

Infobulletin

Leden werven en vasthouden!

Een fotovereniging wil als groep mensen met de zelfde interesse graag regelmatig nieuwe leden binnen de club welkom heten. En de club willen graag dat die mensen hun plaats vinden binnen de club en enthousiast worden en blijven.

Hoe zorg je ervoor dat de club aantrekkelijk is voor huidige en voor nieuwe leden?
En dat die mensen lid blijven?

Hoe bereik je dat (nieuwe) leden hun ideeën in kunnen brengen in de club?

Wat kan de club doen als de club groot groeit?

*De wens van iemand en het aanbod van de fotoclub.
Hoe maken jullie dat passend? Moet dat altijd passend zijn?*

INHOUD

INTERN EN EXTERN WERVEN	3
VRAAG EN AANBOD	3
Nieuw lid zoekt	3
Club biedt zich aan	3
MENSELIJKE BEHOEFTE	4
Behoeften van mensen	4
Behoeften binnen de fotoclub.....	5
Praktisch gebruik	6
WAT MEN WIL.....	6
Wat mensen willen	6
Wat wil de club?.....	6
Lid worden	7
Wat wil een nieuw bestuurslid?	8
WELKOM!	8
Het lid maakt kennis met de club	9
De club maakt kennis met het nieuwe lid	9
Hoe wil de club hem/haar opvangen	9
VERLOOP	10
(TE) SNELLE GROEI	11
Bijlagen	12
DOCUMENTATIE	12

INTERN EN EXTERN WERVEN

Als het lukt de huidige leden te interesseren voor de clubactiviteiten en daar actief aan mee te doen, zullen leden die activiteiten ook waarderen.

Werven is niet alleen de actie om nieuwe leden binnen te krijgen, maar OOK de actie om huidige leden binnen te houden.

Om aantrekkelijk te zijn als club voor nieuwe leden, voor de huidige leden en voor komende bestuursleden, zijn er een paar zaken die daar aan bijdragen:

- De club treedt naar buiten;
- De club is 'vindbaar' zijn voor alle externen;
- De club is 'vernieuwend' en biedt jaarlijks een afwisselend programma;
- De club is respectvol naar anderen;
- De club 'praat' met haar leden;
- De club heeft de organisatie op orde.

En een club die uitdagende dingen doet, vindt ook nieuwe bestuursleden!

*TIP: Leden werven kan nooit een **incidentele activiteit** zijn.*

*Net zo min als **leden vasthouden** een incidentele activiteit kan zijn.*

VRAAG EN AANBOD

De digitale fotografie zorgt ervoor dat fotografie een gemeen goed is geworden. Als iemand verder wil met zijn of haar fotografie, is de stap naar een fotoclub logisch.

**Een fotoclubs zou zich regelmatig kunnen afvragen:
"Wat biedt onze club een lid?"**

Nieuw lid zoekt

Iemand voelt zich aangetrokken tot de fotografie en gaat op zoek naar mogelijkheden. Kan hij de lokale fotoclub vinden? Op internet, in de cultuursectie van de gemeente? In de lokale bladen? Weet men wel dat er een fotoclub is in de regio?

En als hij de club vindt, welke informatie treft hij dan aan?

Contact info? Het activiteiten programma? De manier waarop nieuwe leden begeleid en ontvangen gaan worden? De contributie? Het adres van de locatie? Een uitnodiging voor een kennismaking?

Club biedt zich aan

De club wil mensen uitnodigen lid te worden. Hoe doe je dat?

→ ZORG ER VOOR DAT MEN JULLIE CLUB KENT!

Het is van belang dat de fotoclub bekend is bij 'de gewone man' in de regio. Dat lukt het best als de fotoclub actief aan PR doet en bijvoorbeeld regelmatig (gratis!) publiceert in de lokale bladen.

Dat kan ook door jaarlijks kleine evenementen te organiseren en daarover te publiceren.

Zorg er ook voor dat men jullie kan vinden (internet, cultuur sectie gemeente, lokale bladen).

→ **ZORG ER VOOR DAT ER EEN AANSPREKEND EN UITDAGEND JAARPROGRAMMA IS.**

Wat is een goed programma dat velen zal aanspreken?

Zie de bijlage "PR en Programma".

TIP: Het jaarprogramma van de club tekent de club. Is jullie programma iets dat (nieuwe) leden aantrekt?

→ **TRENDVOLGING**

De hedendaagse fotografie is wat anders dan de fotografie uit de jaren 60.

