

Voorwoord

Groningen, 14 november 2016

Beste lezer,

Op 23 mei 2016, inmiddels bijna een half jaar geleden, zijn wij ingetreden als het 36e MARUG Bestuur en hebben wij onze beleidsplannen gepresenteerd. In het afgelopen half jaar hebben we de focus gelegd op de digitale uitstraling en internationalisering van de MARUG. Daarnaast zijn we ook druk bezig geweest om de betrokkenheid van bachelorstudenten met interesse in marketing en pre-master Marketing studenten bij de MARUG te vergroten.

Wat betreft de digitale uitstraling zijn we op dit moment onder andere in de eindfase van het ontwikkelen van de nieuwe website en is er inmiddels een nieuwe promovideo gelanceerd. Daarnaast zijn er ook stappen gezet wat betreft de internationalisering van de MARUG. Zo is de SPSS cursus in het Engels aangeboden, zal er deze week een speciale activiteit plaatsvinden gericht op internationale studenten en bachelorstudenten en zijn de mogelijkheden bekeken voor recruitment voor internationale leden. Tot slot is de betrokkenheid van bachelorstudenten en pre-Master marketing studenten bij de MARUG vergroot, bijvoorbeeld door het opzetten van een case voor eerstejaars bedrijfskunde studenten voor het vak Marketing en zijn er informatiebrochures opgesteld.

In dit halfjaarlijks verslag wordt verder ingegaan op de uitwerking van deze beleidsplannen en de resultaten die hiermee geboekt zijn. Mochten er vragen ontstaan na het lezen van dit halfjaarlijks verslag beantwoorden wij deze graag op de Halfjaarlijkse Algemene Ledenvergadering op 14 november in het Heerenhuis.

Met vriendelijke groet,

Het MARUG Bestuur 2016-2017,

Nick van de Gevel
Voorzitter



Loy Löwik
Penningmeester



Maylen de Koning
Interne Betrekkingen



Maaïke van Os
Secretaris



Martijn Diekmann
Externe Betrekkingen



Miranda Leijen
PR & Promotie



Inhoudsopgave

Agenda	4
Notulen Algemene Ledenvergadering 23 mei 2016.....	5
1. MARUG Basisvoorwaarden	26
2. Beleidsplan MARUG Bestuur 2016-2017	27
2.1. Digitale uitstraling en administratie van de MARUG versterken	27
2.1.1. Website vernieuwen	27
2.2.2. Actualiseren van de ledenadministratie.....	27
2.1.3. Nieuwe promotievideo.....	28
2.2. Internationalisering van de MARUG.....	28
2.2.1. International Ambassadors aanstellen.....	28
2.2.2. Recruitement voor internationale leden.....	28
2.2.3. Waarde van het MARUG lidmaatschap vergroten voor internationale studenten	29
2.3. De betrokkenheid van bachelor en pre-master Marketing studenten bij de MARUG vergroten	30
2.3.1. De betrokkenheid van de bachelorstudenten bij de MARUG vergroten	30
2.3.2. De betrokkenheid van de pre-master Marketing studenten bij de MARUG vergroten	30
2.3.3. Informatiebrochure aanbieden	30
3. Beleidsplan omtrent commissies en evenementen	32
3.1. MARUG Marketing Conference	32
3.2. Marug.nl Media Team	32
3.3. Promotie- en Activiteitencommissie	32
3.4. Mind over Marketing.....	33
3.5. International Marketing Experience.....	33
3.6. Master Marketing Team	33
3.6.1. Master Career Day.....	34
3.6.2. Brand Experience.....	34
3.6.3. Master Marketing Seminar.....	34
3.6.4. Intelligence Event	34
3.7. Battle of Marketeers	34
3.8. Inhousedagen	35
3.9. Dublin Inhousetour.....	35

3.10. Inhousetour Duitsland	35
3.11. Marketing Classes.....	36
3.12. Plus Inhoudelijk Evenement	36
3.13. Recruitment Days	36
3.14. ComMa Congres	37
3.15. Commercial Night.....	37
3.16. Cursussen	37
3.17. Campus Recruiters.....	38
3.18. Marketing Associatie Nederland	38
4. Financieel Halfjaaroverzicht 2016-2017	39
4.1 Voorwoord.....	39
4.2 MARUG Balans.....	40
4.3 Toelichting MARUG Balans.....	41
4.4 Begroting MARUG Bestuur	42
4.5 Toelichting MARUG bestuursbegroting.....	43
4.6 MARUG Activiteiten Begroting	44
4.6.1 MARUG Activiteiten baten	44
4.6.2 MARUG Activiteiten lasten.....	45
4.6.3 Afrekening evenementen.....	46
4.7 Toelichting begroting MARUG Evenementen	47
4.8 Goedkeuring	48
5. Actieve leden 2016-2017	49
Jaarplanning 2016-2017	52

Agenda

Locatie: Het Heerenhuis, Spilsluizen 9, Groningen
Datum: 14 november 2016
Tijd: 19:30

1. Opening
2. Vaststellen agenda
3. Mededelingen
4. Ingekomen stukken
5. Vaststellen notulen Algemene Ledenvergadering 23 mei 2016
6. Secretarieel halfjaarverslag 23 mei 2016 - 14 november 2016
7. Mogelijkheid tot vragen
8. Financieel halfjaarverslag 23 mei 2016 - 14 november 2016
9. Mogelijkheid tot vragen
10. Voorstel tot benoemen van Liane Voerman als erelid
11. Rondvraag
12. Sluiting

Notulen Algemene Ledenvergadering 23 mei 2016

Datum: 23 mei 2016
Locatie: Martinikerk, Martinikerkhof 3, Groningen
Tijd: 19.30 uur
Technisch voorzitter: Niels van Bussel

Aanwezig:

Sebastiaan Jansen, Jochem Lubsen, Nynke Rozema, Roelof Takens, Thomas Jonkman, Anmarie Germs, Fleur Bastin, Nienke Oudenampsen, Ismay Schaaïj, Hylke Kroon, Ilse Grasmeijer, Folkert van Zanten, Danieck Oude Lenferink, Hedde Weerman, Louis de Bruijn, Emma Braams, Sabine Hidding, Annemiek de Graaf, Tim Menkveld, Daniël Lutjens, Luuk Appels, Eline Nieboer, Marjolein Aalbers, Amber Zijlstra, Loes Kistemaker, Annabelle Waldus, Yanne de Lang, Rogier Muis, Jelle Schaap, Eline Klaver, Tijmen Oudshoorn, Joost van den Beukel, Sterre Peters, Chantal ter Haar, Leon Wilbrink, Siebren Hazelhoff Roelfzema, Liesanne Rooks, Ruth van Dongen, Doreen Posthuma, Anne Alsem, Robert-Jan Roos, Dave Knipmeijer, Freek van Haarlem, Tim Winters, Robin Gringhuis, Siri de Ruiter, Anna Dantuma, Jord Schepel, Dennis Kant, Lars Goes, Robbert Kloosterman, Leo Wijnstra.

1. Opening

Niels van Bussel opent de Algemene Ledenvergadering om 19.34 uur.

2. Vaststellen agenda

*Er zijn binnen de daarvoor gestelde termijnen geen agendapunten binnengekomen.
De agenda wordt vastgesteld.*

3. Mededelingen

Telefoons dienen uitgeschakeld te zijn. Er mag niet gerookt worden in de zaal. Iedereen dient de presentielijst te tekenen. Wanneer er vragen zijn dient dit door handopsteking bekend te worden gemaakt. Bij vragen dient er te worden opgestaan, de naam duidelijk genoemd te worden en vervolgens de vraag worden gesteld. Als iemand de zaal wil verlaten dient degene zijn hand op te steken zodat de secretaris dit kan notuleren.

4. Ingekomen stukken

Er zijn twee ingekomen stukken ingebracht door het zevende TeMa bestuur en het MARUG Bestuur 2013-2014.

5. Vaststellen notulen HALV 17 november 2015

De notulen worden goedgekeurd.

