



Bestuursvergadering DQG

Tijdstip: Dinsdag 01-10-2022 om 8.00 uur
Via: Google meet.
Aanwezig: Hans Linders, Rik de Jong, Rob Mocking, Marc Boers en Ad van Nieuwland.

1. Opening

2. Vaststellen agenda

3. Ingekomen stukken

4. Notulen vergadering

De actielijst doorlopen van de vorige vergadering.

- Ad zal de leden herhaaldelijk wijzen op de plaats waar alle interne informatie op de site te vinden is. Dit afgeschermd gedeelte is via een inlogcode te openen.
- *Marc* Het gebruik van Content Studio gaat de goede kant op. Stapje voor stapje probeer ik meer mensen zover te krijgen dat ze er ook gebruik van gaan maken.
- Nieuwsfeiten voor De Hovenier verzamelen gaat volgens Marc nog niet vanzelf. Hij zal de nieuwsitems die gaan komen met ons delen zodat wij hier op kunnen anticiperen. Rob gaat via Aquaco over waterbeheersing een interview aan met zijn drieën. Marc hoopt dat dit soort zaken meer worden opgepakt.
- Professionele foto's maken. Rob heeft prijsvoorstel doorgegeven. Misschien moeten we eens de fotograaf uitnodigen om te kijken of we hem moeten inzetten.
- De fotocommissie bestaat nu uit Edwin en Ad en zijn bezig met het beoordelen van de foto's op de site.
- De andere actiepunten zijn afgewerkt of worden verder in deze vergadering behandeld.

5. Concrete stappen potentiële leden

Hans Hoe kunnen we potentiële leden uitnodigen.

Marc Via My Leads systeem gebruiken en dan versturen.

Voor de volle dag uitnodigen of niet? Via de enquête bleken 2 leden het geen goed idee te vinden om buitenstaanders bij de hele vergadering te betrekken. Twee vinden dit afhankelijk van de onderwerpen de rest vond het goed.

Hans Zonder bezoek ledenvergadering is het te kort voor mensen om langs te komen.

En enige discussie tijdens zo'n vergadering moet geen probleem zijn. Dat hoort erbij.

Rob Schrijf die leden aan die jij ooit zelf hebt aangedragen.

Rik De warme aanbevelingen werken het beste. Via een mooi tekstje naar bekende collega's.

Rob Ik verwacht dus input van ieder lid.

Rob Mail opzetten incl. de sales pitch en gericht bellen of mailen .
Iedereen heeft een top drie opgegeven dus benader die mensen.
Dit moet deze week de deur uit. Iedereen even activeren.

Marc maakt een brief en ieder lid mailt zelf de potentiële leden.

Hans belt Teun, Niels en Kees over het voordeel van mensen meenemen.

Donderdag maakt Marc een brief op. De leden moeten dan zelf nabellen.

Even navragen aan de leden of de adressen van potentiële leden nog klopt.

Brief compleet maken met stukje over Poel Tuinbouwmachines. Onze gastheer tijdens de ledenbijeenkomst. Ad vraagt PR materiaal bij Poels.

6. Hoe kijken we aan tegen de ontwikkelingen bij IMGemak

Marc Het is best lastig om het juiste antwoord te krijgen van Sebastiaan.

En wat levert het op. Wat zijn de afspraken over de kosten die gemaakt worden.



Rob Meerwerk wordt aangegeven. Maar er is wel een constant gelijkmatig factuurbedrag.

Hans Er mag best eens een meetlat langs gelegd worden.

Rik Gevonden worden op internet blijft een probleem. We worden niet gevonden in Arnhem en Nijmegen. Dat klopt natuurlijk niet.

Marc Wijk bij Duurstede komt ook bij Rob niet voorbij. Dat is raar.

Rik Hoort van anderen dat wij nergens vindbaar zijn op internet.

Hans Seb komt niet tot een duidelijke uitleg.

Rob De bedoeling is wel goed maar het is lastig meten.

Marc Het is goed om vanuit het bestuur duidelijker afspraken te maken. En die Google vindbaarheid erin meenemen.

Hans en Marc gaan meer meetpunten en kritiek bespreken met IMG.

7. Hoe waarborgen we de kwaliteit van de carroussels en cursussen voor het personeel

Hans Ik heb het gevoel dat we van alles willen maar het enthousiasme vasthouden is moeilijk. Hoe krijgen we het op een hoger level.

Rob Laatste carroussel bij Marc W. viel misschien wat tegen maar ik denk dat de opzet van een bedrijfsplan echt zijn meerwaarde heeft.

Hans Voorkom het gevoel dat het eigenlijk weinig zin had.

Rob Ik probeer het programma strak te zetten en neem contact op met Ruud Pondman.

Hans Marc W heeft 2 data voorstellen gedaan. Wat gaan we daar mee doen.

Rob We hoeven toch niet perse Marc W in te zetten als we hem op dit moment niet nodig hebben.

Marc Ik heb samen met Marc W. gekeken naar hoe de ideale offerte eruit ziet.

Rik Krijgen we straks een voorstel van de ideale offerte?

Marc Het is een voorbeeld offerte. Daarmee kun je je eigen offerte verbeteren.