Het is denkbaar dat de club elk jaar een activiteit in het jaarprogramma opneemt die afwijkt van wat de club over het algemeen doet. En aandacht geeft aan nieuwe ontwikkelingen, zoals mobiele fotografie en digitale nabewerking van foto's. Dit voorkomt verstarring en is een aanleiding zijn voor de huidige leden om nieuwe wegen te bewandelen.

Als de club van mening is dat het inslaan van nieuwe wegen bijdraagt aan de totale ontplooiing van alle leden, is dat iets dat aansprekend is voor de huidige leden en ook wervend kan werken.

TIP: Vernieuwing en trendvolging is aantrekkelijk voor huidige en nieuwe leden en maakt het makkelijker bestuursleden te vinden!

MENSELIJKE BEHOEFTE

Behoeften van mensen

In 1943 publiceerde Abraham Maslow zijn boek "A Theory of Human Motivation," een inventarisatie en ordening van de behoeften van mensen. Maslow stelde dat elk levend wezen dezelfde behoeften nastreeft. Wanneer aan een (lagere) behoefte voldaan is schuift het individu op naar een volgend niveau. Het individu moet het idee hebben dat aan die (lagere) behoefte voldaan is alvorens te kunnen gaan werken aan hogere behoeften. Het is niet mogelijk om bepaalde niveaus over te slaan. Het is evenzo niet mogelijk de lagere behoeften te vergeten: zo is het zorgen voor de 'veiligheid' van het lijf altijd een prioriteit!

***NB** Het werk van Maslow was vernieuwend toen het uitkwam in 1943. Op dit moment zijn er vele studies aan fundamentele en psychologische menselijke ontwikkelingsbehoeften voltooid, maar deze theorie is door zijn eenvoud en overzichtelijkheid in dit infobulletin goed bruikbaar.*

Maslows behoeftehiërarchie ziet er (verkort) als volgt uit:

1. **Organische** of **lichamelijke** behoeften, deze lichamelijke behoeften houden verband met de stabiele instandhouding van het organisme. Hieronder vallen onder meer behoefte aan slaap, voedsel en drinken.
2. Behoefte aan **veiligheid en zekerheid**, het individu zoekt beveiliging in een georganiseerde kleine of grote groep. Typische voorbeelden zijn: huisvesting, werk en relaties.

3. Behoeftte aan **saamhorigheid**, behoefte aan vriendschap, liefde en positief-sociale relaties (sociaal contact).
4. Behoeftte aan **waardering, erkenning en zelfrespect**, die de competentie en het aanzien in groepsverband verhogen; het belang hechten aan de status in sociaal verband.
5. Behoeftte aan **zelfverwerkelijking**, is de behoefte om zijn persoonlijkheid en zijn mentale groeimogelijkheden te ontwikkelen en erkenning te krijgen (zelfontplooiing).
6. Behoeftte aan **zelf-transcendentie** (de wens te streven naar de hoogste waarden (kennen, kunnen, moraal, esthetiek, enz) die men zich voorstelt).
In de latere fasen van zijn leven nuanceert hij zijn visie op eigen kennen en kunnen (zelfontplooiing).



Behoeften binnen de fotoclub

Wat is hiervan bruikbaar binnen een fotoclub?

Als we er van uitgaan dat de lichamelijke behoeften (1) en het zoeken naar veiligheid en zekerheid (2) over het algemeen door de Nederlandse overheid wordt afgedekt blijven de top-3 behoeften van Maslov over:

Maslov	Wat kan het clubbestuur bijdragen?
Behoeftte aan sociaal contact	<ul style="list-style-type: none"> • Bevorder samenwerking, benoem commissies voor taken, organiseer regelmatig iets dat de onderlinge band versterkt. • Ga in op ruzies, heftige meningsverschillen, afgunst en rivaliteit: breng mensen samen.
Behoeftte aan waardering en erkenning	<ul style="list-style-type: none"> • Waardeer inspanning van leden en commissies. • Benoem behaalde resultaten van de club en van individuele leden. • Koester leden die bijdragen leveren aan wat de club doet. • Wijs rivaliteit af, evenals afbrekende kritiek op foto's.
Zelfontplooiing	<ul style="list-style-type: none"> • Inventariseer wat de individuele leden willen doen en willen bereiken. Overweeg de mogelijkheden die wensen in te vullen of te stimuleren. • Stimuleer de individuele foto-interesses. Overweeg werkgroepjes bij beperkt voorkomende (fotografische) technieken en richtingen. • Koester andere fotografische benaderingen als een waardevolle zaak voor ieder.