6. Secretarieel jaarverslag 2015-2016

Bas Wagenmaker geeft een korte presentatie.

7. Mogelijkheid tot vragen over het secretarieel jaarverslag 2015-2016

Marjolein Aalbers: Bas, allereerst bedankt voor je presentatie. Ik heb een aantal vragen. De eerste vraag is nog naar aanleiding van de HALV. Hier had je het volgens mij met Niels over, over de Business Course en Assessment, dat jullie nog niet helemaal wisten hoe jullie het gingen doen met geld. Het was eerst €75 voor beide. Hoe hebben jullie dat uiteindelijk opgelost? Is de tweede Business Course ook €75 geweest voor de mensen die meededen?

- Bas Wagenmaker: Ik zou je eigenlijk moeten vragen om de financiële vragen aan het eind te doen, maar ik kan het wel even aan Coen vragen.
- Coen Zweers: Kan je het nog een keer herhalen?
- Marjolein Aalbers: De Business Course of Assessment, was dat ook €75 voor de tweede?
- Coen Zweers: Ja.
- Marjolein Aalbers: Is dat dan ook de reden geweest dat er maar 18 personen mee hebben gedaan, iets minder dan de helft van de eerste keer?
- Coen Zweers: Nee het was een beetje tricky, want dit was een cursus waar je al best wel wat kennis van moest hebben, dus je had een hele kleine vijver eigenlijk van de Online Business Course, en daarom hadden we niet zo heel veel aanmeldingen, maar wel nog een hoeveelheid die we graag wouden. We wilden gewoon niet met een hoger bedrag dan €75 komen. Een cursus kost veel, maar je krijgt ook ontzettend veel, dus ik voorzie dat in de toekomst die aanmeldingen wel omhoog gaan.
- Marjolein Aalbers: Oké. Maar hebben de mensen van de eerste cursus ook meegedaan met tweede cursus?
- Coen Zweers: Ja, dat moet ook.
- Marjolein Aalbers: Oké. En over de RUGCIC, ik vroeg me af of het is gecommuniceerd met jullie partners, met de MARUG partners?
- Bas Wagenmaker: Wij hebben niet aan hun verteld dat wij een nieuw samenwerkingsverband hebben met het RUGCIC. Het is niet heel standaard om het te laten weten als we meer partners krijgen.
- Marjolein Aalbers: Oké. Want de 25 studenten die nu een plek gevonden hebben, zijn die allemaal geplaatst bij partners van de MARUG?
- Bas Wagenmaker: Nee, niet allemaal bij partners.
- Marjolein Aalbers: Ook bijvoorbeeld bij het RUGCIC?
- Bas Wagenmaker: Onder andere ja.
- Marjolein Aalbers: Oké. En een kleine vraag over de informatievoorziening voor Plusleden. Hebben jullie daar reacties op gehad ook?
- Bas Wagenmaker: Ja, van Lotte hoorde ik, ik heb de e-mails zelf niet gelezen maar waren ze erg enthousiast.
- Lotte Logher: Ik kan hier wel even op inhaken. We hebben best wel veel leuke reacties gehad van mensen die dan in september bijvoorbeeld al blij zijn dat ze dan alvast weten dat dan en dan de Plusborrel of een Grachtenborrel gaat plaatsvinden,

gewoon omdat ze er dan vast rekening mee kunnen houden. En mensen die het leuk vinden om vroeger al iets over de Conference te horen of over het Lustrum bijvoorbeeld. Dus voor zover ik heb kunnen merken is dat heel positief ontvangen.

Marjolein Aalbers: Goedzo. En nog twee laatste vragen, hoeveel Psychologie studenten hebben met de Mind over Marketing meegedaan? Dus studenten die aan de faculteit GMW studeren?

Lotte Logher: Als ik zou moeten gokken zou ik zeggen ergens tussen de 10 en 20 studenten.

Bas Wagenmaker: Ergens tussen de 10 en 20, maar we hebben de inschrijvingen helaas niet bij de hand. Daar zou je tijdens de pauze nog even op terug kunnen komen.

Marjolein Aalbers: Helemaal goed. En jullie hebben het er over dat jullie meer communicatie studenten hebben binnengehaald, hebben jullie daar ook cijfers van?

Lotte Logher: Ja. Ook niet zo bij de hand, maar ik zou het zeker in de pauze even voor je kunnen opzoeken.

Tim Menkveld: Bas, hartstikke bedankt. Een puntje misschien voor volgend jaar, dat gaat over het continueren en het optimaliseren van de cursussen die jullie aan hebben geboden. Misschien is het interessant om te kijken of er ook cursussen aangeboden kunnen worden die aansluiten bij wat je later als Marketing Intelligence student gaat doen. Bijvoorbeeld een MySQL cursus en andere cursussen. We kregen als feedback bij het Marketing Intelligence Event dat ze die juist gebruiken, in plaats van SPSS. Dat is misschien een puntje voor aankomend jaar.

Bas Wagenmaker: Goede tip, dankjewel. Dat is zeker iets wat wij ook al meerdere keren hebben gehoord, dus we zijn aan het kijken wat hierin de mogelijkheden zijn. Wellicht volgend jaar, wie weet.

Ilse Grasmeijer: Bas, dankjewel. Ik had allereerst een vraag over de MARUG Pool. Je geeft aan dat je nu CV's doorstuurt. Hoe reageren bedrijven daarop, op het moment dat je CV's doorstuurt? En merk je dan ook bijvoorbeeld dat ze minder naar andere evenementen komen omdat ze toch al studenten op een andere manier kunnen vragen?

Bas Wagenmaker: Nee, we hebben niet per se gemerkt dat bedrijven minder snel naar onze evenementen komen. We hebben eigenlijk altijd qua acquisitie onze doelstellingen wel behaald. We hebben juist heel veel positieve reacties gehad omdat we zo actief bezig zijn. Het is natuurlijk deels ook een soort van employer branding dat bedrijven hun gezicht laten zien, maar vervolgens moet ook concreet de link worden gelegd zodat de student op het bureau van de recruiter komt, en die uiteindelijk opbelt voor een gesprek.

Ilse Grasmeijer: Die matches tussen de bedrijven en de student, die maken jullie wel zelf?

Bas Wagenmaker: Ja.

Ilse Grasmeijer: Ik had nog een vraag over de Raad van Toezicht en de meerdere verantwoordelijken. Jullie hebben daar nu even mee gewerkt. Hoe bevalt dat? En merk je dat dat ook altijd nodig is om twee verantwoordelijken per se te hebben?

Bas Wagenmaker: Het is niet altijd nodig, in principe als alles perfect gaat dan is het niet nodig, maar juist voor de momenten waarop je een belangrijk punt bereikt en de diepte in moet gaan en eigenlijk het liefst een commissielid aan tafel wilt hebben om even duidelijkheid te scheppen, dan is een hoofdverantwoordelijke heel handig omdat die alles moet weten, alsof je in de commissie zit. Dat is heel effectief gebleken.

Ilse Grasmeijer: Overwegen jullie dan ook om voor commissies waarvoor het bijvoorbeeld minder nodig is om dan die tweede verantwoordelijke dan weer weg te halen?

Bas Wagenmaker: Nee, dat op het moment niet.

Dennis Kant: Bedankt Bas. Ik heb een vraagje over het optimaliseren van het cursusaanbod. Ik zag dat jullie de Online Business Course hebben gedaan dit jaar en ik zag dat jullie daar 8 huiswerkopdrachten aan toe hebben toegevoegd. Toch is het evenement geëvalueerd met een 6.9, en andere evenementen zijn bijvoorbeeld hoger geëvalueerd. Ik vroeg me af of jij of je opvolgers ideeën hebben om de cursus toch naar een hoger level te krijgen.

Bas Wagenmaker: Ik wil niet teveel het gras voor de voeten van hun wegmaaien, maar ze hebben er wel een concrete oplossing voor. Dat laat ik eigenlijk nog even aan hen om dat straks te vertellen. Maar er is over nagedacht.

