

2005: Jahresbericht des Präsidenten

Wir schauen erneut auf ein durchzogenes Jahr zurück. Zum zweiten Mal in Folge seit meiner Amtsübernahme können wir kein Wachstum ausweisen. Analog dazu präsentiert sich die Jahresrechnung im gleichen Rahmen wie im Vorjahr und es muss wieder ein Verlust in der gleichen Grössenordnung wie im Vorjahr ausgewiesen werden. Um den Verlauf des Geschäftsjahres 2005 besser analysieren zu können, kommentiere ich einige Details betreffend Budget und effektiver Jahresrechnung. Damit zusammenhängend erläutere ich die Verbandsaktivitäten im Vereinsjahr 2005. Anhand der Gegenüberstellung von Budget und Jahresrechnung sowie dem Vergleich mit den Vorjahren stossen wir automatisch auf diejenigen Problemfelder, welche für den VKA und seine Zukunft vordringlich zu behandeln sind. Positiv darf als erstes festgehalten werden, dass dieses Jahr der kostenmässige Aufwand für Verbandsaktivitäten im Vergleich zum Vorjahr nochmals gesenkt werden konnte. Dies vor allem durch die deutliche Kostenreduktion beim IUCAB-Kongress. Für Sekretariatsarbeiten wurde dieses Jahr ein kleinerer Betrag von Fr. 3'000.-- bezahlt. Weiterhin ist aber viel Gratisarbeit zu machen und es wird weiterhin keine Miete bezahlt. Dies ist auch als ein Problem der Zukunft zu betrachten, da solche Gratisleistungen nicht als selbstverständlich angenommen werden können, sondern von der momentanen personellen Struktur der VKA-Führung abhängig sind.

Unsere Mitgliederbeiträge in den Dachorganisationen machen mittlerweile fast 25% des Aufwandes aus. Die enge Kooperation mit dem internationalen Dachverband IUCAB ist nach wie vor eines der wichtigsten Arbeitsfelder von Präsident und Sekretär. Dementsprechend hoch sind die damit verbundenen Ausgaben, vorab wegen des jedes Jahr in einer anderen europäischen Stadt vom dortigen Landesverband organisierten Delegiertenkongresses, welcher drei Tage dauert und mindestens von Präsident und Sekretär besucht werden muss. Ganz vehement kritisiert wird – insbesondere von Seiten der kleinen, finanzschwächeren Landesverbänden, zu denen auch der VKA gehört – dass regelmässig die Kosten für den Jahreskongress einfach zu hoch sind. Immerhin schlug im Geschäftsjahr 2005 dieses Aufbegehren positiv zu Buche, indem die Kosten für die Teilnahme am Kongress in Amsterdam im Vergleich zum Vorjahr um die Hälfte reduziert werden konnten.

Negativ auf der Ertragsseite schlägt sich vor allem etwas nieder: Wir nehmen zu wenig Mitgliederbeiträge ein. Eigentlich sollten normalerweise ja vor allem die Mitgliederbeiträge die Verbandsaktivitäten finanzieren, in unserem Fall also im Minimum 20'000.-- ausmachen. Was ist die Ursache, dass dem bei uns nicht so ist? Entweder ist der Mitgliederbeitrag bei uns zu wenig hoch oder zu wenig Mitglieder bezahlen einen Beitrag. Da wir der Meinung sind, dass nicht mit Erhöhung der Mitgliederbeiträge Abhilfe geschaffen werden muss, sondern mit einer Erhöhung der zahlenden Mitglieder, ist unser Hauptproblem: Wie erhalten wir neue Mitglieder und gewährleisten deren Zufriedenheit, um so den VKA langfristig zu stärken?

Die von mir letztes Jahr angeregte Arbeitsgruppe, in welcher Lösungen zu den folgenden Problembereichen erarbeitet werden soll: Mitglieder, Wachstum, Dienstleistungen, Vorteile, Finanzen und Sponsoring, ist aktiv geworden. Die Umsetzung erster Ergebnisse erfolgt in den nächsten Monaten. Strategisches Ziel wäre eine Vergrösserung des Mitgliederbestandes unseres Verbandes.

Negativ fällt in der Ertragsrechnung auch auf, dass im Unterschied zu den budgetierten Vorstellungen die Position Sponsoring mit Null Franken zu Buche schlägt. Mit anderen Worten: Wir konnten auch 2005 trotz diverser Bemühungen niemanden zu einer finanziellen Unterstützung unseres Verbandes motivieren. Dafür möchte ich ganz besonders eine Spende über CHF 250.00 erwähnen, für die ich mich an dieser Stelle im Namen des Verbandes beim Spender, Ehrenpräsident ... herzlich bedanken möchte. Für das Thema Sponsoring möchte ich wiederum auf die Notwendigkeit der bereits erwähnten Arbeitsgruppe hinweisen.

Eine bestimmte Rechnungsposition darf als sehr positiv gewertet werden: Erneut höher als budgetiert fiel der Ertrag für Vertreter-Vermittlungen aus – wiederum über ein Drittel der Einnahmen! Auch hier gebührt dem Verbandssekretär ein Dankeschön für seinen unermüdlichen Einsatz. An unseren im Vergleich zu früheren Jahren deutlich höheren Einnahmen von ausländischen Interessenten, welche für die Vermittlung von Agenten für den Schweizer Markt bezahlen, zeigt sich übrigens der Erfolg unserer Strategie einer verstärkten Kooperation innerhalb der IUCAB.

Zum Schluss möchte ich als Ausblick für 2006 betonen: Die vom Vorstand angeregte Arbeitsgruppe hat Ihre Arbeit, selbstverständlich unentgeltlich, aufgenommen. Ich freue mich Ihnen hier die ersten Resultate zu präsentieren, welche in den nächsten Monaten sukzessive umgesetzt werden. Neue Homepage, Mitgliedervorteile neu überarbeiten, moderne Kommunikationsmittel nutzen, zur Zeit steht die Prüfung des Business Netzwerkes von OpenBC an, weitere Vergünstigungen wie zum Beispiel letztes Jahr die ÖKK.

In diesem Sinne wünsche ich allen Mitglieder viel Erfolg bei ihrer Vorhaben im Geschäftsjahr 2006 und dem VKA einen Schritt nach vorn.

Jost Beglinger