alle mogelijke onderwerpen maximale betrokkenheid te verkrijgen. Berend heeft aangegeven een stapje terug te doen en wordt door Marleen bedankt voor de actieve rol in de activiteitencommissie.

#### Nieuwe website

Jaap presenteert in het kort de nieuwe website die momenteel wordt gemaakt door Republic M. Dit is een van de projecten die vorig jaar begonnen is. De toegang voor de leden door middel van login is verdwenen, de website is toegankelijk voor iedereen. Ledenstukken zijn opvraagbaar via het secretariaat. Marieke Geurtsen geeft aan dat de ledenlijst destijds de mogelijkheid bood om te netwerken en dat dit belangrijk is bij een netwerkvereniging. Jaap geeft aan dat het login-systeem niet veel gebruikt werd en daarnaast is er een LinkedIn groep waar zaken gedeeld kunnen worden. Het idee wordt geopperd om een besloten groep met alleen leden te maken en die te linken aan de site. Jaap stelt voor om hier met een aantal mensen voor te gaan zitten om hierover na te denken.

#### Secretariaat en Financiën

Bart Bierman heeft de stukken in 2016 opgeleverd ter afronding en is afgetreden als penningmeester. Dit betekent dat de financiën op hoofdlijnen gevolgd zijn door Bart en Meya heeft op afstand de cijfers bijgehouden. Naomi heeft per oktober 2016 deels meegedraaid en zij heeft zich verdiept in de financiën. Zij heeft geprobeerd hier overzicht in te krijgen.

Er is met Cantrijn een afspraak gemaakt nadat de kascommissie bijeen was gekomen. Cantrijn is vorig jaar ingehuurd om de financiële administratie te doen. De penningmeester ziet de betalingen en keurt ze goed, maar het inboeken e.d. gebeurt door Cantrijn. De inrichting van de administratie wordt nog verder aangepast om te voorkomen dat bepaalde kosten op een niet bijpassend grootboek geboekt worden. De afstemming tussen Cantrijn en de Penningmeester van de NVFM zal geïntensiveerd worden.

Het secretariaat wordt tevens verzorgd door Cantrijn. Deze helpt bij hand-en-spandiensten, het uitsturen van facturen, social media, de telefoon, bestuursondersteuning en het ondersteunen bij het organiseren van activiteiten e.d. Dit is de grootste kostenpost, maar dit is een bewuste keuze. Dorothé Roubos is het vaste aanspreekpunt en dit is stabiel en verloopt naar tevredenheid. Er moet wel worden opgelet dat de kosten niet te hoog worden.

#### Strategie en beleid

Marijn neemt het woord. Hij verwijst naar het model van Herzberg over motivatie. De basis van de vereniging is goed en er worden kwalitatief goede evenementen georganiseerd. De bovenste twee lagen zijn self esteem en self actualisation. Het gaat dus over zelfvertrouwen en doorontwikkelen als vereniging. Er is nagedacht waar de NVFM voor staat en of dit toekomstbestendig is. Dit is samen met de leden gedaan door middel van werkgroep positionering. Dit resulteert in een nieuwe positionering, waarbij de doelgroep is verbreed.

Self actualisation betekent dat je blijft ontwikkelen. De kracht van de vereniging zijn de mensen die lid zijn. Er zijn dit jaar stappen gemaakt om te luisteren naar de behoeften van de leden. Hier is een aantal interactieve sessies aan vooraf gegaan waarin de knelpunten naar voren zijn gekomen. Hieruit zijn thema's gekomen, waarbij het vooral gaat om positionering, betrokkenheid en het gebruik maken van elkaars kracht.

## **6. Voordracht Naomi Tielen als Penningmeester**

Naomi Tielen is de beoogde nieuwe penningmeester. Zij vertelt wat over zichzelf waarna een stemming plaatsvindt. Allen stemmen voor toetreding van Naomi tot het bestuur als penningmeester.

## **7. Financiën: verslag 2016 en begroting 2017**

Naomi neemt het woord over de financiën. Zij presenteert de realisatie van 2016 en licht dit verder toe. Er is besloten meer te investeren in de vereniging om de positionering te verbeteren en de evenementen beter bij de leden te laten aansluiten. De administratielasten vormen de ondersteuning die door Cantrijn wordt gedaan. Er staat een post niet aftrekbare btw, aangezien nog niet duidelijk is hoeveel btw er afgedragen moet worden. Deze zal volgend jaar niet meer zichtbaar zijn. De accountant-kosten zijn een extra post dit jaar dat vooraf niet was ingecalculeerd.

Berend Jan Bielderman is van mening dat de drukwerkpost vrij groot is, terwijl er voor een groot deel is overgegaan op digitalisering. Naomi is het hiermee eens en verwacht hier in 2017 meer op te kunnen bezuinigen. De post voor komend jaar is sterk teruggebracht.

Marieke Geurtsen vraagt naar het verschil tussen de automatisering bij de administratielasten en de automatisering voor bureaulasten. Naomi zegt dat de een gaat over de automatisering van Cantrijn en de ander de website. De kosten voor de nieuwe website van Republic M komen op 2017.

Er is een extra evenement geweest, omdat er een extra ALV is ingericht. Er is daarnaast een masterclass geweest met Holland Consulting Group, waarbij experts workshops gaven. Dit was een stevige uitgave hoewel dit een zeer goed programma is geweest. Berend Jan Bielderman vraagt of dit ook werd aangegeven in de waardering. Marleen zegt dat de waardering wel hoog was, boven de 8.5, maar dat dit lastig te vergelijken is omdat het een andere opzet was dan de fasttrack-bijeenkomsten. Dit is een goed punt om mee te nemen.