Dennis Kant: Dan heb ik nog een vraagje, over de Google AdWords. Hoe kunnen jullie dit nog beter besteden? En zijn jullie tevreden met hoe het tot nu toe besteed wordt?

Bas Wagenmaker: Op het moment, vandaar dat ik het ook aan het begin van mijn presentatie liet zien, wordt er echt heel erg gefocust op de recruitment afdeling van de website. En wat we eigenlijk willen is dat we ook voor onze blogs van het Media Team bijvoorbeeld AdWords gaan gebruiken. Op het moment dat er een bepaald trending topic is, dat dat dan ook via AdWords wordt gepromoot zodat die blogs vervolgens ook meer traffic gaan krijgen.

Het secretarieel jaarverslag 2015-2016 wordt vastgesteld.

8. Financieel jaarverslag 2015-2016

Coen Zweers geeft een korte presentatie.

9. Mogelijkheid tot vragen over het financieel jaarverslag 2015-2016

Hedde Weerman: Bedankt voor je presentatie allereerst. Ik denk dat je een gelukkig boekjaar hebt gehad. Ik heb een paar vragen. Allereerste wat me opvalt is dat het eigen vermogen is gekrompen in jouw jaar, maar op de bestuur winst- en verliesrekening heb je een winst van 4K, en je hebt ook een positief resultaat bij commissies. Ik vroeg me af, normaal gesproken vloeit dat toch door naar het eigen vermogen?

- Coen Zweers: Nee. Je hebt de winst en verlies van het bestuur, en dan heb je ook de winst en verlies van alle evenementen en activiteiten, en onderaan de streep worden dus de totale baten van beide kanten opgeteld en uiteindelijk komt daar een positief resultaat uit. Dus dit is eigenlijk het resultaat van het bestuur, maar je hebt natuurlijk ook nog alle evenementen. Dus dat is gelinkt.
- Hedde Weerman: Oké, dankjewel. En daarnaast zag ik nog dat je een incidentele last hebt, namelijk een claim van iemand voor auteursrechten. Hoe zit dat precies?
- Coen Zweers: Mooie vraag. We hebben een foto gehad die op internet stond met een copyright en een naam eronder en die persoon was er niet zo blij mee. Dus die heeft ons een claim gestuurd en daar hebben we voor geschikt. Dus dat hebben we op deze manier opgelost. Vandaar die incidentele last.
- Hedde Weerman: Oké, jammer. Verder heb je nu een paar dingen in je eigen boekjaar laten vallen. Is het het idee om dit wel nu zo te houden hoe je dit nu hebt gedaan? Om het volgend jaar ook op dezelfde manier te doen?
- Coen Zweers: Ja eigenlijk is dat wel de bedoeling. Met de IME ook bijvoorbeeld, die is in april geweest, en eind april eindigt het boekjaar. En eigenlijk is het wel prettig om dat dan gewoon netjes af te ronden. Je bent zelf mee geweest naar de IME in Barcelona, dan is het ook fijn om dat dan af te ronden. Je kan het op de balans zetten en uiteindelijk afrekenen tijdens de HALV, maar door de jaren heen was dit eigenlijk gewoon gewenst, zodat de volgende penningmeester, Loy in dit geval, gewoon zijn begroting en afrekening kan maken voor de eigen IME. Dat is prettiger. En bij Dublin is natuurlijk het geval dat het best wel druk was in die periode in mei en april, dus we hebben er voor gekozen om die jaarplanning wat beter af te stemmen, en daarvoor gekozen om het dus in november te organiseren. Vandaar dat die dit jaar twee keer is maar volgend jaar weer gewoon één keer.
- Hedde Weerman: Ik snap dat dat fijn is, voor jezelf en voor de nieuwe penningmeester, alleen ik kan dus niet echt zien bij specificatie heb je ze bij elkaar opgeteld ook. Ik vroeg me af zeg maar, de IME Barcelona is dat dan, hoe is dat zeg maar, verhoudt dat tot dat grote bedrag? Is dat dan ook uiteindelijk die €11.000?
- Coen Zweers: De IME Barcelona was iets duurder, dus meer lasten, maar we hadden ook meer baten omdat we simpelweg meer deelnemersbijdrage vroegen. Je kan het wel zien op de aangepaste versie van de IME. Dat was ongeveer €11.000, dat is dus Praag en wat er voor de rest nog bij is gekomen is dus voor Barcelona.
- Hedde Weerman: Top, dankjewel. Over het congres heb ik nog een paar vragen. Allereerst de sprekers kosten, ik zag dat die best wel hoog waren, rond de €4.000. Ik vroeg me af, hoe komt dat? Betalen jullie de sprekers voor het congres of zijn dit diners of waar?
- Coen Zweers: Chris was niet gratis. Dus daar zit het eigenlijk in. Onder andere.
- Hedde Weerman: Oke, dankjewel. En daarnaast vroeg ik me af, wat is de post voorziening auditoren precies?

- Coen Zweers: Dat is een bijdrage voor de pakken, een soort van financiële ondersteuning voor het bestuur.
- Hedde Weerman: Oké. En dan mijn allerlaatste vraag, ik zag dat je een voorziening hebt gemaakt in de stichting voor het congres, voor het congres van 2017. Waarom heb je hier specifiek een voorziening voor gemaakt en niet gewoon eigen vermogen in de stichting gestopt?
- Coen Zweers: Dit komt voort uit, je zag het tijdens het congres, dat is voor de helft geïnvesteerd en is eigenlijk nog niet een volledige oplossing. Dus daar onder andere is dat voor bedoeld en daarnaast zijn er nog een aantal zaken. Dus het is eigenlijk een beetje een combinatie van een aantal zaken die gewoon moeten gebeuren.
- Hedde Weerman: Dankjewel.
- Jord Schepel: Coen, bedankt voor je presentatie. Ik heb twee vragen. Ik zie dat je een nieuwe boekhoud laptop hebt gekocht maar je bent al vrij snel overgestapt op Exact Online. Waarom heb je dan een nieuwe boekhoud laptop nodig?
- Coen Zweers: Klopt. Dat was met de intentie dat Exact lopende was. Nou vond ik het heel leuk om zo snel mogelijk met Online te gaan werken, maar dat was niet verwacht toen die werd aangeschaft. Dus ja, dat is de reden dat hij in een heel vroeg stadium, dag één van het bestuursjaar, is aangeschaft. Toen had ik Exact Online nog niet helemaal door. Maar er is wat voor te zeggen inderdaad. Maar hij functioneert heel goed. Het was in ieder geval toen nog niet het idee dat er zo snel met Exact Online gewerkt zou gaan worden.
- Jord Schepel: Tweede vraagje. Ik zag bij het Lustrum, jullie doen zelf een eigen bijdrage van €2.500. Daarmee heb je ongeveer het verschil bijgelegd. Denk je dan niet dat het volgende Lustrum dan ook weer groter wordt waardoor het volgende Lustrum ook weer meer moet inleggen?
- Coen Zweers: Wij denken dat het gewoon fair is dat hetgeen wat hier nu gespaard is en uitgegeven is dat het volgende Lustrum dat ook verdiend. Dus wat we hebben gedaan, we hebben in eerste instantie die voorziening die je jaarlijks doet verhoogd naar €2.500. En als we dat dit jaar ook nog doen, hebben ze dus eigenlijk zes keer die €2.500 en dan zit je weer op €15.000 voor het Lustrum. Dat is ook ongeveer hetzelfde als wat ze nu hadden. Daarom vonden we dat fair. En we kwamen er nu ook gewoon achter dat er eigenlijk gewoon te weinig was voor hetgeen wat wij de leden wilden bieden tijdens het Lustrum.
- Jord Schepel: Maar denk je dan niet dat je over vijf jaar hetzelfde probleem hebt? Dat ze 5 jaar geleden dachten van oké dit is genoeg en nu moesten jullie bijspringen, dat je dan over een tijdje weer hetzelfde krijgt dat jullie denken nu is het genoeg en dat je over 5 jaar weer moet bijspringen?
- Coen Zweers: Dat denk ik niet. Ik denk dat je met zo'n bedrag prima uit kan, er hoeft niet nog meer bij.

