

Motion 23

Vikten av rekryteringssamarbete mellan föreningarna och förbundet

Inlämnad av:

Byggcheferna

Förening:

Byggcheferna

Bakgrund:

Byggcheferna har nu under ett antal år sett att vår positiva medlemsökning har saktat ner till att i princip stanna. Vi har under 2016 t.o.m. minskat i numerär trots den starka tillväxten i branschen.

Förbundet har som rekryteringsstrategi valt att fokusera på volym och därmed i huvudsak välja de enklaste vägarna för att nå tillväxt för hela Ledarna. Detta är gott så men behöver kompletteras med strategier för branschtillväxt och fördjupad kunskap om medlemspotentialen i respektive bransch.

Eftersom Byggcheferna är helt dominerande inom bygg, framförallt på entreprenadområdet, så är det ur avtalshänseende viktigt för oss att vidmakthålla vår relativa storlek jämfört med våra konkurrenter Sveriges Ingenjörer och Unionen. Dessa aktörer kämpar aktivt för att ta över taktpinnen vilket är olyckligt då Ledarna/Byggcheferna är de som vet bäst vad byggchefer behöver.

En annan fråga som är viktig för Byggchefernas verksamhet är att vi under lång tid varit framgångsrika i opinionsbildning för branschens utveckling. Även här har storleken betydelse, särskilt när man som vi strävar efter att ha en stark röst i samhällsdebatten.

Styrelsen i Byggcheferna har en stark vilja att utveckla föreningen både när det gäller tillväxt och påverkan för att bli en sundare bransch och känner därför kravet att vi måste satsa.

Ledarna har i samarbete med Byggcheferna inom ramen för Tillväxtprogrammet ambitionen att sätta igång ett projekt för att fördjupa kunskapen om medlemspotentialen inom samhällsbyggnad. Liknande satsning med gott resultat är gjord inom offentlig sektor. Det är mycket positivt och visar att vi är på rätt väg!

Rekrytering är en fråga som måste utvecklas till att omfatta samtliga branscher inom Ledarna så att vi blir mer strategiska än bara numerär totalt. Byggcheferna vill därför se en strategi för samtliga branscher och ett samarbete med föreningarna för att nå uppsatta mål.

Jag/vi yrkar att kongressen beslutar:

att Ledarna ska formulera skarpa mål och strategier för tillväxt i respektive bransch.

att Ledarna ska arbeta i nära samarbete med branschföreningarna för att nå full potential i rekryteringsarbetet.

Motionssvar

Motion 23

Vikten av rekryteringssamarbete mellan föreningarna och förbundet

Förbundsstyrelsens yttrande

Ledarna har under många år haft en god medlemsökning. En tillväxt som är viktig för Ledarna och som bygger på en god förmåga att både rekrytera och behålla medlemmar och som visar att det stöd och de tjänster som Ledarna gör uppfattas som relevanta och attraktiva för Sveriges chefer.

Ledarnas övergripande rekrytering av nya medlemmar sker idag både analogt, främst via telefon och digitalt. Den analoga säljprocessen bygger på tre delar.

- Ledarnas säljorganisation ringer idag igenom alla chefer i alla branscher inom en period av 18 – 24 månader. I det urvalet ingår samtliga företag i Sverige med över 10 anställda per postnummer.
- Vid sidan av detta bearbetar säljarna även inkommande tips och leads. Dessa tips om potentiella medlemmar får säljarna via företrädare, förtroendevalda inom föreningarna samt från andra medlemmar.
- I samband med större mässor och event, ex vis Kvalitetsmässan och Äldreomsorgsmässan deltar Ledarna med säljare på plats.

Allt fler medlemmar väljer också att söka medlemskap i Ledarna via digitala kanaler. De hittar oss då på vår webb, via sociala medier och genom vår Google annonsering.

Som motionären påpekar har dock Ledarnas starka medlemsökning stannat av något under de senaste åren. Detta har kansliet och förbundsstyrelsen identifierat och har därför startat det Tillväxtprogram som motionären hänvisar till. Detta är ett brett tillväxtprogram med fokus på erbjudande, paketering och digitalisering för att skapa ökad medlemsnytta och förutsättningar för ökad rekrytering av fler medlemmar.

I Tillväxtprogrammet ingår även en utökad satsning på rekrytering inom vissa strategiskt utvalda målgrupper. Inom ramen för detta gör Ledarna under 2018 vissa större rekryteringsinsatser inom offentlig sektor, inom samhällsbyggnadssektorn samt på vissa utvalda yrkesgrupper. Dessa områden har valts ut utifrån analyser om branschtillväxt och medlemspotential. Ett skäl till att Ledarna valt att arbeta med samhällsbyggnadssektorn är just de som motionären angivit i sin bakgrundsbeskrivning. I samtliga fall sker detta arbete i nära samarbete med berörda branschföreningar, då det är föreningarna som kan bistå med

den direkta branschkunskapen. Erfarenheterna från detta arbete kommer sedan att kunna användas i andra branscher eller yrkesgrupper.

Förbundsstyrelsen delar motionärens uppfattning är att det är viktigt att Ledarnas rekryteringsarbete sker i nära samarbete med branschföreningarna då det är dessa som har den fördjupade branschkunskapen, och bifaller motionen i den delen.

Med hänvisning till den väl fungerande övergripande rekryteringsprocess som Ledarna använder så anser Förbundsstyrelsen dock inte att det är nödvändigt att formulera skarpa mål och strategier för samtliga branscher. Ledarna kan även fortsättningsvis, vid sidan av det övergripande rekryteringsarbetet, göra strategiska urval för vissa målgrupper och på bästa sätt analysera och bearbeta dessa.

Förbundsstyrelsen föreslår att kongressen beslutar

att första att-satsen ska anses besvarad

att bifalla andra att-satsen