



samen investeren in welvaart en welzijn

MARKT & MAATSCHAPPIJ

INDIVIDUEEL LID

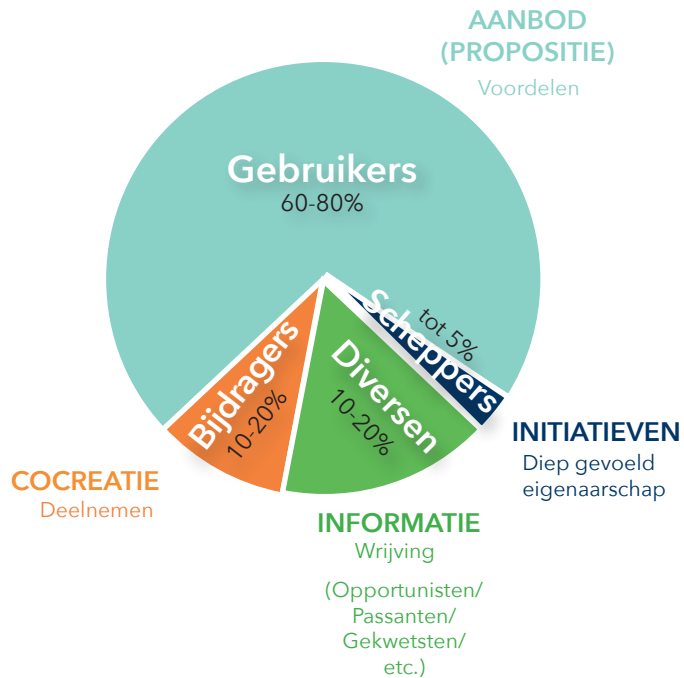
a) Motivatie



affectief calculatief imperatief normatief

bereid tot extra engagement

b) Gedrag



LEDENBETROKKENHEID

Verbonden
Identificatie

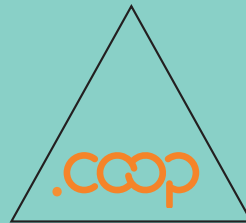
Loyaal

Bereid tot **ACTIE** en lange-termijnrelatie

Op vlak van de verschillende relaties die de vennoot heeft met de coöperatie:

GEMEENSCHAPPELIJKE BEHOEFTE/AMBITIE

- 1 ⇨ doelrelatie/WHY
- 2 ⇨ ev. transactierelatie



SAMEN EIGENAAR
3 ⇨ Investeringsrelatie
user-owner, eigendom
van gebruikers

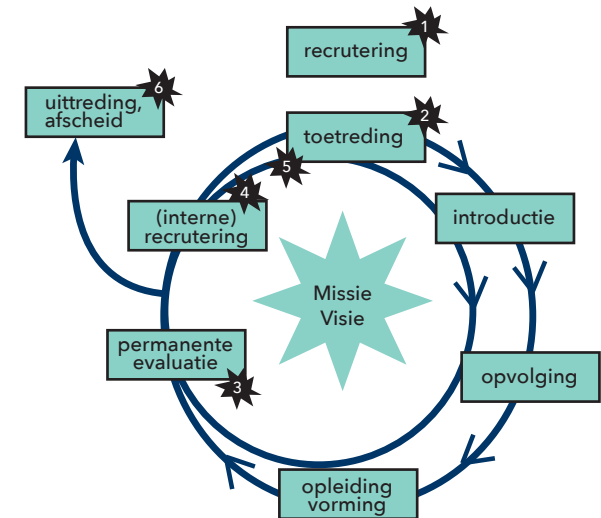
DEMOCRATISCH ZEGGENSCHAP
4 ⇨ zeggenschapsrelatie
user-control, controle door gebruikers

COÖPERATIE

Ledenstrategie: NCR 4A-strategie



Speel in op de motivaties en karakters van leden op alle mogelijke contactmomenten tussen coöperatie en lid:



Formele 'contactmomenten'

1. Prospectusplicht
2. Inschrijving vennotenregister
3. Algemene vergadering
4. Benoeming
5. Bijneming kapitaal
6. Betaling scheidingsaandeel



samen investeren
in welvaart
en welzijn

Ledenbetrokkenheid is een logisch gevolg van de werking van een coöperatie: de leden zijn eigenaar en gebruiker van de coöperatie.

Door deze dubbele rol lijkt de betrokkenheid van de leden vanzelf sterk te zijn. Toch niet zo evident, blijkt uit de praktijk.

De mate waarin leden zich verbonden voelen met de coöperatie, loyaal zijn en bereid zijn zich te engageren in hun drievoudige relatie met de coöperatie (transactie, eigenaarschap en zeggenschap) wordt enerzijds beïnvloed door karakteristieken van het individuele lid en anderzijds door de manier waarop de coöperatie met haar leden interageert.

Een sterke ledenbetrokkenheid vergroot de kracht van een coöperatie. Elke coöperatie heeft er dus alle belang bij om er voor te zorgen dat de leden 'actieve fans van de coöperatie' zijn.

Wilt u aan de slag met de ledenbetrokkenheid van uw coöperatie? Contacteer:

- infocoop@cera.coop voor Belgische coöperaties
- ncr@cooperatie.nl voor Nederlandse coöperaties