Jord Schepel: Oké.

Anna Dantuma: Mijn vraag is al gesteld.

Danieck Oude Lenferink: Coen, bedankt voor je presentatie. Ik vroeg me af, jullie gaven aan dat jullie meer ledenbijdrage hadden door de ledenadministratie uit te pluizen? Maar hoe ging dit dan voorgaande jaren, werd dan gewoon niet iedereen geïncasseerd ofzo of hebben jullie ook echt meer leden gekregen?

Coen Zweers: Niet per se. We hebben gewoon alles gecheckt en je kan via die ledenadministratie op het lid precies zien wie heeft gestorneerd en wie niet en zo houdt hij heel netjes bij wie nog niet betaald heeft. Dus je komt er eigenlijk niet onderuit. Vorige keer kwam je er mee weg, maar nu dus niet meer, als je storneert.

Danieck Oude Lenferink: En ik had een vraagje over jullie IME. Ik zat zelf op de ESR dus ik ben gewoon nieuwsgierig, ik zag dat jullie €5.000 borrel kosten hadden over twee IME's. Betekent dat dan dat jullie dat voor de deelnemers betalen, die borrels vooraf? Of zit het dan weer verwerkt in de deelnemersbijdrage?

Coen Zweers: Wij leggen eigenlijk niks bij voor de borrels, iedereen betaalt het zelf. Dus het zit verwerkt in de deelnemersbijdrage, als je begrijpt wat ik bedoel. Als je meegaat met de IME, dan betaal jij €10 per borrel. Er zijn 8 borrels, dus je legt nog eens €80 bij.

Danieck Oude Lenferink: En bij het betalen, dat rekenen jullie dan af?

Coen Zweers: Ja, als MARUG leggen we niks bij.

Het financieel jaarverslag 2015-2016 wordt vastgesteld.

10. Aanstellen Raad van Voorzitters MARUG 2016-2017

Dick van Veldhuizen, Janiek Moes, Fleur Kamp en Bas Wagenmaker worden aangesteld.

11. Dechargeverlening Raad van Voorzitters MARUG 2015-2016

Marieke de Ruiter, Dick van Veldhuizen, Janiek Moes en Fleur Kamp worden gedechargeerd.

12. Aanstellen Raad van Toezicht MARUG Marketing Conference 2016-2017

Bas Wagenmaker, Coen Zweers en Ludo Prinzen worden aangesteld.

13. Dechargeverlening Raad van Toezicht MARUG Marketing Conference 2016-2017

Fleur Kamp, Michel Koldenhof, en Niels van Bussel worden gedechargeerd.

14. Aanstellen Kascontrolecommissie MARUG 2016-2017

Coen Zweers en Michel Koldenhof worden aangesteld.

15. Dechargeverlening Kascontrolecommissie MARUG 2015-2016

Steven Kortstee en Michel Koldenhof worden gedechargeerd.

16. Aanstellen Kascontrolecommissie MARUG Marketing Conference 2016-2017

Coen Zweers en Loy Löwik worden aangesteld.

17. Dechargeverlening Kascontrolecommissie MARUG Marketing Conference 2015-2016

Coen Zweers en Michel Koldenhof worden gedechargeerd

18. Installatie MARUG Bestuur 2016-2017

Nick van de Gevel, Maaïke van Os, Loy Löwik, Martijn Diekmann, Maylen de Koning en Miranda Leijen worden geïnstalleerd.

19. Dechargeverlening MARUG Bestuur 2015-2016

Bas Wagenmaker, Lotte Logher, Coen Zweers, Ludo Prinzen, Renee Boukens en Jacobine Muntendam worden gedechargeerd.

20. Pauze

Eindigt om 21:00

21. Beleid MARUG Bestuur 2016-2017

Nick van de Gevel geeft een korte presentatie.

22. Mogelijkheid tot vragen over het beleid MARUG Bestuur 2016-2017

Annabelle Waldus: Allereerst bedankt voor je presentatie. Ik had eigenlijk een vraagje wat betreft de nieuwe promotie uitingen. Jullie geven aan dat jullie een nieuwe promotiefilm willen creëren en een nieuwe informatiefolder. Daarnaast hebben jullie als beleidspunt internationalisering. Dus ik vroeg me af of deze nieuwe promotie-uitingen in het Engels of in het Nederlands geplaatst gaan worden?

Nick van de Gevel: Het idee is om het in het Engels te doen.

Leo Wijnstra: Nick, allereerst bedankt voor je presentatie. Ik denk dat jullie hele leuke beleidspunten opgesteld hebben en ook veel relevante onderwerpen te pakken hebben. Ik heb een paar vragen voor je. Allereerst over de promotievideo ook. Wat is de bedoeling bij welke vakken jullie deze nieuwe promotievideo laten zien?

Nick van de Gevel: In principe dus tijdens de collegepraatjes en via de online kanalen. Dat zal dus zijn tijdens de collegepraatjes tijdens marketingvakken.

Leo Wijnstra: Oké. En mijn tweede vraag, over de buitenlandse stages die jullie willen gaan aanbieden. Hoe zie je de rol van de Careers Company en AIESEC hierin? Denk je dat je in hun vaarwater komt?

Nick van de Gevel: Nee, ik denk dat zolang we blijven focussen op onze doelgroep, en dat we niet te breed gaan kijken, dus dat we niet iedere buitenlandse stage erop zetten, dat we dan binnen onze doelgroep blijven en dus niet in elkaars vaarwater zitten.

Leo Wijnstra: Oké. Een derde vraagje over de Campus Recruiters, denk je niet doordat je ze nu meer onafhankelijkheid gaat geven dat je de controle verliest over deze groep mensen?

Nick van de Gevel: Dat is een goede vraag. De keus om meer, het verlangen om meer verantwoordelijkheid te geven is omdat we merkten dat hun bekendheid en het takenpakket gewoon onduidelijk was. Daar komt dat uit voort. Het is aan ons inderdaad om dus RvT op te zetten bijvoorbeeld waardoor we de groep goed in de gaten houden en daar goed communicatie in houden.

Martijn Diekmann: Ik wil daar wel even op inhaken. Ik denk dat je juist meer overzicht op die manier krijgt, als je ze meer erbij betreft, dus dichterbij elkaar gaat staan en meer met elkaar overlegt en transparanter bent tegenover elkaar dat je uiteindelijk meer overzicht hebt dan je nu hebt op dit moment.

Leo Wijnstra: Oké, dus jullie zijn niet bang dat jullie buitenspel gezet worden door deze recruiters?

Martijn Diekmann: Nee, zeker niet. Juist om ze meer bij ons te betrekken en dichterbij het hele proces te zetten denk ik juist dat je overzicht beter wordt en beter ziet wat de Campus Recruiters aan het doen zijn.

Danieck Oude Lenferink: Bedankt voor je presentatie. Over de recruitment voor internationale leden, ik kan de vraag heel goed begrijpen van internationale studenten naar ook relevante stages en banen. Maar hoe zit het met bedrijven? Hebben jullie daar ook onderzoek naar gedaan of zij dat interessant vinden om dat via de MARUG aan te bieden?

Nick van de Gevel: Hoe het vanuit de bedrijven zit met het aanbod van buitenlandse stages bedoel je?

Danieck Oude Lenferink: Ja.

Nick van de Gevel: Op zich hebben we daar natuurlijk over nagedacht of het wel haalbaar is. We denken in ieder geval dat er kansen liggen en dat we dat kunnen vergroten. Dus in vergelijking met het aanbod wat er nu op dit moment is. Precies hoeveel het is zou ik niet durven zeggen want daar hebben we nog niet exact onderzoek naar gedaan, maar we denken wel dat er kansen liggen om het dus te vergroten.