Praktisch gebruik

→ DE CLUB

Een ontspannen, tolerante en stimulerende sfeer zorgt er voor dat mensen zich willen inzetten voor hun club. Dat zorgt er voor dat activiteiten georganiseerd worden en dat men met elkaar de aanpak (*hoe*) en de inhoud (*wat*) van een activiteit wil bespreken en de fotografische resultaten met elkaar wil delen.

Als het bestuur dit kan bereiken kunnen de leden uitzien naar een boeiend en gewenst jaarprogramma.

WAT MEN WIL

→ DE LEDEN

Leden zoeken een omgeving waarin ze zichzelf kunnen zijn en zich kunnen en durven ontwikkelen tot een beter mens en een betere fotograaf. In een stabiele omgeving die uitnodigt nieuwe wegen te bewandelen *zonder dat men bang* hoeft te zijn voor negatieve kritiek, rivaliteit of afgunst, zullen mensen gemotiveerd aan hun eigen ontwikkeling werken en een bijdrage willen geven aan de club.

→ NIEUWE BESTUURSLEDEN TREKKEN

Maatschappelijk gemotiveerde leden worden aangetrokken tot een bestuursfunctie als ze hun ideeën denken kwijt te kunnen in een nieuwe vrijwilligersbaan. Het is aantrekkelijk aspirant bestuursleden te vertellen dat hun inbreng zeer op prijs wordt gesteld.

*TIP: UITVOERDER VAN TAKEN! Als de club geen nieuwe inbreng wil, maar alleen de vervulling van enkele taken, meld het aspirant bestuurslid dan dat **alles reeds goed geregeld is!***

TIP: VERNIEUWING GEWENST! Als de club niet zo goed functioneert en er een vernieuwend bestuurslid gezocht wordt, meld dat dan! Echte ondernemers zouden zich kunnen aanmelden: vaak mensen die fris leven inblazen!

Wat mensen willen

Mensen worden lid van een fotoclub omdat ze met anderen hun hobby willen beoefenen. Ik een prettige sfeer en met inspirerende sociale onderlinge contacten.

Ze zijn ook op zoek naar mogelijkheden zich verder te ontwikkelen op fotografisch gebied.

Ze willen wat leren over fotografie techniek en wat een foto goed of mooi maakt.

Ze zijn op zoek naar erkenning.

Dat willen de huidige leden en dat willen nieuwe leden.

Nieuwe leden hopen dat ze een warm onthaal krijgen van hun nieuwe club en geholpen worden hun plaats te vinden binnen de club.

De huidige leden hopen op inspraak, erkenning en respect.

Wat wil de club?

→ NIEUWE LEDEN DIE NAADLOOS PASSEN IN DE CLUB?

Het zoeken naar nieuwe leden die volledig in het clubpatroon passen?

Dat zal wel niet lukken. Dat kan lang zoeken worden.
Het kan zijn dat een nieuw lid wensen heeft die nieuw zijn voor de club.
Wat te doen? Het is eenvoudig om te zeggen: "Dat doen we niet!"
Dan is de kans groot dat het nieuwe lid snel weer verdwenen is.

→ **VERNIEUWING?**

Het binnenhalen van nieuwe leden zorgt er voor dat die mensen iets gaan vragen dat mogelijk nog niet eerder binnen de club aan de orde is geweest.
Of: niet *met succes* aan de orde is geweest.

Niet iedereen zit te wachten op nieuwe ideeën of een nieuwe werkwijze. Het is de taak van de hele club om nieuwe mensen binnen te halen en te leren van wat die mensen inbrengen. Of het nu nieuwe leden zijn of nieuwe bestuursleden.

Het binnenhalen van nieuwe leden zorgt er in alle gevallen voor dat die mensen iets willen of vragen wat mogelijk nog niet eerder binnen de club aan de orde is geweest.
Of: niet *met succes* aan de orde is geweest.

TIP: Nieuwe leden, nieuwe ideeën. Club: doe er je voordeel mee! Mensen met een idee willen vaak graag meewerken om dat idee vorm en inhoud te geven!

TIP: De 'verenigingsscan voor de fotovereniging' is een infobulletin, beschikbaar op de website van de Fotobond. Deze scan is zéér bruikbaar om binnen de club doelen vast te stellen en die intern af te stemmen. Zie de "Documentatie".

