

Styrelsens förslag Ledarnas ekonomiska plattform för den kommande kongressperioden

Bakgrund

Omvärlden är i förändring, chefers förutsättningar och villkor förändras och därmed förutsättningarna för Ledarnas verksamhet. Förändring sker i allt högre hastighet och med större kraft. Nya aktörer och väletablerade företag och organisationer utvecklar verksamhet riktad till befintliga- och framtidenschefer. Ledarnas fortsatta framgång beror på vår förmåga att bli tydligare och mer relevanta i kombination med att utveckla och leverera ett attraktivt erbjudande. Om vi lyckas beror på vår förmåga att förstå chefers behov, snabbt fatta rätt beslut, använda resurser mer effektivt samt använda resurser där det ger bäst medlemsnytta och därmed skapa en flexibel verksamhet som förändras utifrån medlemmarnas behov.

Ledarna har de senaste åren gjort en framgångsrik resa. Från att under 90 talet tappa många medlemmar med stora underskott som följd. Till att utvecklas mot en facklig organisation för chefer med en tydlig ideologisk förankring med betoning på individens egen förmåga, ett attraktivt erbjudande och en effektiv modern leverans av medlemsnytta. Ledarna har med detta haft stora framgångar under de senaste åren vilka resulterat i medlemstillströmning och marknadens kanske mest positivt laddade varumärke.

Nuläge

Konkurrensen på den fackliga marknaden har på mycket kort tid utvecklats från att vara obefintlig till omfattande för vår målgrupp Chefer. Flera fackliga organisationer erbjuder anpassade chefsmedlemskap och företag erbjuder kommersiella tjänster som till delar eller helhet konkurrerar med Ledarna. Också verksamhetens karaktär har förändrats väsentligt. Våra medlemmar som tidigare hade Ledarna mer som en försäkring använder våra tjänster allt mer regelbundet i vardagen. Något som ställer stora krav på kvalitet och omfattning i leveransen av medlemsservice. Vi gör helt enkelt mycket mer till många fler idag.

Konkurrensen har också "tvingat" fram satsning på nya omfattande verksamhetsområden som reklam och försäljning. Nya mer preventiva medlemsbehov i kombination med snabb teknisk utveckling har resulterat i behov av satsningar på kompetensutveckling av medarbetare, nya tjänster och teknikutveckling. Några exempel på satsningar är uppbyggnad av branschverksamhet, utveckling av ny webb, kompetenslyft för medarbetare och



företrädare, uppbyggnad av Samhällspolitisk verksamhet, uppgradering av teknikplattform, vidareutveckling av arbetet med lön, förhandling, demokrati och rådgivning samt utveckling av flera nya tjänsteområden för chefer såsom sparring, karriär och coaching.

Under de sex år som har gått sedan Ledarna höjde medlemsavgiften senast har antalet medlemmar ökat med mer än 20 000 från dryga 70 000 till dryga 91 000. Något som medfört såväl ökad efterfrågan som ökade kostnader för att driva medlemsverksamheten.

Under motsvarande period har vi haft ökade kostnader för bl.a lön, generella kostnadsökningar och nödvändiga satsningar relaterade till att vi blivit fler medlemmar motsvarande 43 mkr.

Detta innebär att våra intäkter ökat med 55,8 mkr till 233 mkr och våra kostnader totalt inklusive satsningar, mer omfattande verksamhet och allmänna kostnadsökningar till 236 mkr.

Genom att arbeta effektivare och smartare vilket illustreras av att 2008 var antalet medlemmar per medarbetare 675 och 2013 var det 742, inkluderat de satsningar vi gjort i kombination med ett ökande antal medlemmar, har gjort att vi inte behövt höja medlemsavgiften på sex år.

Nu behöver vi ha möjlighet att höja medlemsavgiften

Generella kostnadsökningar och en mer omfattande verksamhet innebär att vi behöver ha möjlighet att höja medlemsavgiften. Dels för att bibehålla en sund ekonomi i balans och dels för att möta nu- och framtida medlemskrav på en allt mer omfattande och leverans.

Till detta ska adderas en allt tuffare konkurrenssituation som ställer krav framåt på resurser för marknadsföring, försäljning och utveckling om vi vill förbli framgångsrika.

Ledarna har ett omfattande och attraktivt medlemserbudande. Ett modernt och uppskattat varumärke. En höjning av medlemsavgiften skapar förutsättning för fortsatt framgång och konkurrenskraft.

Mot bakgrund av detta yrkar förbundsstyrelsen att kongressen beslutar

att ge förbundsstyrelsen mandat att besluta om tidpunkter och omfattning av höjningar av medlemsavgiften inom en fastställd ram under kongressperioden.



STYRELSENS FÖRSLAG
**LEDARNAS EKONOMISKA PLATTFORM FÖR
DEN KOMMANDE KONGRESSPERIODEN**

att ge förbundsstyrelsen mandat att höja medlemsavgiften med maximalt 30 kronor under kongressperioden