

## SAMENVATTING LEDENENQUETE VERENIGING TURNAROUND MANAGEMENT ASSOCIATION NEDERLAND (TMA Nederland)

Eind 2018 heeft het bestuur een enquête samengesteld om na te gaan of de activiteiten van de vereniging aansluiten bij de interesses en wensen van onze leden. 53 leden hebben de moeite genomen om de vragenlijst in te vullen. Hartelijk dank hiervoor!

De respondenten gaven aan dat netwerken (88,2%) de belangrijkste reden is om lid te zijn van TMA Nederland, maar ook informatieverstrekking en het bespreken van casussen scoorden hoog. Anderen zijn echter lid voor kennisverrijking, kwaliteitsontwikkeling, professionalisering van de beroepsgroep, trendsplotting of omdat we een erkend platform en spreekbuis voor turnaround professionals zijn.

### Netwerkbijeenkomsten

We hebben leden die iedere, door TMA Nederland georganiseerde, bijeenkomst bijwonen maar het grootste percentage van de respondenten komt twee of drie keer per jaar naar één van onze evenementen. Een enkeling gaf aan afgelopen jaar helaas geen bijeenkomst te hebben kunnen bijwonen.

61% van de respondenten is van mening dat we voldoende netwerkmomenten per jaar aanbieden, maar sommigen zouden wel tot 8x per jaar bijeen willen komen.

### Leden

55% van de respondenten heeft niet het idee dat bepaalde vakgebieden binnen onze vereniging oververtegenwoordigd zijn. Maar diegenen die dat gevoel wel hebben (18%) zijn van mening dat het hier met name gaat om advocaten, zelfstandigen, adviseurs, consultants en interim managers.

Als meest ondervertegenwoordigde beroepsgroepen worden banken (en/of financiële instellingen), curatoren, grote partijen (maar niet alleen big 4) en private investeerders genoemd. Ook distressed debt investors en ervaringsdeskundigen worden genoemd.

**Opmerking van bestuur:** leden kunnen natuurlijk helpen de ondervertegenwoordigde groepen bij de vereniging te betrekken door voor TMA Nederland te netwerken binnen hun eigen contacten!

Daarnaast zijn we onder de leden bezig met een grootschalige inventarisatie naar professie en kennis en kunde om na te gaan of de verdeling onder de leden goed genoeg is.

Bijna 75% van de ondervraagden is het er mee eens dat diversiteit (o.a. meer vrouwen en young professionals) binnen ons ledenbestand goed zou zijn. Ze denken hieraan een bijdrage te kunnen leveren door zich in te blijven zetten voor TMA NOW, aandacht te besteden aan TMA Nederland binnen het eigen netwerk en geïnteresseerden mee te nemen naar bijeenkomsten. Het is echter niet altijd makkelijk omdat er bij kleinere organisaties soms

geen vrouwen of young professionals werkzaam zijn. Er wordt geopperd dat het misschien mogelijk is een lager lidmaatschapstarief te berekenen voor young professionals?

### **Sponsoren**

75% van de respondenten vindt het een goede zaak dat TMA Nederland enthousiaste sponsoren heeft. Zeker als deze funding bijdraagt aan de kwaliteit en inhoud van de bijeenkomsten, de financiële gezondheid van de vereniging en het niet stijgen van de lidmaatschapsgelden, omdat dit zou kunnen betekenen dat (bancaire) interesse afneemt. Anderen zijn van mening dat een hogere entree/lidmaatschapsprijs te verdedigen is als de inhoud van bijeenkomsten hoog is, waardoor we geen sponsoren nodig zouden hebben.

Er wordt aangegeven dat het belangrijk is onafhankelijk te blijven. Het is blijkbaar niet helemaal duidelijk of sponsoren wel of geen invloed hebben op het beleid/thema's van de vereniging. Verder zorgen sponsoren voor uitstraling, maar meer diversiteit onder de sponsoren zou goed zijn. Het moet zichtbaar worden voor welk doel sponsoring dient, ook het profileren van sponsors kan duidelijker.