Danieck Oude Lenferink: Jullie hebben dus niet bij huidige partners gevraagd van joh, willen jullie studenten uit het buitenland?

Nick van de Gevel: Hebben we dat al gedaan? Of we bij huidige partners navraag hebben gedaan of dat er mogelijkheden zijn?

Martijn Diekmann: Nee, hebben we nog niet gedaan.

Nick van de Gevel: Bij sommige partners is dat wel zo, maar we hebben daar nog niet extra onderzoek naar gedaan.

Marjolein Aalbers: Ik heb een aantal vragen. Ten eerste bedankt voor je presentatie natuurlijk. Ik was benieuwd naar de nieuwe website. Natuurlijk drie jaar geleden is er eigenlijk van alles veranderd en is er goed in geïnvesteerd. Hoe zien jullie het eigenlijk voor je? Is het de bedoeling dat er over twee/drie jaar precies hetzelfde gebeurt dus dat al jullie werk weg is? Of hoe zie je dat voor je?

Nick van de Gevel: In principe, goed is goed. Maar er zijn nu een aantal dingen die we concreet willen veranderen, daar heb ik een aantal dingen van genoemd. En daarom hebben we ervoor gekozen om de website daarin wel mee te pakken.

Marjolein Aalbers: Oké. Vraagje over de informatiefolders, ik ben eigenlijk heel erg benieuwd waarom jullie ervoor gekozen hebben, het is natuurlijk heel logisch dat je informatie verschaft over de MARUG, maar waar willen jullie dat een soort van, die folders uitreiken, want jullie gaan echt investeren in een goede website, het is toch eigenlijk meer van deze tijd om zo'n informatiefolder dan digitaal te houden, dat is misschien een beetje zonde voor je, voor het geld eigenlijk?

Nick van de Gevel: Klopt, dat is een goede vraag. Natuurlijk zal die informatiefolder ook digitaal gepubliceerd worden, maar we denken dat als we hem bijvoorbeeld uitdelen bij een evenement of bij een collegepraatje, dat studenten dan iets meer tastbaars hebben waardoor ze meteen direct, jij naar hen toe komt in plaats van zij naar jouw website om dat te lezen. Daarnaast was je vraag waarom we ervoor gekozen hebben om zo'n informatiebrochure op te stellen?

Marjolein Aalbers: Ja dat snap ik natuurlijk wel. Maar het is meer dat je gewoon heel erg moet oppassen dat het snel in de prullenbak wordt gegooid waarschijnlijk. En het is nu meer van deze tijd als je dan toch zo'n website helemaal gaat updaten en mooi maken, daar moeten jullie misschien wel een beetje op letten. Ik zou in ieder geval als tip meegeven om niet een hele grote oplage gelijk te doen. Want bij een intake wordt natuurlijk door de Intern ook al veel informatie verschaft, het is gewoon meer om even op te letten dat je niet heel veel geld uit gaat geven.

Nick van de Gevel: Dat is een goede tip, dankjewel.

Marjolein Aalbers: En die bachelorstudenten, dat is natuurlijk een heel goed punt. Maar ik vraag me een beetje af, want jullie hebben het dan over vakken, die jullie daarbij willen betrekken, maar dat is natuurlijk ook al een beetje wat de masterclass doet, of marketing classes, afgelopen 2 jaar is dat niet heel goed uitpakend, ze hebben vooral moeite natuurlijk met de docenten. Hoe willen jullie dat gaan doen of hoe zie je dat voor je? Wat is bij wijze van jullie back-up plan als dat gewoon niet gaat werken?

Nick van de Gevel: We zijn nu eigenlijk in de oriënterende gesprekken nog over wat is precies het plan en hoe willen we dat gaan invullen. Maar het idee daarvan is om eigenlijk nog iets dichterbij te komen dan de gastcolleges. Dus door middel van een case waar studenten echt zelf mee aan de slag gaan hopen we meer betrokkenheid te creëren.

Marjolein Aalbers: En daar zijn ze enthousiast over?

Nick van de Gevel: Ja we zijn nu zeg maar in gesprek met de programmacoördinator. Ze hebben een positieve houding hier tegenover dus de eerste reacties zijn goed in ieder geval.

Marjolein Aalbers: Oké, mooi. De allerlaatste, voor blok 3 met de cursussen hadden jullie nog geen nieuwe invulling, of willen jullie een nieuwe invulling maar jullie hebben al wel

waarschijnlijk wat ideeën, ik was eigenlijk heel erg benieuwd naar de nieuwe ideeën.

Nick van de Gevel: Ja, eigenlijk is het meer het idee van dat dat blok vrijkomt, komt eigenlijk meer voort uit de evaluaties van de cursus uit blok 2 en blok 3 dus, Online Business Course en Online Business Assessment. De vraag was of we die niet samen konden voegen en is dat dan niet handiger is zeg maar, en daardoor is eigenlijk die blok 3 vrijgekomen, dus we hebben nog eigenlijk geen idee over hoe we dat blok precies kunnen gaan invullen.

Marjolein Aalbers: Oh oké, ja nee ik snap dat dat zo vrijkomt maar ik was meer benieuwd of jullie misschien al ideeën hadden. Maar nog niet dus.

Nick van de Gevel: Nee nog geen concrete ideeën.

Marjolein Aalbers: Oké, goed om over na te denken. Dankjewel.

Sebastiaan Jansen: Bedankt voor je presentatie allereerst. Ik vind internationalisering een mooi streven, maar dat roept wel wat vraagtekens bij me op, want hoe zie jij nu de samenstelling van de MARUG voor je? Want als ik nu kijk naar het actieve internationale ledenbestand zijn het er ongeveer 2 volgens mij, maar hoe zie je dat in de toekomst voor je?

Nick van de Gevel: Ja dat is zeker een goede vraag. Dat is inderdaad vooral Nederlands, maar we denken dat de groep internationale studenten zodanig groot wordt dat we vinden dat we onze ogen daar niet voor kunnen sluiten. Om nou helemaal meteen vol internationaal te worden dat gaat natuurlijk niet in één jaar, daar gaan jaren overheen, maar we vinden wel dat we stapjes moeten zetten, of ja, dat we stapjes kunnen zetten omdat we simpelweg onze ogen niet kunnen sluiten voor die groter wordende groep waar we ook wat aan kunnen bieden.

Sebastiaan Jansen: Heb je dan een concreet nummer of percentage voor je wat je wilt binnenhalen als doel?

Nick van de Gevel: Als doel van hoeveel internationale studenten we willen werven als het ware?

Sebastiaan Jansen: Ja.

Nick van de Gevel: Daar hebben we nog geen concrete cijfers over als doel gesteld, maar dat is wel een goede tip denk ik om over na te denken van wat willen we precies bereiken om het meetbaar te maken.

Ilse Grasmeijer: Ook inhakend op internationalisering, waar jullie ook International Ambassadors op willen gaan aanstellen, willen jullie uiteindelijk dat dat actieve leden zijn die daar over kunnen vertellen? Want als het er maar 2 zijn zeg maar moet de kans niet heel groot zijn dat ze dat allebei willen?

Nick van de Gevel: In principe zou het mooi zijn als het een lid bij de MARUG in ieder geval is, dus in eerste instantie zullen we gaan kijken naar die groep inderdaad, maar dat is wel het idee dat we die zelf willen aanstellen ja.

