



Mitgliederversammlung am 04.07.2008 Hotel Nestor, Neckarsulm

Beginn 10:15.

Begrüßung durch den Vorstandsvorsitzenden Ralf W. Barth („rwb“)

Vorstellung der Agenda:

- Feststellung der anwesenden Mitglieder & Stimmen
- Feststellung der Beschlussfähigkeit
- ggf. Schließung der Versammlung und Beschluss, dass die anwesenden Stimmen ausreichend sind
- Mitgliederentwicklungen in 2007
- Themen und Aktivitäten in 2007
- Finanzstatus Jahresabschluss 2007
- Anträge und Abstimmungen
- Strategische Ausrichtung des Vereins
- Aktuelle Projekte - Planung und Überlegungen

Anwesende Mitglieder:

- Jürgen Buck
- Prof. Hans-Jürgen Ott
- Siegfried Karl
- Oliver Renner
- Hans-Herrmann Lüschen (ab 10:30)
- Michael Hillenbrand (ab 10:40)
- Helmut Paulus
- Robert Zimmerer
- Herbert Winterling (ab 11:30)
- Martina Fuß

Durch Ralf W. Barth vertretene Mitglieder:

- Peter Marks
- Wilhelm Witschier
- Bernd Bernau
- Dr Peter Rieth
- Ulrike Hanisch
- Dr Mordfeld
- Michael Fülber
- Matthias Brauch
- Bernd Wegner

Ergebnisse

Für die Beschlussfähigkeit fehlte die geforderte $\frac{3}{4}$ Mehrheit.

Es wurde beschlossen, die Versammlung zu schließen und neu zu eröffnen mit der Vorgabe, dass die dann anwesenden stimmberechtigten Mitglieder für die Beschlussfassung ausreichen.

Der VSAV e. V. hat Helmut Paulus als weiteren Beirat hinzugewonnen.

Es wurde der Antrag gestellt, dem Vorstand für das Geschäftsjahr 2007 Entlastung zu erteilen. Dem Vorstand wurde die Entlastung erteilt (sechs der Anwesenden stimmten dafür, neun weitere Ja-Stimmen wurden von rwb vertreten, zwei Enthaltungen).

Es wurde der Antrag gestellt, die Wahl des Abschlussprüfers (Steuerbüro Faas) für das Jahr 2007 nachträglich zu genehmigen. Der Antrag wurde angenommen (sieben Anwesende waren dafür, neun weitere vertreten durch rwb).

Es wurde der Antrag gestellt, die bisherige Vorstandsvergütung für das Jahr 2007 beizubehalten. Der Antrag wird einstimmig angenommen.

Die Moderation des Themas „strategische Ausrichtung“ übernahm Helmut Paulus. Es entwickelte sich unter seiner Leitung eine sehr lebendige, aber diszipliniert geführte Debatte, in dessen Verlauf folgende Gedanken geäußert wurden:

- Warum gibt es so viele Abgänge im Bereich der Mitglieder (100)?
Antwort rwb: Überwiegend Berufsaufgabe.
Konsequenz daraus: Zielgruppe des VSAV sind die qualifizierten VM, die am Markt überleben.
Der VSAV kann / soll als Gütesiegel dienen.
- Frage von Hans-Herrmann Lüschen nach Auffälligkeiten aus dem Schadenbereich wurde von Christoph Heinrich verneint.
- Robert Zimmerer plädiert für eine großzügige Auslegung des Qualifikationsbegriffs, dieser beschränke sich nicht auf die fachliche Komponente, sondern sei auch unternehmerisch zu verstehen (Kreativität, BWL, Marketing).

Selbstverständnis des VSAV:

Im Namen ist der Zweck „Schutzvereinigung“ enthalten. Folglich geht es um Sicherheit, nach Ansicht von Hans-Jürgen Ott ist der Faktor „Erfolg“ hierin enthalten. Dafür brauche man ggf. externe Unterstützung durch Unternehmensberater.

Michael Hillenbrand schlägt vor, dass der VSAV den Kontakt zu solchen Anbietern herstellen kann. Dafür stehen ebenfalls bereits bestehende Netzwerkpartner zur Verfügung. Christoph Heinrich weist auf den bevorstehenden „Marktplatz“ auf der VSAV Homepage hin.

Fazit: Selbstverständnis des VSAV ist zu erarbeiten.

