

Vragen van leden voor de ALV van juni 2026

1. Financieel verslag/Plan van Aanpak

Een duidelijke uitleg over het negatieve resultaat over 2024 en 2025 is gegeven door Mw. Henriette van Westerhoven. Desalniettemin zitten we met een tekort van bijna € 300.000. Duidelijk is dat we aan de bak moeten om onze inkomsten te verhogen.

Er is een terugloop te zien in het aantal bezoekers aan molens en museum, ook bij de molens die doorgaans de grootste aantallen bezoekers trekken. De "Tik-Tok toerist" wordt wel door de toeristen business naar de molens gelokt (onder het mom van "de Zaanse Schans is gratis"), maar bezoekt zelden een molen tegen betaling. In het Plan van Aanpak wordt gesproken van het repareren van de terugval van bezoekers. Vragen:

- Wordt er gewerkt aan een strategie om deze terugval te kunnen repareren? Waar wordt dan aan gedacht? **Wij volgen het meerjarenbeleid aangevuld met een inkomsten diversificatie van de nieuwe directeur**
- Blijven wij ons richten op het massatoerisme of gaan we voor een goede presentatie van ons Erfgoed? **Gezien bovenstaande vraag over terugval van inkomsten zijn wij genoodzaakt om ons te oriënteren op meer inkomsten, dit kunnen wij doen door bezoekers trekken naar onze molens alswel ons richten op andere pijlers, te denken aan fondsenwerving, sponsoring, producten van de molen**
- Weten we de waarde van ons Erfgoed beter te benutten? **De insteek van de huidige directeur is ons erfgoed als inhoudelijke kracht te zien om een duurzaam inkomsten model in te richten**
- Willen/kunnen we ons gaan richten op andere doelgroepen dan de Tik-Tok toerist? Denk hierbij aan relaties met (Zaanse) bedrijven voor bedrijfsuitjes, een fonds op naam voor een van onze molens (levert veel meer op dan een bedrijfslidmaatschap), bezoek van leerlingen van relevante opleidingen, speciale openingstijden voor de Zaanse e.d.
Dank voor de vele suggesties, onze huidige directeur nodigt u graag uit om onder het genot van een kopje koffie verder te filosoferen.

Uit het vorig jaar uitgevoerde onderzoek zijn verbeterpunten voor de organisatie naar voren gekomen. Zaken als communicatie vanuit de leiding/het kantoor naar de vrijwilligers/medewerkers/ leden vereist een verbetering. Ook moeten vrijwilligers/leden beter worden meegenomen in de processen die er lopen bij DZM en op De Schans. Het openstellen van De Bleeke Dood en de verkoop van een nieuw ticket was zo'n activiteit die kort van tevoren werd aangekondigd. Ineens was het er. Vragen:

- Waarom hebben we nu aan de voorkant van De Schans een combiticket voor € 15,00 waarmee de bezoekers alle objecten van DZM mogen bezoeken, terwijl op al deze objecten een combiticket voor het Molenmuseum plus 2 molens ad € 22,00 te koop is?
- Hoe krijg je dit uitgelegd aan b.v. iemand die via internet € 22,00 heeft betaald en er bij De Bleeke Dood achter komt dat daar een ticket voor € 15,00 te koop is?
- Gaat het hier om een Pilot? Heeft dit te maken met "de lead terug nemen"?

Als kassamedewerker werd ik nogal laat geconfronteerd via de mail en mag ik het aan de bezoekers gaan uitleggen.

Dank voor je betrokkenheid en zorg. Ons streven is om tijdige communicatie richting vrijwilligers, leden en medewerkers te doen laten uitgaan. Dit lukt niet altijd waarvoor ons excuus.

Om de bezoektrek naar de achterste molens en museum te bevorderen is voor nu gekozen voor 1 ticket voor alle locaties van DZM. Om te leren hoe we dit het beste kunnen uitrollen zijn we begonnen met de verkoop, we gaan dit zo snel mogelijk uitrollen op alle molens en het Molenmuseum. De mogelijke verwarring onder de bezoekers is dan opgelost. Het betreft geen pilot.

Na het onderzoek werd besloten dat er in 2026 bijeenkomsten met/voor de vrijwilligers zouden worden georganiseerd. Het bleef de eerste maanden van het jaar nogal stil daaromtrent. Ik dacht toen dat de zaak weer eens een stille dood zou sterven. Maar ineens was ie daar! Vlak voor de ALV! Vraag:

- Waarom worden sommige bijeenkomsten voor vrijwilligers en leden om 16.00 uur gehouden? Voor werkenden is dat een onhaalbare tijd, soms ook voor vrijwilligers die bij DZM of elders aan het werk zijn. Alleen de gepensioneerden kunnen er dan aan deelnemen.

