

Veiledning til drift av avdelinger i Negotia

(Erstatter tidligere retningslinjer – vedtatt av forbundsstyret 25.01.08)

Momenter om avdelingenes rolle i organisasjonen og tips til hensiktsmessig innretning av arbeidet.

Innledning - den lokale organisasjonsbyggingen

Negotia er et fagforbund hvor en av grunnidéene er å bygge opp og holde levende en god dialog mellom partene og på bedriftsnivå, slik at vi er i posisjon og kan være med å påvirke lønns- og arbeidsvilkårene til enhver tid. Dette må i hovedsak gjøres av medlemmer og tillitsvalgte ute på arbeidsplassene.

Kontakten mellom medlemsgrupper i lokale områder er i tillegg avgjørende for organisasjonsbyggingen og opplevelsen av tilhørighet. Det er i denne sammenhengen avdelingene har en sentral funksjon. Med gode, relasjonsskapende aktiviteter i sine områder, bidrar avdelingene til å styrke fellesskapet og identiteten blant medlemmene.

Kanalen til demokratiet

Avdelingene er til for alle medlemmene de omfatter. Årsmøtet er åpent for alle, og alle har for eksempel den samme retten og muligheten til å bli valgt til verv, enten man er enkeltmedlem eller del av en stor klubb. Den samme muligheten gjelder i forhold til de utsendingene avdelingene velger til de årlige regionsmøtene, som igjen velger delegater til landsmøtet. Landsmøtet er det øverste beslutningsorganet i forbundet og velger blant annet forbundsstyret. Det er medlemmene som eier forbundet, og som selv velger sine ledere – og avdelingene er den viktigste kanalen til demokratiet.

Den formelle rollen

Avdelingene skal først og fremst være kontaktledd mellom medlemmer og klubber i sitt område og de sentrale organisasjonsleddene. De forvalter økonomiske midler i forbundet og skal forestå aktiviteter – både faglige og sosiale – som supplerer det som tilbys fra administrasjonen. Å holde kontakt med klubbene og de klubbtilitsvalgte er viktig, likeledes å vurdere positivt søknader fra disse om økonomisk støtte til lokale aktiviteter.

Vedtektenes krav til avdelingene er blant annet følgende (§ 9):

- Holde årsmøte innen utgangen av februar måned.
- Sende årsberetning med regnskap, virksomhetsplan og budsjett til administrasjonen.
- Arrangere årlige lønnskonferanser.

Utover det formelle, står avdelingene i prinsippet helt fritt i valg av tiltak og aktiviteter. Mer om dette i de neste avsnittene.

Mulighetene og midlene finnes

Noen avdelinger er gode til å skape entusiasme og oppslutning om aktiviteter. En blanding av noe både på den faglige og sosiale siden, viser seg ofte å være oppskriften bak et vellykket arrangement. Utflukter av forskjellige slag med god mat, kulturinnslag og foredrag om et faglig tema, er et konsept som mange har hatt god erfaring med. Et julemøte etter en tilsvarende eller liknende modell, likeså. Eller en hotellhelg kombinert med kurs, og så videre. Vær oppfinnsomme. Eksemplene og mulighetene er mange – og mange får det til.

Åtte prosent av medlemskontingenten går tilbake til avdelingene. I tillegg settes det av en pott på tre prosent av totalt innbetalt kontingent, som tildeles avdelinger, klubber og regioner etter søknad. Tanken med dette er å stimulere til aktivitet. Vitsen er at midlene skal komme medlemmene til gode, gjennom for eksempel praktisk nyttige og sosiale arrangementer som beskrevet i forrige avsnitt.

Se mer om ordningen med 3 prosent-midler på www.negotia.no (under menyvalget "Medlemsfordeler").

Et velfungerende styre

At styret arbeider og fungerer godt sammen som et lag, er helt nødvendig for å lykkes. Styret er den drivende kraften i avdelingens virke, uten initiativ og administrering skjer det ingenting. Flere av kursene Negotia tilbyr, fokuserer på lagarbeid. Deltakelse på disse anbefales varmt. (Se mer under www.negotia.no – "Kurs og kompetanse").

Styrets sammensetting: Avdelingsstyret skal ha en leder og inntil seks styremedlemmer, pluss to varamedlemmer. Det bør velges navngitte personer i rollene som nestleder, sekretær, kasserer og revisor.

Møtefrekvens: Styret må selv finne sin arbeidsform, inkludert antall møter. Et styremøte hver annen måned kan være et greit utgangspunkt.

TIPS: Sett rekruttering på dagsordenen på hvert styremøte. Er det bedrifter i nærområdet med medlemspotensial? Er det personer der som kan kontaktes? Bruk markedsavdelingen i Negotia sentralt for oppfølging av mulige rekrutteringsprosjekter.

12 tips til vellykket avdelingsdrift

- Vær opptatt av mulighetene i stedet for vanskelighetene – vær oppfinnsomme
- Ta med hele styret på kurs i lagarbeid
- Skriv protokoller fra møtene dere har – snakk om rekruttering på hvert møte
- Ha som mål å gjennomføre én samlende aktivitet for medlemmene hvert halvår
- Send leserinnlegg og bilder fra aktiviteter til Negotia magasin
- Send et enkelt infoskriv til medlemmene hvert halvår
- Lag deres egen web-side – dette får dere hjelp av administrasjonen til
- Bruk de pengene dere har til rådighet heller enn å spare
- Sørg for å holde årsmøte, men finn på noe spennende i tilknytning til det
- Før et enkelt regnskap, lag årsrapport og send den til Negotia
- Delta på regionsmøtene med det antallet dere har rett til. (Vedtektens § 8)
- Tenk på at det dere gjør skal være moro og givende – for dere selv og fellesskapet.

Avdelingens kontaktperson i administrasjonen: Politisk rådgiver Stein Johansen

HUSK!

DET DU LÆRER SOM TILLITSVALGT GIR PERSONLIG UTVIKLING SOM KOMMER TIL NYTTE PÅ MANGE ANDRE OMRÅDER I LIVET!