Profilierung des VSAV:

Michael Hillenbrand schlägt Mitgliederbefragung vor „Was wollt Ihr eigentlich?“

Oliver Renner meint, der VSAV sollte mit einer völlig neuen Idee aufwarten.

Herbert Winterling wirft die Frage auf, was denn die Mitgliedschaft im VSAV überhaupt bringen würde.

Antwort rwb: Praktische Werkzeuge und Kontakt zum Dienstleister.

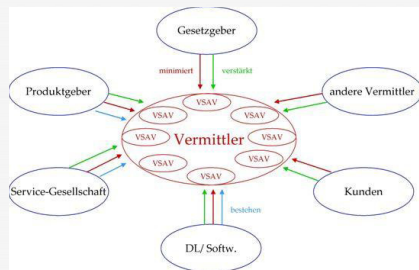
Robert Zimmerer und Oliver Renner bringen die Begriffe „Expertenetzwerk“ und „Expertenvermittlung“ ins Spiel.

Fazit: Profilierung des VSAV ist zu erarbeiten.

Ideen für ein VSAV -Mehrwerte und weitere Überlegungen:

- Werkzeug für strategische Ausrichtung
- Muster Maklervertrag
- CD ROM mit Bedingungen
- Arbeitsmaterialien, Leitfaden
- Online-Schulungen für Austausch und Information
- Qualitätssiegel
- Weitere Netzwerkpartner
- VSAV Bus
- Kommunikationsplattform
- Mitgliederliste, hierbei Transparenz zwischen „Experten“ (kostenpflichtig) und Gleichesgleichen
- Warnung in Newsletter „Aufreger des Monats“
- Ethische Regeln
- Frühwarnsystem
- Terminlisten

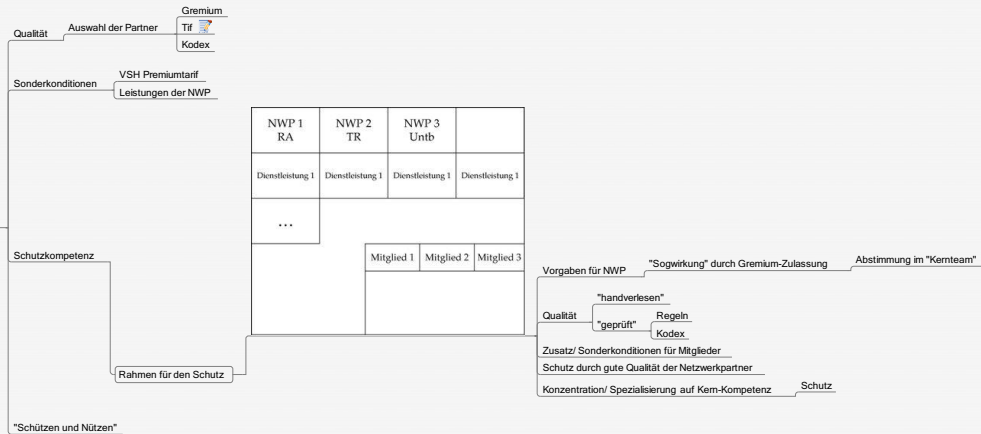
Ausgehend von diesen Ergebnissen tagt am Nachmittag eine Arbeitsgruppe zu den Themen Selbstverständnis und Profilierung des VSAV. Das Ergebnis dieser Arbeitsgruppe ist in der beigefügten MindMap als Anlage 2 beigefügt.



Situation

VSAV e. V.
"Schützen und Nützen"

Was macht den VSAV besonders?



Leistungen des VSAV

- VSAV-Mitgliedschaft ist Qualitätsiegel
- VSAV bleibt neutral
- VSAV bundesweit vertreten
- Schnell greifbare Mehrwerte
 - Online-Konferenz
 - Newsletter praxissnah
 - Verbesserungsvorschlag Prof. Ott: positive Anregungen geben
- Wahrung vor etwas
 - 1 mal pro Monat z. B. via Newsletter
 - Schutzcharakter
 - "Aufreger des Monats"
- Kommunikationsplattform
 - Foren zum Austausch
 - Offener Bereich
 - Geschlossener Bereich
- Ethische Regeln
- Mitgliederliste
- Trendbarometer/ Frühwarnsystem
- Vergünstigungen
 - Messen
 - Termine, etc.

Leistungen der VSAV-Netzwerkpartner