We hebben meer dan 300 vrijwilligers en meer dan 3.000 leden. We hebben diverse bijeenkomsten gehouden op diverse tijden om een ieder te kunnen voorzien om er een keer bij te zijn.

Het in- en verkoopbeleid van DZM is nogal grillig en niet altijd even professioneel. Vragen:

- Is er wel eens nagedacht om iemand aan te trekken die dit vak beheerst?
- Zijn er onder onze leden mensen, die hierbij zouden kunnen helpen?

De enorme lading van 5000 jubileumblikken, die is aangeschaft. De hoeveelheid pindaolie die jaarlijks moet worden weggegooid (kunnen we die bulk gaan verkopen aan bijvoorbeeld een of meer Chinese restaurants?). De tablets voor bij de kassa om de digitale ledenpas te kunnen scannen, was dat nou nodig?

De fysieke ledenpas had toch langdurig gemaakt kunnen worden net als de Museumjaarkaart? Voor de lijnolie waren er voor aanvang van het seizoen geen blikjes beschikbaar en toen die er uiteindelijk waren, waren er geen etiketten. Enige stroomlijning zou welkom zijn.

Bedankt voor deze signalering, dit is ons bekend en we zijn hier mee aan de slag om dit te verbeteren.

2. Jaarverslag/Plan van Aanpak

Er is een kleine terugloop te zien in het aantal leden (vergrijzing), het aantal jeugdleden durf ik toch wel erg laag te noemen. In het Plan van Aanpak staat wel dat we het aantal leden willen verhogen. Vragen:

- Wordt er gewerkt aan een strategie hoe we dat gaan aanpakken?
- Komt er een aparte strategie voor het werven van jeugdleden?
- Zijn wij bereid te accepteren dat zo'n 80% van de leden van een vereniging als DZM als slapend lid, dan wel donateur beschouwd kan worden?

Zij steunen de vereniging omdat zij het werk van de vereniging waarderen en vertrouwen er op dat alles goed gaat. Daarnaast is het bekend, dat als je minder/niet actieve leden wilt betrekken, je hen persoonlijk moet benaderen met een concrete vraag. Dan kun je hen soms over de brug trekken. Dit besef kan helpen bij het ontwikkelen van een strategie om leden te behouden.

Onze vereniging heeft veel leden, het klopt dat de terugloop o.a. komt door vergrijzing. Dit is een punt van aandacht en staat inmiddels in de meerjaren strategie.

In het jaarplan wordt ook gesproken over het vergroten van het aantal vrijwilligers incl. toename incentives. De vrijwilligers zijn van levensbelang voor DZM. Zonder hen draait er geen molen en is het museum gedoemd te sluiten. Een motiverende omgeving is belangrijk om hen aan de vereniging te binden. Vraag:

- Wat vindt de leiding dan van opmerkingen van betaalde medewerkers als:
 - o Je krijgt wel een contract voor het komende seizoen, maar je moet wel geld opleveren (gevolg: de persoon in kwestie kijkt nu met regelmaat in het kassasysteem wat de stand van de inkomsten van die dag is.....)
 - o Wat doe je hier eigenlijk nog als je zoveel kritiek op de vereniging hebt? (Kritische mensen worden vaak als lastig ervaren, maar je kunt er veel aan hebben als je hun kritiek serieus neemt en hen bij de oplossing betreft)

De directie erkent het grote belang van vrijwilligers voor DZM. Mocht men vragen hebben dan kan men zich tot de directie wenden en kunnen we direct antwoord geven bij de persoon in kwestie.

In het jaarplan wordt gesproken over “uitvoering geven aan het principebesluit van de Gemeenteraad van Zaanstad”. Hiervoor staan een viertal activiteiten genoemd met als doel “het beschermen van ons erfgoed”:

- de lead (terug) nemen
- facilitaire en veiligheidsservices adopteren in de lead
- gereedmaken organisatie naar leveranciersmodel
- belang erfgoed, molens uitdragen

Vragen:

- Wat wordt bedoeld met “de lead (terug) nemen”?
- Zijn wij de lead onderweg in het proces dan kwijtgeraakt?
- Zaten we niet op één lijn met de andere erfgoedpartijen? Wat is er voorgevallen?

We bedoelen hiermee het continue zorgdragen voor gelijkwaardigheid in de samenwerking.

Uit de bijeenkomst over het aan te leggen fietspad (de gekozen optie van de gemeente, waar wij het terecht geheel mee oneens zijn en waar een inhoudelijk een zeer goede zienswijze over naar de gemeente is gestuurd) is bij mij de indruk ontstaan dat we de uitvoering van het door de raad genomen principebesluit in de ijskast hebben gezet. Er werd gesproken van opschorting/tijd kopen, eerst snel uitvoerbare verbeteringen toepassen, maar er werd niet gesproken over de andere opties en welke optie DZM dan zou willen kiezen. Vraag:

- Heeft DZM al een voorkeur?
- Welke kant gaan we nu op met DZM?
- Is de samenwerking met de andere erfgoedpartijen van de baan? En zo ja, waarom? Zo nee, wat is dan de strategie?

