Alliantie Stop Verkeersongevallen

Verslag: Stuurgroepvergadering Alliantie Stop Verkeersongevallen (online)

Datum: woensdag 28 oktober 2026
Aanwezig: Aaron de Git, Astrid Renes, Elke de Leeuw, Eric Tolboom, Hans van der Meer, Klaas Pool, Miranda Dirriwachter, Danny den Hertog, Simone Krieger-Masselink en Michelle Nieskens

1. Presentatie Strategie 2027

Aaron heeft de nieuwe strategie gepresenteerd, gebaseerd op de positioneringssessie van 23 juli en het bestuursgesprek van 14 september. De Alliantie wordt het werkgeversplatform dat bestaande kennis over verkeersveiligheid vertaalt naar concrete, meetbare actie, via de werkgever naar de medewerker. Elke propositie gaat terug naar wat werkgever en medewerker er zelf aan hebben.

Fase 1: vier bouwstenen

- **Dedicated capaciteit:** een ingehuurde medewerker (2 tot 3 dagen per week) voor werving, ledenadministratie en rapportage, aangestuurd door het bestuur.
- **Lespakket Fred:** plug-and-play afronden, met gastlessen door ouders (medewerkers van leden) op de school van hun kind. Werkstroomleider: Astrid Renes.
- **Digitaal platform:** een portaal met dashboard en downloadbare content voor leden en hun medewerkers. Werkstroomleider nog te beleggen.
- **Communicatie:** structureel en herkenbaar uitdragen en verspreiden van de boodschap van de Alliantie, richting leden, werkgevers en hun medewerkers en een breder publiek, via onder meer website, sociale media en nieuwsbrieven. Uitvoering door Customerscope.

Planning

Bouwen van oktober tot en met december, livegang op 1 januari 2027, uitrol en gebruik van januari tot en met april en evaluatie met go/no-go medio 2027. De start is voorwaardelijk: na de Alliantiedag van 3 november wordt de haalbaarheid beoordeeld. Bij te weinig betalende leden op driejarige basis wordt afgeschaald naar plan B.

Waarde voor de werkgever

Aansluiten levert een aantoonbare bijdrage aan de S van ESG, met een jaarlijkse impactrapportage voor ESG- en CSRD-verslaglegging. Daarnaast draagt het bij aan veiligere medewerkers en het voorkomen van ongevallen bij kinderen, ouderen en fietsers.

Fase 2 (na succes fase 1)

Ledenbasis verbreden, scholen ook direct benaderen, platform uitbreiden, meetmodel verdiepen, lidmaatschapsvormen formaliseren en de organisatie vernieuwen.

2. Lidmaatschappen 2027

De tarieven per lidmaatschap en de bedragen van het conceptbudget zijn terug te vinden in de presentatie.

- **Vriend van:** flexibel jaarabonnement, beperkte toegang tot het platform.
- **Ambassadeur:** driejarig abonnement, toegang tot platform en impactrapportage voor de eigen organisatie.
- **Partner:** driejarig abonnement, actief in de werkstromen en minimaal 10 leads per jaar.

De tarieven voor Vriend van en Ambassadeur worden verhoogd, het tarief voor Partner blijft gelijk. De stuurgroepvergaderingen worden vervangen door werkstromen en vier ledenbijeenkomsten per jaar, steeds bij een ander lid. Met elk bestaand lid wordt na 3 november persoonlijk besproken of een looptijd van 1 of 3 jaar past.

3. Conceptbudget 2027

Het conceptbudget laat een tekort zien. De grootste kostenposten zijn de coördinator en het platform en CRM van Customerscope. Break-even wordt bereikt bij 30 nieuwe ambassadeurs. De kosten voor het afronden van het lespakket zijn in het budget meegenomen. Het platform is nog niet geoffreerd. Het bestuur acht 30 leden eind 2027 haalbaar.

Vertrouwelijk – Copyright © 2026 Alliantie Stop Verkeersongevallen.
Dit document is uitsluitend bedoeld voor geautoriseerde ontvangers en mag niet zonder toestemming worden gedeeld.

4. Bespreking
De aanwezigen waarderen het werk dat is verzet. Klaas vraagt naar scenario's voor het geval er te weinig betalende leden zijn en waarschuwt om op 3 november geen beloftes te doen die niet waargemaakt kunnen worden. Hans adviseert om stellig en vanuit kracht te presenteren en niet langer als organisatie in opstart. Hij ziet veel waarde in de ESG-invalshoek en wil het verhaal intern bespreken. Simone is enthousiast en wil het voorleggen aan haar directie.
Eric merkt op dat de tijdlijn niet helemaal klopt: het lespakket ligt al klaar en er is al vraag naar. Hij vindt het partnerschap, met het hoogste tarief én de meeste inzet, een drempel voor nieuwe leden. Elke licht toe dat de coördinator de dagelijkse en commerciële taken oppakt en de leads opvolgt, maar dat de werkstromen alleen vooruitgaan met inzet van de leden.
Elke vult aan dat de tools op het platform laagdrempelig en anoniem te downloaden zijn. Downloads via het werkgeversportaal tellen mee in de ESG-rapportage voor het betreffende lid.

5. Lespakket
Astrid meldt dat de provincie Drenthe het gratis online lespakket heeft besproken in een landelijk overleg. Naast Drenthe willen nog vier provincies het aanbieden aan scholen. Danny heeft contact met de basisschool van zijn zoon in Ridderkerk, die meedenkt over wat een leerkracht nodig heeft. Mogelijk volgt een gesprek met een bestuursgroep van 11 basisscholen. Danny wil de les ook zelf in de klas geven.
Dat de Alliantie het lespakket kosteloos aanbiedt, wordt gezien als een belangrijke onderscheidende factor. Danny en Simone werken aan een papieren handleiding en materialen voor scholen. Het streven is om in januari te starten met de uitrol.