- Ilse Grasmeijer: En hebben zij ook een aantal doelstellingen of een vast aantal activiteiten of iets gestructureerd over wat zij gaan organiseren?
- Nick van de Gevel: Daar hebben we op dit moment nog niet over nagedacht hoe we dat precies invulling gaan geven, het takenpakket bedoel je dan van zo'n International Ambassador?
- Ilse Grasmeijer: Ja.
- Nick van de Gevel: Dat hebben we op dit moment nog niet concreet gemaakt.
- Ilse Grasmeijer: Misschien goed om daarover na te denken. We hebben uit onze eigen ervaring ook gemerkt dat het lastig is als het niet een concreet iets is om dat dan daadwerkelijk te gaan uitvoeren.
- Nick van de Gevel: Ja goede tip, dankjewel.
- Ilse Grasmeijer: Dan vroeg ik me af over de stages in het buitenland. Willen jullie gaan via jullie eigen bedrijven vragen of ze dan ook in het buitenland wat kunnen betekenen of gaan jullie echt op zoek naar andere type bedrijven?
- Nick van de Gevel: Ik denk beide. In principe ga je natuurlijk het eerst naar je huidige partners, dat is de makkelijkste stap denk ik, maar ja als we merken dat er weinig aanbod is dan kunnen we inderdaad gaan kijken naar andere partners of andere mogelijkheden buiten onze huidige partners.
- Ilse Grasmeijer: Oké. Laatste vraag over internationalisering, jullie zijn er nu mee bezig, gaan jullie ook kijken naar jullie beleid qua taalvoering, of jullie dat nog gaan veranderen. De promotiefilm gaat in het Engels worden dan, maar gaan jullie daar een richtlijn voor opstellen of iets aan veranderen?
- Nick van de Gevel: Je bedoelt bijvoorbeeld zo'n ALV of een beleid?
- Ilse Grasmeijer: Ja überhaupt de communicatietaal, wordt die veranderd of blijft die tweetalig of?
- Nick van de Gevel: Ja dat is een goede vraag. Daar hebben we op dit moment nog niet over nagedacht of concrete plannen voor opgesteld, over die taal veranderen.
- Maaïke van Os: Als ik daar heel even op mag inhaken, de promotie uitingen op social media zijn sowieso altijd in het Nederlands en in het Engels, en ook voor de leden mails hebben we sowieso al een Nederlandse en een Engelse variant.
- Nick van de Gevel: Ja en de Engelse website inderdaad. We maken stappen.
- Ilse Grasmeijer: Laatste vraag over de website. Gaan jullie zeg maar onderdelen toevoegen? Dat was me nog niet helemaal duidelijk, wordt het echt een compleet andere website met helemaal een andere layout en helemaal een andere back office of wordt het echt alleen die onderdelen toevoegen aan de website?

Nick van de Gevel: De focus ligt wel op de front-end, dus inderdaad de uitstraling en de afbeeldingen, eigenlijk alles wat je in een keer kan zien nu. Maar ja we hebben zoals ik nu een paar dingen noemde die we willen veranderen, zo zullen er misschien nog wel andere dingen komen als we daadwerkelijk met Genkgo, dus onze softwareleverancier, in gesprek gaan, die daarbij zullen komen, dus dat kan misschien nog veranderen. Maar in principe is dat wat er nu staat.

Ilse Grasmeijer: Want hebben jullie het idee dat het nu niet goed werkt?

Nick van de Gevel: Ja we denken dat er wel bijvoorbeeld, dat de webervaring bijvoorbeeld wel beter kan zoals waar moet ik zijn als ik niet lid ben bijvoorbeeld of waar als studentlid, waar als partner, dat dat nu misschien nog een beetje zoeken is. Dus dat zijn dingen wat we nu als ideeën hebben.

Ilse Grasmeijer: Dat waren mijn vragen.

Joost van den Beukel: Bedankt voor je presentatie Nick. Ik heb een vraagje over de bachelorstudenten. Als ik het goed heb gaat het momenteel over het vak Marketing bij Bedrijfskunde jaar 1. Zoals je weet mogen jullie vanuit het convenant hier een collegepraatje houden, en dat jullie nu een case gaan aanleveren is prima, maar ik zou het graag willen afspreken dat jullie, mocht dit concreter worden of een andere vorm krijgen, eerst met ons een RvT plannen zodat we dat kunnen bespreken. Omdat het nu nog niet helemaal concreet is.

Nick van de Gevel: Klopt inderdaad. Het is nog niet helemaal concreet, we zitten nu eigenlijk nog in die fase van kunnen wij vanuit het bedrijfsleven de case aanleveren, en over de precieze presentatie van hoe wij daar eventueel die case gaan presenteren als die er is, hebben we inderdaad nog niet nagedacht, maar wij zullen dat inderdaad met de vakgroep afstemmen ook.

Joost van den Beukel: Dat snap ik. Maar als jullie het zeg maar concreter hebben en weten wat het exact gaat worden dat we dan een RvT inplannen om te kijken van wat is het nu geworden en even daar naar kijken.

Nick van de Gevel: Ja precies. Nou uiteraard houden we jullie daarvan op de hoogte.

Robert-Jan Roos: Bedankt voor je presentatie. Ik had even een vraag over de nieuwe website, want ik las dat je een wettelijk verplichte cookiemelding nu ineens moet plaatsen, wat gaat er veranderen dat dat nu verplicht is?

Nick van de Gevel: Het is zo dat we nu gebruik maken van Google Analytics en daarvoor is wettelijk nog geen cookie melding verplicht, maar mocht je gerichtere advertenties gaan plaatsen op je website, wat dus in de toekomst kan gebeuren, is zo'n cookiemelding wel verplicht, dus daar komt het idee vandaan om zoiets op te nemen in de website. Misschien nu nog niet verplicht voor wat we nu gebruiken maar in de toekomst kan het zeker handig zijn.

Anne Alsem: Nick, bedankt voor je presentatie. Ik heb twee vraagjes, de eerste gaat over die stages en vacatures, is het idee om buitenlandse stages voor Nederlanders op de

site te zetten of om zeg maar Nederlandse bedrijven voor internationals in te zetten?

Nick van de Gevel: Ik snap wat je bedoelt inderdaad. In principe de focus van de recruitment voor internationale leden is dat we Nederlandse bedrijven ook vinden waar internationals terecht kunnen. Is dat wat je bedoelt?

Anne Alsem: Ja. Dus geen buitenlandse stages? Niet dat je als Nederlander in weet ik veel waar terecht kan?

Nick van de Gevel: Ja wel buitenlandse stages maar dat is niet de focus van het beleidspunt om voor internationals meer te bieden. En of we die buitenlandse stages dan ook openstellen voor Nederlandse studenten bedoel je?

Anne Alsem: Ja.

Nick van de Gevel: Dat weet ik nog niet precies.

Anne Alsem: Oké en daarvoor gaan jullie dus kijken naar huidige en misschien nieuwe partners?

Nick van de Gevel: Ja precies.

Anne Alsem: Oké. Tweede vraag over die cursussen, de Online Business Course die kreeg een 6,9 volgens mij afgelopen jaar, hebben jullie plannen om dat cijfer nog omhoog te krijgen?

Nick van de Gevel: De Online Business Course was het?

Anne Alsem: Ja of die andere.

Nick van de Gevel: Maar je bedoelt de Online Business Course of?

Anne Alsem: Ja.

Nick van de Gevel: In ieder geval, ik zal allebei uitleggen, bij de SPSS cursus willen we dus eigenlijk het niveau van de cursus zelf verhogen, dus dat de beoordeling omhoog gaat, en bij de Online Business Course en Online Business Assessment willen we dus gaan samenvoegen, dus 2 cursussen in 1 waardoor we dus theorie en praktijk krijgen, en we denken dat de beoordeling van de cursus dan ook nog hoger zal worden.

Robin Gringhuis: Bedankt Nick. Ik heb een vraag die nog niet gesteld is, ik vind het mooi om te zien dat je website vernieuwd wordt, en dat die dus ook responsive wordt, dan is die op telefoon ook beter te openen. Dan is er tegenwoordig ook een MARUG app, die bestaat, nou werkt die in mijn ervaring nog niet helemaal naar behoren, en ik vroeg me af of daar ook plannen voor zijn of juist niet?

Nick van de Gevel: Ja, goede vraag. De MARUG app zou ik even aan Maaïke willen vragen.