### Begroting voor 2017

Voor de contributie en sponsoring wordt hetzelfde bedrag verwacht. In de administratielasten is er gekeken hoe het efficiënter gedaan kan worden. Zij doen ook voor een groot deel de evenementen, maar die kosten drukken nu niet op het evenementendeel. Dit geeft daarom een vertekend beeld. De bureaulasten zijn naar beneden gezet, o.a. door de afname in drukwerk. Er wordt extra geïnvesteerd in evenementen, waardoor gezorgd kan worden voor goede sprekers en locaties. Met de adviesraad en inputsessies wordt doorgegaan, zodat deze goed bewerkstelligd kunnen worden.

Marieke Geurtsen vraagt of er nog andere sponsors op het oog zijn. Er is nog één sponsor nodig om gelijk uit te komen als 2016.

John Kempeneers vraagt naar de staat van de reserves. Naomi licht toe op welke post dit staat. Het niveau wordt redelijk geacht.

## **8. Verslag kascontrolecommissie**

De kascontrolecommissie bestaande uit Mark Rengelink en Erik de Rooij hebben dit verslag doorgenomen. Zij hebben een officiële brief gemaakt, omdat ze niet aanwezig zijn tijdens de ALV. Het bevat een sluitende begroting en een goede verdeling van de kosten. Daarmee heeft de kascontrolecommissie decharge verleend aan het bestuur voor het gevoerde financieel beleid. Er wordt een nieuw lid gezocht voor de kascommissie. Het gaat om een periode van twee jaar.

## **9. Doelstellingen 2017**

De doelstellingen zijn verdeeld over de portefeuilles. De doelstellingen zijn de volgende:

- *De vernieuwde positionering in de evenementen van de NVFM doorvoeren*
- *Het betrekken van de leden bij het vaststellen van de agenda van de NVFM: waar kan de NVFM waarde creëren voor haar leden?*
- *Het organiseren van interactieve bijeenkomsten waarin kennismaking en kennisdeling onderling centraal staan*

Er zal dus meer gewerkt worden in workshop-vorm. Het is hierbij wel belangrijk dat het binnen het budget blijft en dat het goed wordt ingericht.

- *Bijeenkomsten organiseren die aansluiten bij NVFM doelstellingen (kennis vergroten/inspireren) en bij behoefte van de leden (d.m.v. output adviesraden/enquêtes /strategische sessies)*
- *Financieel beheer verbeteren door uitgaven beter te monitoring ten opzichte van de begroting*
- *Binnen afgesproken budget blijven voor de NVFM activiteiten en totale begroting*
- *Efficiënter en doelmatiger vergaderen*  
Er is besloten minder vaak fysiek en meer tc te vergaderen. Dit zal de kosten ook besparen.
- *Nog pro actiever samenwerken met het secretariaat en automatisering verder doorvoeren*

Het merendeel van de doelstellingen is al in de vergadering aan bod gekomen.

John Kempeneers vraagt zich af wanneer je tevreden bent met de doelstellingen. Bij de evenementen moet er sprake zijn van een 8 of hoger. Het plan is om de waardering van de leden ook terug te laten komen op de website. Er wordt besloten te kijken of de doelstellingen meer SMART geformuleerd zouden kunnen worden.

Marieke Geurtsen merkt op dat de wens om het ledenaantal te laten groeien niet in de doelstellingen naar voren komt. De eerste vier doelstellingen hebben als doel leden te betrekken maar ook nieuwe leden aan te trekken. Marieke Geurtsen vraagt of het ook een mogelijkheid is om nieuwe leden aan te trekken door middel van bestaande leden. Er is geprobeerd de doelgroep te verbreden om access personen en medische deskundigen te betrekken. In 2016 is er geprobeerd om Nederlandse verenigingen te betrekken in de Domus Medica. De resultaten hiervan zijn teleurstellend geweest. Berend Jan Bielderma is van mening dat zij hierin te bescheiden zijn en dat een ambitie van 300 tot 400 leden een goede zou kunnen zijn. Daarnaast wordt opgemerkt dat bepaalde bedrijven niet zijn vertegenwoordigd, terwijl het wel goed zou zijn om deze mensen aan te trekken. Novo Nordisk wordt hierbij als voorbeeld genoemd. Er wordt gevraagd of deze mensen niet benaderd kunnen worden over lidmaatschap van de vereniging. Er is nu gekozen voor een pull-strategie in plaats van een push-strategie.

Er wordt gevraagd dat mensen die niet meer actief zijn binnen de farma nog wel interesse kunnen hebben in de farma en de vraag is hoe hiermee wordt omgegaan. Marijn geeft aan dat je in dit geval onder de categorie farma-manager valt.

Er wordt aangegeven dat de aantrekkelijkheid nu goed is, maar dat de vindbaarheid verbeterd moet worden. Er wordt aangegeven dat het lidmaatschap van de vereniging niet alleen gaat om de inhoud, maar ook om het netwerk. De nieuwe doelgroep moet dus wel aangesproken worden. Berend Jan Bielderma stelt voor een oproep te doen door middel van een brief, zodat mensen kennis nemen van het programma. Er wordt ook voorgesteld om de doelgroep concreter neer te zetten en op hoeveel leden er per doelgroep wordt gedoeld. Vervolgens kan worden nagedacht over de manier waarop deze personen worden bereikt. Er kan ook worden gekeken naar de overlap met Nefarma. Er is contact geweest met de VIG en deze bleek niet op de hoogte van wat er wordt gerealiseerd.

## **10. Rondvraag en sluiting**

De vergadering wordt gesloten om 17.34 uur door de voorzitter.