DZM heeft in haar meerjarenstrategie een streven uitgesproken op samenwerking op de Schans. Momenteel speelt deze kwestie rond het openbare fietspad, hiervoor hebben wij een statement op onze website geplaatst.

We worden nogal heen en weer geslingerd in de organisatie! Bijna 4 jaar is er keihard gewerkt aan een plan om tot een goede oplossing voor beheer en behoud van het erfgoed op De Schans te komen. Een weg met de nodige hobbels, vooral in ons jubileumjaar. Nu wordt er geroepen dat we “autonoom” willen zijn. Vragen:

- Denken wij nu echt dat we het in ons eentje gaan redden?
- Is dit ons Plan B?
- Is daar een berekening voor gemaakt?

Onze vereniging bestaat al meer dan 100 jaar. DZM is een onafhankelijke organisatie zonder subsidie. Echter in het huidige tijdsgewricht ontkomen we er niet aan om ons te richten op inkomstenwerving. Samenwerken op de Schans ligt hierbij voor de hand.

* De achtergestelde lening ad 709.713, - wat mij voor de eerste keer opvalt dat er als zekerheid een vervreemdingsbeding is afgegeven op de Kat. Nu is voormeld beding geen “harde” zekerheid maar het is niet gewoon dat er een zekerheid wordt gevraagd bij een achtergestelde lening. Neem aan dat een en ander expliciet in de leningsovereenkomst is beschreven zodat het de achterstelling niet aantast.

We hebben de overeenkomst nog eens doorgelezen en dat klopt inderdaad.

* Lening VMR ad 80.726 waarom is deze opgenomen terwijl wij voldoende liquide aanwezig was om de VMR te voldoen.

Dit betreft een onderlinge regeling met Stichting De Zaanse Schans. De VMR was in 2023 € 0,30 en is verhoogd naar € 0,55. Met de Stichting ZS is afgesproken dat ze ons tegemoet zijn gekomen voor het verschil van € 0,25. In 2025 wilden ze het wel vergoeden maar als de

samenwerking niet door zou gaan dan zouden we dit bedrag terug moeten betalen. Uit voorzichtigheidsbeginsel hebben we het verschil niet genomen als positief resultaat maar op de balans opgenomen als eventueel nog terug te betalen lening. Als de samenwerking wordt gerealiseerd dan wordt de schuld overgenomen door de gezamenlijke erfgoedpartijen.

* onder specificatie baten uit verkoop handelsgoederen staat vermeld: winstaandeel WMC nihil.

Onder specificatie baten groep staat vermeld winstaandeel WMC 304.823,-

Is dit te verklaren?

We zijn bezig met het beter registreren en administreren en presenteren van onze 2 entiteiten. Dit betekent een andere presentatie van de cijfers in de jaarrekening. In 2024 werd dit gepresenteerd onder Winsttaandeel WMC

* De vereniging heeft nog een forse RC op WMC weliswaar gedaald ten opzichte van 2024 maar om te bepalen of deze vordering "hard" is feitelijk inzage in de jaarstukken 2025 WMC gewenst.

De R/C verhouding was op 31/12/2025 volledig afgelost Dit saldo betreft een nieuwe schuld ontstaan op 31/12/2025 namelijk de 90% winstdeling van € 304.823, een stukje interest € 2.413 en € 9.276 aan diverse bedragen die op de bankrekening van DZM zijn ontvangen maar toehoren aan WMC. Deze R/C is in mei 2026 volledig afgelost.

* Volgens mij is de VMR in 2025 0.30 per bezoeker derhalve 135.713 in de cijfers staat een bedrag af 105.988 ik ben het VMR spoor bijster. Wat gaat deze post naar verwachting doen in 2026 ? (In de begroting van december is deze post nog niet opgenomen)

In 2025 is het tarief voor de VMR € 0,55. Zie ook antwoord hierboven.

In 2026 vallen de entreegelden volledig in WMC dus ook de te betalen VMR. In 2026 geldt een tarief van € 0,55 voor de VMR

* de bezoekers aantallen lagen in 2024 op 518.586 en in 2025 op 452.379 hoe verloopt 2026 tot op heden en wat was het en in het aantal bezoekers via de touroperators is in 2024 2025 en 2026 ben benieuwd naar de tendens.

De tendens is licht dalend, Bjorn zal hier even bij stilstaan op de ALV.