→ **DE CLUBORGANISATIE**

Waarschijnlijk zal het bestuur van de club *zeker niet alles* doen binnen de club, maar dat men gebruik maakt van actieve leden en commissies. Zo zal er een programma-commissie zijn, een expositiecommissie, een bar commissie en zo meer.

TIP: Het is verstandig een aspirant-lid te melden dat bij het lidmaatschap ook actief aan de opzet en uitvoering van activiteiten meegewerkt moet worden!

TIP: Als er sprake is van verplichte deelname aan activiteiten, kan dit goed opgenomen worden in de statuten en/of het huishoudelijk reglement.

TIP: Maak duidelijk dat actieve inbreng vrijwillig is, maar niet vrijblijvend.

Lid worden

→ **VOLLEDIG LIDMAATSCHAP?**

Het is goed mogelijk een nieuw lid niet direct het volledige lidmaatschap aan te bieden.
Steeds meer clubs zoeken actieve leden, die niet alleen regelmatig fotografisch werk willen laten zien, maar die zich ook actief willen inzetten voor de club.
Een club zoekt geen 'consument', maar een actief lid, dat meedenkt en meewerkt.
En dan is een tijdelijk lidmaatschap voor zowel de club, als voor het nieuwe lid een goede manier om wederzijds kennis te maken.

TIP: Bij een proef-lidmaatschap van een nieuw lid, kun je overwegen dat lid nog niet aan te melden bij de Fotobond. Dat scheelt het lid en de club geld!

Wat wil een nieuw bestuurslid?

→ HET BESTUUR IS DE BAAS!

Bij een club is het bestuur de baas. Dacht je dat? Dat is dan fout gedacht. Binnen elke vereniging is volgens het Nederlands recht de ALV de baas en het bestuur is de 'uitvoerende instantie', samen met de leden.

Ieder bestuurslid dat even snel zijn of haar zin wil doordrijven is ongeschikt voor een bestuursfunctie.

Voorop moet staan: "Wat willen wij, leden en bestuur, met onze club?"

Dat is: met elkaar praten, overleggen en kiezen hoe en wat er binnen de club gaat gebeuren. Een aspirant bestuurslid dat dat wel even zijn/haar wil zal opleggen aan de club is geen aanwinst.

Zie 'Documentatie', de infobulletins:

- de verenigingsscan voor de fotovereniging
- de formele organisatie van de fotovereniging.

→ ORDE OP ZAKEN?

Een club die alles op orde heeft, lekker met elkaar werkt en een aansprekend programma heeft kan *soms* makkelijk een bestuurslid aantrekken.

Een club die niet helemaal op orde is, kan het daarmee *soms* moeilijker hebben.

Maar dat is geen wet. Er zijn mensen die het prettig vinden orde op zaken te stellen en er zijn mensen die graag in de rijdende trein willen stappen.

Als je op zoek bent naar een bestuurslid, denk er dan aan dat die persoon iets (niet) wil en iets (niet) kan.

Adverteer met:

- de uitdagingen voor dat bestuurslid;
- de kansen die geboden worden;
- de vrijheden die het nieuwe bestuurslid krijgt.

→ ADVERTEREN?

Jazeker!

Een stukje in de lokale kranten, met een goede foto van één van de toppers van de club en een beschrijving van een recent evenement van de club, doet wonderen.

Beter dan een echte advertentie in de kolom "GEZOCHT".

Meld tevens dat de club openstaat voor nieuwe, frisse ideeën en suggesties.

Dat trekt meer dan de opmerking: "We drinken graag een biertje met elkaar op Nieuwjaarsdag".

Dat doen we toch wel, zonder dat zo te melden.

WELKOM!

Als een lid zich aanmeldt, is het verstandig een gesprek met die persoon te hebben om na te gaan of de wens van het aspirant lid past op wat de club wil aanbieden.

Wil die persoon modelfotografie doen? Een fotografische opleiding binnen de club volgen?

TIP: Het is goed mogelijk dat een aspirant lid iets zoekt in de club, wat niet geboden kan worden. Het is dus van belang snel helder te maken wat de club biedt en te vragen wat het aspirant lid zoekt.

Het lid maakt kennis met de club

Iemand heeft gemeld lid te willen worden. Dat nieuwe lid zal zeker even willen rondkijken binnen de club en een aantal avonden willen meemaken, voordat die persoon zegt: "Ja, ik wil!".