Hans We hebben nu het bedrijfsplanverhaal. Misschien gelijk een vervolg aan geven in een volgende sessie en moeten de leden daar al wat huiswerk voor maken.

Rob Ik wil dat wel eens oppakken en welke kosten komen om de hoek kijken. Dus of we een tweede sessie kunnen afspreken.

Rob Een ander idee is bij elkaar gaan zitten voor beplantingsplannen.

Hans Kunnen we toevoegen. Misschien iets voor Edwin om op te pakken. Rik vraagt dit na.

Rob Sipke.. is de beplantingsplan-specialist bij Lageschaar met een hoop kennis. Misschien iets voor febr. maart.

Hans Werkplek bezoeken. Is dat interessant. Met een groep ondernemers.

Wel concreet maken locatie waar mensen bezig zijn, hoe vlieg je dat aan en wat zijn de knelpunten met voor- en nacalculatie. Is ook interessant voor de voorman.

Op de ledenvergadering bespreken en vragen naar projecten.

Ad De samenstelling van de workshops bestaat altijd uit professionele betaalde trainingen en uit bezoeken aan commerciële bedrijven. Deze workshops worden vaak betaald door die bedrijven. Je hebt beide varianten nodig. Ondanks dat een workshop bij een commercieel bedrijf "praten voor eigen parochie is", is het voor de hoveniers vaak heel leerzaam.

8. Plannen voor berichtgeving in de vakpers komende periode

Marc De Advertorials zijn nu geplaatst. Evenals de advertenties. Met |De hovenier zijn we maandelijks contentpartner en dat moeten we verder uitwerken. Tot mei volgend jaar lopen de afspraken met De Hovenier. Deze contacten intensiveren.

9. Algemene consumentenvoorwaarden

De meesten werken met de VHG voorwaarden.

Hans Eigen voorwaarden ook een meerwaarde voor nieuwe leden. We leunen nog teveel op de VHG, Goed om de eigen identiteit op te bouwen.



- Rob* Niet opnieuw het wiel uitvinden.
Via branchever. kun je al aan alle bekende voorwaarden deel nemen.
Ik vind dat we nu alle pluspunten eruit pakken.
- Hans* Consumentenvoorwaarden kunnen we een soort DQG plus van maken.
Met als basis de VHG voorwaarden.
- We geven Marc input over de extra voorwaarden die wij als DQG willen opnemen.

10. VHG lidmaatschap

- Hans* Ik heb problemen met bedrijven die geen lid van de VHG dus niet aan ons kunnen binden.
- Rob* VHG is er echt voor de branche. De basis voor alle juridische punten zijn al geregeld.
Marc heeft met Kees overleg over het 5 jaar garantie idee.
- Marc* Ik wil sowieso vaker online sessies afspreken met leden.

11. Ontwikkeling middellange termijn visie

- De 5 speerpunten heeft Marc in een presentatie gegoten.
Marc legt het uit. Vinden jullie het oké om dit in een soort workshopachtige omgeving te doen. Om visie en missie te bespreken. Met bestuur en daarna ook met de leden.
- Hans* Zien wij het zitten om dit voor 9 dec. af te ronden. Ik wil het afgerond hebben en in de ledenvergadering te bespreken.
- Marc* Wat mij betreft kan dat. Ik heb een programma hiervoor.
Ik wil van jullie graag weten wat over 2/3 jaar de trend wordt. En wat betekent dit voor ieders organisatie. Ik stuur hier een mail over.
Op 15 november om 14.00 uur dit bespreken bij Rob.

12. Begroting voor volgend jaar.

- Even overzichtelijk maken wat de advertentiekosten zijn geweest en de kosten van Marc.
Rob benadrukt nog eens dat hij de samenwerking met Marc als heel positief ervaart voor de DQG.

13. Volgende leden/ bestuurvergadering

- Voorlopig staat er voor 29 november nog een bestuursvergadering gepland.
En de ledenvergadering is op 9 december in Veghel.

14. Rondvraag

- Rik gaat volgend jaar uit het bestuur. We zullen op 9 dec. afscheid nemen.
En Hans geeft in februari 2023 de voorzittershamer over aan Rob.

Actiepunten

- | | |
|---|-----------------|
| • Brief maken voor bezoekers ledenbijeenkomst incl info Poel | Marc |
| • Leden schrijven bedrijven aan, uitnodiging ledenbijeenkomst | Leden |
| • Teun, Niels en Kees bellen over bedenkingen uitnodiging ledenbijeenkomst | Hans |
| • Meetpunten en kritiek bespreken met IMGemak | Hans en Marc |
| • Zorg voor een strak programma sessie bedrijfsplan/ bespreek evt 2 ^e sessie | Rob |
| • Navraag beplantingsdeskundige Lageschaar | Rob |
| • Interessante projecten bezoeken | Leden |
| • Nadenken over extra algemene voorwaarden | Bestuur |
| • Mail sturen over trends over 2/3 jaar e.d. | Marc |
| • Fotograaf uitnodigen ivm professionele foto's | Rob |
| • Intekenlijst met workshops versturen naar de leden | Ad |
| • Missie en visie afronden voor de ledenvergadering | Bestuur en Marc |