Maaïke van Os: De huidige app werkt inderdaad niet naar behoren dus we hebben er voor gekozen om die niet door te zetten. Maar er is de mogelijkheid om vanuit Genkgo, dus de softwareleverancier, om een Vereniging App te gebruiken, die is goedkoper dan de huidige app en die werkt ook beter. Die gebruiken andere verenigingen ook, dus we hebben navraag gedaan naar de ervaringen van andere verenigingen en die zijn positief. Dus we gaan komend jaar kijken of we die in kunnen zetten.

Nick van de Gevel: Ik hoop dat dat je vraag beantwoordt.

21:32 Joost van den Beukel verlaat de zaal

23. Begroting MARUG Bestuur 2016-2017

Loy Löwik geeft een korte presentatie.

24. Mogelijkheid tot vragen over de begroting MARUG Bestuur 2016-2017

Hedde Weerman: Allereerst Loy bedankt voor je presentatie. Ik hoop dat jij en Hylke net zo'n mooie samenwerking krijgen als Coen en ik afgelopen jaar hebben gehad. Ik hoop jullie ook, met Exact Online bijvoorbeeld om maar even wat te noemen. Ik heb een paar vragen. Allereerst over de website, want ik neem aan dat je deze op de balans gaat boeken en dan afschrijven, klopt dat?

Loy Löwik: Ja dat klopt helemaal.

Hedde Weerman: Oké. Ik heb een korte berekening gemaakt, en de extra afschrijvingen die zijn dan ongeveer €1.300? Klopt dat ook?

Loy Löwik: Ja dat is €1.300. Dat klopt ja.

Hedde Weerman: Oké dus de aanschafprijs is rond de €7.000, van de website?

Loy Löwik: We schrijven hem over drie jaar af. Dus dat betekent dat hij rond de €4.000 uit gaat komen.

Hedde Weerman: Oké, en ik vroeg me af, zijn dit eenmalige kosten of gaan de maandelijkse of jaarlijkse kosten omhoog?

Loy Löwik: Nee die blijven in principe gewoon hetzelfde.

Hedde Weerman: Oké. Even kijken hoor, verder vroeg ik me nog af, die promotiefilm die werd net gepresenteerd als beleidspunt, maar er was wel een voorziening voor aangemaakt door Coen, en ik vroeg me af in hoeverre is het jullie eigen beleidspunt en in hoeverre heeft het oude bestuur dit bedacht? Aangezien er wel een voorziening voor is gemaakt.

Loy Löwik: Ja. Dat is ons beleidspunt, maar toen Coen daarvan hoorde heeft hij dus besloten om daar wat geld voor toe te schieten, dus vandaar die voorziening.

Hedde Weerman: Oké. Voor zover ik weet is dit niet echt gebruikelijk maar goed. Daarnaast had ik nog een andere vraag. Er zijn best veel dingen verschoven in het boekjaar, qua

kosten vallen, de Commercial Night valt nu dus twee keer in jouw boekjaar. En volgend jaar, valt het daar nog een keer in of?

Loy Löwik: Nog eenmaal?

Hedde Weerman: Zeg maar de Commercial Night van Coen valt nu in jouw jaar?

Loy Löwik: Ja dat klopt.

Hedde Weerman: En ook nog die van je eigen, die valt ook in je eigen jaar?

Loy Löwik: Ja.

Hedde Weerman: Oké. Ik wil hier wel een kleine noot bij plaatsen, dat het misschien voor de consistentie wel fijn is als je het boekjaar gewoon standaard houdt.

Loy Löwik: Ja ben ik het mee eens, maar dat is, dat valt niet altijd te vermijden als een evenement dichtbij het eind van een boekjaar ligt, dus dan moet je dat doorschuiven. Maar daar is afgelopen jaar wel wat rekening mee gehouden zoals de opname van de Dublin Inhousetour tweemaal en de IME, wat betekent dat gewoon vanaf nu iedereen weer verantwoordelijk is, financieel verantwoordelijk is voor zijn eigen Inhousetour en zijn eigen IME. Dus dat proberen we wel zoveel mogelijk.

Hedde Weerman: Oké, dat willen jullie ook zo houden voor de komende jaren?

Loy Löwik: Dat klopt, ja.

Hedde Weerman: Dat waren mijn vragen, dankjewel.

Loy Löwik: Jij ook bedankt.

Leo Wijnstra: Loy, bedankt voor je presentatie. Klein vraagje over de nieuwe informatiefolder die jullie willen aanbieden. Ik zie dat de drukkosten nagenoeg gelijk blijven, hebben jullie deze begroot?

Loy Löwik: Ja. Dat zit gewoon bij de promotiekosten inbegroot in principe, maar dat gaat niet om hele hoge bedragen. Vooral omdat we eerst willen kijken van ja slaat dat aan en daar gaan we niet zulke hele hoge oplages van aanvragen in het begin.

Danieck Oude Lenferink: Ja bedankt voor je presentatie. Leuk dat ik een keer niet mijn accent hoeft te verbergen. Ik vroeg me af of de nieuwe website niet veel duurder is dan €3.000.

Loy Löwik: €4.000?

Danieck Oude Lenferink: €3.000.

Loy Löwik: Het is inderdaad meer dan €3.000 want we hebben €4.000 begroot. Dat is op basis van een rekening van wat het de vorige keer heeft gekost om die website

aan te schaffen, en wat gaat het kosten wat wij nou extra willen. Dus ik denk dat dat een vrij terechte schatting is.

Danieck Oude Lenferink: Daar hebben jullie al een offerte van opgevraagd?

Loy Löwik: Ja.

Hylke Kroon: Ik had een klein vraagje over de cursussen. Want je geeft aan dat de cursus vorig jaar twee keer in het jaar viel maar door de samenvoeging van die twee cursussen is er dan de mogelijkheid dat die twee cursussen samen goedkoper worden? Heb je daar naar gekeken?

Loy Löwik: Ze worden in ieder geval niet goedkoper want ja je hebt eigenlijk twee cursussen in een. Ze kostten afgelopen jaar allebei afzonderlijk €75 en we zijn eigenlijk van plan om ze dit jaar gezamenlijk €75 te maken.

25. Rondvraag

Robert-Jan Roos: Bedankt voor jullie presentaties. Ik wil jullie namens de MARUG Marketing Conference 2015-2016 hartstikke bedanken voor het afgelopen jaar en we hebben een ontzettend leuke samenwerking gehad. Wij hebben het in ieder geval ontzettend leuk gehad met jullie, en we gaan elkaar ook nog vaak genoeg zien denk ik. En ik wil jullie ontzettend veel plezier wensen en succes ook.

Marjolein Aalbers: Namens het MARUG bestuur '14-'15 wil ik jullie natuurlijk eerst feliciteren met jullie behaalde resultaten. En zoals Fleur zou zeggen, jullie zijn pareltjes. Jullie zijn nu gewoon klaar, wie had dat gedacht na een jaar, de tijd vliegt voorbij. Jullie kunnen echt ontzettend trots op jezelf zijn, en wij zijn ook, ik spreek namens iedereen, ontzettend trots op jullie. En ik denk dat jullie wel mogen genieten nu van de rustige periode. Ik wil Renee ook nog graag feliciteren en bedanken voor het afgelopen jaar. Je hebt het echt ontzettend goed gedaan en je hebt echt alleen maar leuke actieve leden erbij gehaald, en je hebt een fantastisch bestuur bij elkaar gezet, een veelbelovend bestuur. En voor het nieuwe bestuur natuurlijk, jullie MARUG avontuur gaat nu beginnen. Hartstikke spannend maar het ziet er allemaal hartstikke goed uit en jullie beleid zijn allemaal goede punten dus ik denk dat het helemaal goed gaat komen, en dan hoop ik jullie nog vaak te zien, op de Plusborrel misschien.