- Elke stelt voor om in januari of begin februari een aparte kick-off voor het lespakket te organiseren, met scholen, gemeentes en overheid. De aanwezigen reageren positief. Miranda wil gemeentes en scholen uit haar netwerk uitnodigen.
- Astrid oppert om regionale media te benaderen. Voor de kick-off wordt een promotiefilmpje met Fred gemaakt. Hierin wordt duidelijk aangegeven dat het lespakket gratis is en hoe geïnteresseerden contact kunnen opnemen voor de afname van het lespakket.
- Hans stelt voor om bij de informatie voor ouders een wervende boodschap op te nemen: het lespakket is mogelijk gemaakt door de leden, sluit je ook aan.

6. Sponsoring en extra geldstromen
Miranda stelt voor een sponsoroptie toe te voegen voor bedrijven die financieel willen bijdragen zonder alle verplichtingen van een lidmaatschap. Danny en Elke vullen aan met een donatielink voor ouders en scholen, als extra bijvangst. Elke en Astrid zijn positief. Eric vindt dat dit al op 3 november verwerkt moet zijn.
Actie: Elke bespreekt de sponsoroptie met Aaron en deze wordt verder uitgewerkt. Daarnaast wordt uitgezocht hoe een sponsor- of donatielink kan worden ingesteld, bijvoorbeeld via GoFundMe of een vergelijkbaar platform.

7. Registratie van leads
Miranda staat op 3 november op een ESG-beurs en wil daar verwijzen naar de Alliantie. Om te kunnen zien welke aanmeldingen via haar binnenkomen, wordt gewerkt met een QR-code. Later krijgt ieder lid een eigen link of QR-code.
Actie: Eric neemt contact op met Miranda over de uitvoering van de QR-code.

8. Stop Verkeersongevallen Dag op 3 november

- De Alliantie heeft een half uur: Aaron presenteert de strategie in twee à drie slides, Collin doet een commerciële oproep en Danny presenteert het lespakket. Het financiële deel wordt niet getoond.
- Er zijn op dit moment 26 aanmeldingen. Hans kijkt via accountmanagement of er nog relaties kunnen worden uitgenodigd.
- Ingeschrevenen krijgen een herinnering met het verzoek een kwartier eerder aanwezig te zijn.
- Bezoekers die nog geen lid zijn, worden actief benaderd. Het doel is dat zij toestemming geven om een week later gecontacteerd te worden.
- Simone helpt bij binnenkomst met het uitdelen van de naamstickers. Miranda sluit later aan.

Vertrouwelijk – Copyright © 2026 Alliantie Stop Verkeersongevallen.
Dit document is uitsluitend bedoeld voor geautoriseerde ontvangers en mag niet zonder toestemming worden gedeeld.

Alliantie Stop Verkeersongevallen

9. Vervolg

De presentatie en de transcriptie worden per mail verstuurd en op het platform in HubSpot geplaatst. Na 3 november voeren Aaron en Collin gesprekken met elk bestaand lid.
Actie: alle stuurgroepleden sturen uiterlijk vrijdag 30 oktober hun feedback op de presentatie en deze vergadering.
Actie: 14 dagen na de Stop Verkeersongevallen Dag wordt een evaluatiegesprek met de stuurgroep ingepland. Tijdens dit gesprek wordt ook de haalbaarheid besproken. Elke stuurt hiervoor een poll in de WhatsAppgroep.

Besluiten

- De presentatie op 3 november is kort en wervend, zonder financiële gegevens en zonder beloftes die niet waargemaakt kunnen worden.
- Sponsoring wordt in principe toegevoegd als extra geldstroom. De uitwerking volgt.
- Over het voorstel zelf (mandaat fase 1) is nog geen besluit genomen. De stuurgroepleden sturen eerst uiterlijk vrijdag 30 oktober hun feedback.

Actiepunten

Actie	Wie	Wanneer	Afgerond
Presentatie per mail versturen en in HubSpot plaatsen	Elke	Deze week	Ja
HubSpot-toegang voor Simone aanvragen	Elke	Deze week	Ja
Feedback sturen op de presentatie en deze vergadering	Alle stuurgroepleden	Uiterlijk vrijdag 30 oktober	Nee
Sponsoroptie bespreken en uitzoeken hoe een sponsor- of donatielink kan worden ingesteld (bijv. GoFundMe)	Elke en Aaron	Voor 3 november	Nee
Herinnering versturen met verzoek een kwartier eerder aanwezig te zijn	Elke	Deze week	Nee
Met Miranda afstemmen over de uitvoering van de QR-code voor de ESG-beurs	Eric	Voor 3 november	Nee
Poll in de WhatsAppgroep sturen voor het evaluatiegesprek met de stuurgroep	Elke	Deze week	Ja

Ideeën om op terug te komen

- Kick-off van het lespakket in januari of begin februari, met scholen, gemeentes en overheid.
- Media-aandacht voor het lespakket, onder meer via regionale media.
- Wervende boodschap voor ouders bij het lespakket.

Vertrouwelijk – Copyright © 2026 Alliantie Stop Verkeersongevallen.
Dit document is uitsluitend bedoeld voor geautoriseerde ontvangers en mag niet zonder toestemming worden gedeeld.