TIP: De eerste clubavond is een goed moment om het aspirant lid informatie te geven over de club. Het is handig een folder te hebben waarin zaken worden toegelicht. Zie hiervoor de bijlage met de Welkom-folder van FotoGroep Goes.

Niets is vervelender bij een eerste bezoek, als niemand iets tegen je zegt. Het werkt heel goed als een bestuurslid hem welkom heet en het aspirant lid de eerste avond op een rustig moment te vragen wat hij/zij eigenlijk wil en zoekt. Het is mogelijk verstandig een ervaren clublid te koppelen aan het aspirant lid. Een persoon die niet alleen hem of haar wegwijs maakt in het club- en Fotobond-gebeuren, maar er ook een eerste aanspreekpunt is voor vragen. Iemand die er ook voor kan zorgen dat het nieuwe lid zich welkom voelt: de clubmentor!
(Meer over de clubmentor hieronder).

De club maakt kennis met het nieuwe lid

En het kan gebeuren dat het nieuwe lid ideeën en wensen heeft die nieuw zijn voor de club. En dan? Het kan het nieuwe lid binden aan de club als die ideeën serieus genomen worden en het nieuwe lid bijvoorbeeld te vragen met de programmacommissie te overleggen op welke manier een idee vorm gegeven kan worden.

Hij/zij komt op de eerste clubavond. Is er iemand die hem opvangt? En hoe gaat dat dan?

En dat is een belangrijk moment voor de club: iets nieuws!

Het kan gebeuren dat enkele leden die al lang(er) lid zijn, niet veel met het nieuwe idee op hebben en zaken liever bij het oude willen houden. Dat kan. En dat is mogelijk een verloren kans om te onderzoeken hoe goed of hoe haalbaar een nieuwe idee is voor de club.

Hoe wil de club hem/haar opvangen

→ INFORMATIE

Een nieuw lid weet van niets, wat de club betreft. Het is verstandig een nieuw lid direct te informeren over:

- Statuten en Huishoudelijk reglement, ALV en contributie;
- De Fotobond;
- Vrijwillige, maar niet vrijblijvende inzet bij activiteiten;
- Commissies (welke zijn er, deelname);
- Het programma en de manier waarop dat ontstaat;
- Website, toevoegen eigen foto's;

- Fotobesprekingen;
- Deelname aan interne en externe wedstrijden;
- En nog zo veel meer.

→ CLUBMENTOR

Als een ervaren lid van de club het nieuwe lid onder zijn/haar hoede neemt, is de kans groot dat men zich welkom voelt. De kans is ook groot dat de eerste fotografische obstakels ("Waarom doet mijn nieuwe toestel niet wat ik wil?") snel overwonnen worden.

De clubmentor kan informatie verschaffen over het programma, de activiteiten van de Fotobond, de manier waarop men tijdens de clubavonden koffie zet en hoe je een goede print van de foto maakt en die in een passe-partout zet.

→ DE EERSTE FOTO VAN HET NIEUWE LID

Het nieuwe lid laat zijn/haar eerste foto zien.

Hoe reageert de club? Heeft de clubmentor de foto al eerder gezien?

Introduceert de clubmentor de foto aan de leden die al lang lid zijn?

Wijkt de fotografische stijl en/of de kwaliteit van deze foto enorm af van wat men gewend is?

De eerste keer een foto tonen aan de club kan een drama worden of een prettige kennismaken en soms is het een waar feest! De rol van de clubmentor is van groot belang om ervoor te zorgen dat het commentaar op die foto begrijpelijk is voor het nieuwe lid en dat deze zich snel geaccepteerd voelt.

→ NIEUW IDEE

Het testen van een nieuwe idee of een andere aanpak van bijvoorbeeld het bespreken van foto's, het bezoeken van een nog onbekende locatie voor een foto-trip, een bijzonder thema voor een interne wedstrijd (Foto van de Maand) e.d. heeft twee voordelen: het lid dat met idee komt voelt zich 'gehoord' en de programma-commissie heeft iets nieuws om mee aan de slag te gaan! De eerste stap naar interne vernieuwing is gezet!

VERLOOP

*De wens van een lid en het aanbod van de fotoclub:
is dat passend? En waarom zou je dat eigenlijk willen?*

Dat mensen met enige regelmaat hun club verlaten, is niet zo bijzonder.