### **TMA Europe/TMA Global**

Omdat Europa/de wereld onze markt wordt door globalisering geven veel respondenten aan het belangrijk te vinden op de hoogte te blijven van de Europese (61%) en internationale (51%) ontwikkelingen op ons vakgebied. Vaak ligt de focus van ons werk echter in Nederland waardoor er diverse redenen zijn om geen events in het buitenland bij te wonen zoals tijd, kosten en onderwerp. Ook worden te afwijkende wet- en regelgeving, een ander Europees netwerk of het gemis van Nederlandse deelnemers genoemd.

De helft van de ondervraagden heeft niet het gevoel bij het wereldwijde TMA Netwerk te horen en de toegevoegde waarde van het internationale netwerk lijkt niet heel groot. Wel wordt het JCR als zeer waardevol ervaren voor verbreding van de kennis.

**Opmerking van bestuur:** een aantal Europese chapters w.o. Nederland gaat met TMA Global in gesprek om te bekijken hoe we de verbinding waardevoller kunnen maken voor de leden. Voor e-mail berichten kunt u zich natuurlijk afmelden als deze voor u niet relevant zijn.

### **European Association of Certified Turnaround Professionals (EACTP)**

Een kwart van de respondenten geeft aan gecertificeerd te zijn bij EACTP en een kwart geeft aan geïnteresseerd te zijn in certificering. Het zou goed zijn als certificering zorgt voor selectie van turnaround professionals door bijv. banken.

Voor anderen voegt certificering bij EACTP te weinig waarde toe aan het bedrijf of vakgebied. Er wordt geopperd dat TMA Nederland geïnteresseerden moet begeleiden richting certificering, maar we moeten ook oppassen niet teveel een opleidingsinstituut te worden.

### **Tot slot**

We willen een ieder die de moeite heeft genomen de enquête in te vullen hartelijk danken!

Wij zijn ontzettend blij met uw bedankjes en positieve opmerkingen, maar óók met uw opbouwende kritiek. Hierbij een verzameling van úw op-/aanmerkingen:

- *Bedankt en zet dit belangrijke werk voort! Denk hierbij aan de profilering van TMA Nederland in de markt/media als dé vereniging voor turnaround professionals en dé autoriteit op het gebied van turnarounds/restructuring. De angst voor meningen van verschillende beroepsgroepen in deze lijkt niet terecht (want angst is een slechte raadgever).*
- *Het zou goed zijn een volgende stap te maken in de ontwikkeling/professionalisering van onze professie. Wellicht dat belangrijke (financiële) instellingen zich dan wel aansluiten.*
- *Het lijkt goed een volgende stap te maken wat betreft professionalisering van de vereniging zelf (o.a. bespreken afwijkend gedrag leden om het moreel schoon te houden).*
- *Het is belangrijk om relevante thema's aan te boren zoals casussen (turnaround in de zorg), huidige wetgeving en samenwerking tussen de leden, waardoor we de groep naar een hoger niveau kunnen tillen. Netwerken is meestal vrijblijvend, maar misschien is er een mogelijkheid een meer persoonlijke uitwisseling toe te voegen waardoor we op een andere manier met leden van de vereniging in contact komen?*
- *Om diversiteit te bewerkstelligen lijkt het goed niet alle bijeenkomsten op woensdag te houden. Het zal niet makkelijk zijn om diversiteit te vergroten gegeven het huidige ledenbestand. Leden kunnen hier zelf ook actie in nemen. Wellicht is het mogelijk een keer een bijeenkomst te organiseren met kleine sub-sessies, waarin jongere sprekers een taak op zich kunnen nemen?*

**Opmerking van bestuur:** in 2020 organiseert TMA Nederland haar bijeenkomsten op dinsdag, woensdag of donderdag.

- *Het zou goed zijn als PE punten kunnen worden gekregen bij de bijeenkomsten.*

**Opmerking van bestuur:** dit hebben we in het verleden bekeken, maar dit is zeer lastig gebleken.

- *Het is fijn om door de bijeenkomsten en borrels het netwerk te leren kennen. Als ik een collega specialist zoek, dan kijk ik eerst naar TMA leden.*
- *Keep up the good work!*