

A portrait of Han Bekke, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a dark blue pinstriped suit jacket, a white shirt, and a red tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a red wooden door. A small blue and orange ribbon is pinned to his lapel.

"Ik merk dat jonge verenigingsmanagers
geïnteresseerd zijn in de discussie contributie
versus retributie"

BEDRIJFSMATIG DIENSTVERLENEN

HET VAK VOLGENS...

TEKST ROB THJSSE

HAN BEKKE

De focus van Han Bekke, algemeen directeur van Modint. De
brancheorganisatie, die zo op het oog wel heel veel oppakt.

#18

Zoals het hoort, bezoek ik de website vóór ik de persoon bezoek. Natuurlijk is de website goed verzorgd en professioneel, maar wat vooral opvalt: wat doet Modint véél. Veel verschillende dingen: van belangenbehartiging tot incasso. Voor veel verschillende partijen: in mode en textiel en tapijten. Op veel verschillende plekken in de wereld: Dubai, Moskou, Hong Kong, Milaan, Rotterdam. Heeft Modint wel een focus, een duidelijk profiel, maakt Han Bekke keuzen? Het dan volgende bezoek aan de persoon Bekke begint met de ontmoeting met het gebouw waarin Modint is gevestigd. Fraai en opvallend interieurtextiel en tapijt, waar je ook kijkt. Een gebouw dat je wat doet, dat een positieve invloed moet hebben op de mensen die er werken – Bekke zal even later vertellen: “Dat hebben we gemeten, en inderdaad. Het gebouw vormt een logische uitstalkast van de branche; we hebben nog nooit zoveel leden bij ons binnen gehad sinds we op deze locatie zitten.”

MAN MET VUIST

Dan de persoon Han Bekke. Afkomstig uit een ondernemend aannemersgezin, zo vanaf de Hogere Textielschool in 1971 begonnen bij de NEVEC in Amsterdam, en nu zonder onderbreking al 37 jaar in de sector. Steeds als hij dacht: nu moet ik wat anders, kwam er een nieuwe uitdaging. Met als resultaat nu, vier fusies later met 65 mensen samen 850 leden bedienen, met 9 miljard euro omzet, gemiddeld 75 tot 80% van de sector vertegenwoordigend. Een organisatie die een vuist kan maken als dat moet.

ELK LID KRIJGT ANTWOORD

Modint kent een bijzondere organisatorische constructie. Een bedrijf is lid van de vereniging

voor het vaste bedrag van 450 euro, en kan daarbovenop, tegen betaling, al dan niet gebruik maken van een modulair pakket van diensten van de BV. Het uitgebreide pakket wordt zeer bedrijfsmatig aangeboden door het ‘merk’ Modint. En daarmee hebben we ook een kern van het ‘vak volgens Bekke’ te pakken: bedrijfsmatig.

Het streven is om “iedere vraag van een ondernemerlid in de eerste lijn kunnen beantwoorden”, of het nu inkoop betreft of verkoop of productie of financiering of weer een andere vraag. Een lid krijgt antwoord, zolang dat bedrijfsmatig verantwoord kan en er een duidelijke toegevoegde waarde zit in de kennis die Modint heeft van de sector. Je kunt een profiel hebben door je te beperken tot één activiteit, je kunt dat profiel ook vinden in de manier waarop je alles wat je aanpakt. Dat is bij Modint: servicegericht, concreet, zakelijk.

LESSEN VAN BEKKE

Wat zijn de lessen die Bekke in 37 jaar heeft geleerd over het runnen van een branchevereniging? “Les 1: je moet zelf ondernemer zijn. Dat betekent de taal van ondernemers spreken natuurlijk, maar het ook laten zien, zelf ondernemen, en daarbij concrete resultaten boeken. Les 2: je moet een diplomaat zijn, dus soms zeer diverse belangen in de gaten kunnen houden en er goed mee omgaan. Les 3: je moet het kunnen organiseren. Daarbij geldt les 4: zorg voor een heel goed contact met je bestuur en vooral je voorzitter. Wat je niet moet doen is proberen boven een bestuur uit te stijgen. Je kunt wel ergens boegbeeld in zijn, je kunt ook een enorme dossierkennis hebben, maar het bestuur beslist. Al moeten ze daarbij natuurlijk wel de ‘partijlijn’ volgen.” Wat heeft hij daarmee bereikt, waar is hij het meest trots op? “Dit hier, Modint zoals het nu is, op deze locatie en met deze om-