Mensen verhuizen, ontwikkelen een andere hobby dan fotograferen of krijgen ander werk. Soms moet de hobby even wijken voor een studie.

Het is wel bijzonder als het werven of vasthouden van nieuwe leden steeds mislukt. Dan kun je je als club afvragen wat er niet aantrekkelijk is aan je club.

→ LEERMOMENTEN

Het houden van een 'Exit gesprek' maakt duidelijk waarom een lid vertrekt en of dat lid aanbevelingen heeft voor de club. Het kan zijn dat zo'n vertrekkend lid klachten heeft. Soms zijn die onterecht, soms zijn die heel terecht.

Een exit-gesprek bied het bestuur (en de leden) een mogelijkheid ontevredenheid en kritiek boven water te krijgen en zich af te vragen "Moeten we iets veranderen binnen de club?". Een prachtig onderwerp voor de jaarlijkse ALV!

De omgang met vernieuwing en de introductie daarvan binnen de club is een belangrijk aspect van het besturen van een club.

Blijft de club wandelen op de reeds lang geleden gebaande paden? Of gaan de leden geen uitdaging uit de weg en willen ze vaker nieuwe zaken testen?

Zonder vernieuwing staat de club stil en zal het werven van nieuw leden en het vasthouden van huidige lastig kunnen zijn.

Het is verstandig om met elkaar af te spreken om aan het einde van een clubjaar een enquête te houden over wat de club gedaan heeft in dat jaar.

Zie de 'Documentatie': "Infobulletin de jaarlijkse enquête".

→ DE VERENIGINGSSCAN

Het infobulletin "De verenigingsscan" geeft een methode om binnen de club met bestuur en leden af te stemmen wat men eigenlijk wil met de club.

Moet er iets anders? Luisteren we wel naar elkaar (bestuur en leden)?

→ WERVEN EN VASTHOUDEN

Er is niet zo veel verschil tussen het werven van nieuwe leden en het vasthouden van de huidige leden. Het is van belang dat de club een sfeer kent die het uiten van een mening en het in brengen van nieuwe ideeën stimuleert.

Dat bindt de leden onderling, dat zorgt voor een zichzelf vernieuwend programma en is aantrekkelijk voor nieuwe leden en voor aspirant bestuursleden.

(TE) SNELLE GROEI

Wat te doen als je een te succesvolle club hebt? Als je ledental groeit en groeit? Als de clubaccommodatie te klein wordt? Als er steeds vaker nieuwe ideeën en programma suggesties aangereikt worden?

Hoe moet je daar als bestuur mee omgaan?

Er zijn clubs die dan een leden-stop invoeren.

En hopen dat de toestroom van nieuwe leden vanzelf overgaat.

Er zijn ook clubs die de toestroom van nieuwe leden, wensen en programma suggesties als een geweldig compliment zien en de club aanpassen of hervormen.

Denk eens aan:

- Een andere locatie met meerdere ruimten;
- clubavonden met in elke ruimte een ander (deel)programma voor het deel van de leden dat daarin geïnteresseerd is;
- werkgroepen (portret, macro, etc) met een eigen ruimte en programma en een periodieke presentatie van hun werk aan de voltallige club.

Meer informatie in de 'Documentatie': de PowerPoint presentatie "Diversiteit".

Bijlagen

Dit infobulletin heeft twee bijlagen, te vinden op de website van de Fotobond:
De bijlage "PR en Programmama".
De bijlage "Folder FotoGroep Goes".

DOCUMENTATIE

Alle documentatie is te vinden op de website van de Fotobond: www.fotobond.nl:

Infobulletin de jaarlijkse enquête van de fotovereniging (met bijlage) Infobulletin formele organisatie van de fotovereniging (met bijlage) Infobulletin fondswerving Infobulletin de verenigingsscan voor de fotovereniging (met bijlage) Infobulletin Auteurs- en portretrecht (met bijlage) Infobulletin verzekeringen Infobulletin Leden werven en vasthouden (met bijlage) Infobulletin Diversiteit bij fotoclubs (met bijlage)

Infoblad Wat doet de TG BO voor je? Infoblad Algemene info Fotobond
--

- Landelijk Kennisinstituut, Cultuureducatie en Amateurkunst
Kromme Nieuwegracht 66, Postbus 452, 3500 AL Utrecht
+31 30 711 51 00 / +31 30 711 51 75
- www.lkca.nl
- Training van besturen: www.leren.nl, www.necp.nl.