vang. Daar ben ik ook nog wel even mee bezig om dat allemaal te integreren. En ik ben er trots op dat we alle vier fusies zelf gedaan hebben, bottom-up en van binnenuit, zonder externe adviseurs. Gewoon door met medewerkers en besturen om tafel te gaan zitten, werkconferenties te houden, met resultaten te komen.”

EENZAAM VAK

De hamvraag. Is het een vak, verenigingsmanager? Bekke: “Het is goed dat er meer erkenning en profilering komt. En het is ook wel wat anders. Als je uit het bedrijfsleven komt – wat we hier met meerdere mensen ervaren – is het bij een vereniging allemaal wat stroperiger, alles moet in overleg, je moet allerlei belangen in het achterhoofd hebben. En als je bij de overheid vandaan komt gaat het hier allemaal wat sneller: het zit er net tussenin.”

Heeft Bekke dat vak afwijkend van collega's beoefend? “Dat weet ik niet zo goed, je hebt in dit vak weinig contact met collega's, terwijl dat wel heel nuttig is. Dat zou wat meer moeten gebeuren. Maar in ieder geval heb ik het altijd al bedrijfsmatig aangepakt, zoals gezegd. Daar zijn er meer van, bijvoorbeeld FME, ANWB en KHN, en er komt ook meer belangstelling voor. Jonge verenigingsmanagers zijn bijvoorbeeld geïnteresseerd in de discussie contributie versus retributie, dat merk je wel.”

MEER BUNDELEN

De toekomst van het vak, hoe ziet hij die? “De discussie of er behoefte blijft aan organisaties als de onze voeren wij zeer regelmatig. Het concept van ‘samen staan we sterker’ blijft natuurlijk, en hoe groter je bent, hoe meer dat opgaat. Wel gaat er een grote veranderende invloed uit van de vrije verkrijgbaarheid van informatie, het internet.

Daarin lag een belangrijke sterkte van brancheverenigingen die nu onder druk komt te staan. Brancheland zal hopelijk meer samenwerking gaan zien, er zijn veel te veel brancheverenigingen. Besturen willen ook efficiency, dus samen doen waar dat kan lijkt verstandig. In dat licht zijn wij dan ook een groot voorstander van de fusie van VNO-NCW en MKB-Nederland. Het wordt in onze ervaring wel steeds moeilijker om goede bestuurders te vinden onder de jeugd, die zijn al zo ontzettend druk met hun werk, het werk van hun vrouw, enzovoort.”

WERK GENOEG

En zijn eigen toekomst? “Voorlopig ben ik nog volop bezig met de integratie. De laatste fusie is pas een jaar geleden, we zijn bijvoorbeeld nog druk met het aanpassen van contributiesystemen. Er zouden ook nog weer meer sectoren bij kunnen komen, maar het liefst neem ik nog even de tijd om dit te laten bekliven. En we hebben speerpunten vastgesteld in ons beleid, waaronder Opleiding en Scholing, in het kader waarvan we wellicht een opleidingsinstituut overnemen. Dan gaan we nog aan de slag met de internationalisering van ons Credit Management-concept. We willen een verbinding leggen tussen Creatie en Commercie en we willen meer samenwerking in de keten via digitale berichten, samen met Mitex. Werk genoeg.” ←

Rob Thijssse is directeur van Thijssse Advies.

Han Bekke is een van de sprekers tijdens het Jaarcongres Verenigingsmanagement dat gehouden wordt op 6 november 2008 in Burgers'Zoo in Arnhem.

Meer informatie over het congres vindt u op pagina 41 en op www.vm-online.nl