Daniël Lutjens: Ook namens het nieuwe Conference bestuur 2016-2017 wil ik het oude MARUG bestuur bedanken voor het netjes achterlaten van het MARUG hok voor ons en ook het oude Conference bestuur 2015-2016 bedanken voor de hoge lat die jullie hebben gelegd het afgelopen jaar voor ons, waarvan ik verwacht dat wij met dit team nog wel een stapje overheen zullen gaan. En met name ook voor het nieuwe bestuur natuurlijk ontzettend gefeliciteerd, we hopen op een mooie en vruchtbare samenwerking. Niet alleen op professioneel vlak, maar ook zeker op sociaal vlak. Maar de eerste indruk in ieder geval afgelopen vrijdag was geslaagd. En ik denk dat ik namens iedereen spreek, ook namens Britt die nog in Londen zit, als ik zeg dat we er ontzettend veel zin en vertrouwen in hebben in volgend jaar.

Sebastiaan Jansen: Namens het Media Team wil ik natuurlijk ook het oude bestuur hartstikke bedanken, met name natuurlijk Jacobine. Ondanks dat we veel hoofdpijn

puntjes hebben gehad hebben we mooie resultaten opgeleverd die ook in de presentatie te zien waren. Bedankt daarvoor, en nog veel succes met jullie post-MARUG bestaan. En het nieuwe bestuur ook natuurlijk veel succes, vooral wij en Miranda zullen wel veel met elkaar te maken hebben, en tot in de toekomst!

Ilse Grasmeijer: Namens het EBF bestuur willen we uiteraard eerst het oude bestuur bedanken, ik was al even bang dat ik jullie niet meer kon bedanken voor de samenwerking van afgelopen jaar en jullie feliciteren met jullie bedrijven. Jullie hebben veel bedrijven waar jullie hartstikke trots op mogen zijn. Ook op informeel vlak, wij hebben jullie leren kennen, wij begonnen vorig jaar ons bestuursjaar met jullie ALV ongeveer, en nu hebben wij onze opvolgers meegebracht om het te laten zien. Dus we hebben elkaar ongeveer een heel jaar leren kennen, en dan leer je elkaar ook wel goed kennen, zo hebben we het nog regelmatig over jullie Sinterklaasgedicht wat jullie hebben gecreëerd voor ons. Maar ook Ludo hebben we leren kennen, de Speedo kwam regelmatig voorbij. Wij hebben Ludo ook in z'n Speedo voorbij zien komen. Ik weet niet wat beter is. Maar in ieder geval willen we jullie heel veel succes wensen en heel veel plezier wensen in de tijd na de MARUG. Hopelijk komen we jullie nog eens tegen. Nieuw bestuur, we kennen jullie nog niet zo heel lang, we zullen ook niet zo heel lang samenwerken, maar ik denk dat jullie trots mogen zijn op jullie beleid, en we willen jullie heel veel succes en vooral heel veel plezier wensen in het uitvoeren hiervan. Ga er vooral van genieten.

Anmarie Germs: Ik wil het oude bestuur graag bedanken voor toch een korte maar wel gezellige samenwerking, in het bijzonder eigenlijk Renee voor het samenstellen van dit leuke team, en voor de hulp voor zover we die in deze korte periode hebben gehad. En dan wil ik graag het nieuwe bestuur heel veel succes wensen en volgens mij gaat de samenwerking heel gezellig worden. Tot nu toe was het al erg chaotisch, ik hoop dat als jullie nu een deurtje verder gaan dat er een stukje rust wederkeert. Heel veel succes in ieder geval.

Bas Wagenmaker: Lief MARUG bestuur 2016-2017, namens het inmiddels oude bestuur wil ik jullie feliciteren. Ik wil het niet over het beleid hebben want dat hebben we vanavond wel genoeg gedaan. Ik wil het graag even hebben over hoe wij jullie als groep hebben leren kennen in de afgelopen maanden. En daarvoor wil ik me even persoonlijk een voor een tot jullie richten. Om te beginnen met Loy Löwik, wat ben je mooi. Met jou parodie op een nummer van Sugar Lee Hooper heb je ons op de eerste dag al de slappe lach bezorgd. Om het over je accent nog maar even niet te hebben. Maar wat verwacht je anders van zo'n mooie jongen uit Amsterdam. Zo lekker nuchter als je bent reageerde je met een langgerekte joeeee op het verlossende telefoontje met het bericht dat je gekozen was voor het kandidaatsbestuur. Die nuchterheid was echter niet van lange duur want voordat jij na de kennismakingsborrel met kleren en al en met je outfit en al in bed belandde, heb je nog even besloten om te gaan liggen powernappen tot een uur of 7 's ochtends in de Blauwe Engel. Zo doen ze dat in Hengelo. Ik mag je trouwens dubbel feliciteren vanavond, het is namelijk 23 mei, dus de eerste weddenschap van je bestuursjaar is gewonnen. Gefeliciteerd. Voor de zaal, Nick had hier minder vertrouwen in. In zijn woorden: 'jouw relatie is zo stabiel als een wipwap op een satéprikker'. Goed, Loy, je bent een top vent en ik heb er alle vertrouwen in en je mag ook echt trots zijn op hoe je het net hebt gedaan, echt super goed. De financiën zijn zeker bij jou in goede handen en ik wens je veel

succes. Dan ga ik over naar iemand die ook niet altijd even stabiel is, Maylen de Koning. Waar Loy lekker nuchter aan de telefoon was brak jij in tranen uit toen je werd gevraagd voor het nieuwe MARUG bestuur. Ik wil graag even de foto laten zien maar ik was bang dat ze weer ging huilen. Iets wat ook goed naar voren is gekomen tijdens de kennismakingsperiode is het grote contrast tussen hoe goed jij kan drinken en hoe goed jij brak kunt zijn. Het spreekwoord “s avonds een vent, ‘s ochtends een vent’ gaat niet helemaal op bij jou ben ik bang. Zo neem je graag het voortouw als er gedronken moet worden, niet alleen tijdens jouw periodes bij de PAC maar ook als spelleider op ons overdrachtsweekend, maar zodra de volgende dag is aangebroken of de volgende ochtend dan is Maylen nergens meer te bekennen. Of ze ligt nog brak in bed, of ze hangt brakend met Jacobine boven de wc’s van Louis XV. Classy. Maylen, ik vind het echt geweldig om te zien hoe enthousiast jij bent geworden van de MARUG en alles wat met de MARUG te maken heeft en ik heb er volle vertrouwen in dat je dit enthousiasme goed gaat overbrengen. Ook jij heel veel succes en geniet ervan. Dan onze slebba, Miranda. Waar je die bijnaam aan hebt verdiend is mij nog niet altijd even duidelijk. Ik heb inmiddels een quote horen langskomen ‘slap met veel melk’. Of dat nou ging over de koffie of iets anders dat laat ik even achterwege. Maar integreren met de actieve leden is in ieder geval goed gelukt. Ik ga geen namen noemen maar leuk dat jullie er zijn vanavond jongens. Wat ook een leuke eigenschap is van Miranda is dat ze op commando rood kan worden. Je hoeft alleen maar te zeggen ‘Miranda wordt rood’ en haar wangen beginnen al te blozen. En mocht dat niet het geval zijn dan weet je jezelf wel een knietje te geven op de trampoline natuurlijk. Miranda, van een boerderij in Brabant naar een reis organiseren naar Barcelona naar PR/Promotie van het MARUG bestuur, je bent een ambitieuze meid. Je hebt ook laten zien dat je deze ambities zeker kunt gaan waarmaken dus ik wens je daar veel succes mee en geniet van komend jaar. Dan Maaïke. Maaïke komt uit een klein dorp uit Twente. Ik wilde eigenlijk de naam van het dorp voor de ALV even opzoeken maar ik dacht die kennen jullie toch niet. Het zal jullie dan ook niet verbazen dat Maaïke de enige van het bestuur is die op een normale manier met Loy kan communiceren. Het MARUG bloed stroomt al langer door je aderen, eerst de ComMa, toen MMT en nu bestuur. Een capabele meid zou je dan zeggen. Maar helaas denk jij nog steeds dat de Spaanse trappen in Barcelona te vinden zijn. Maaïke, jij hebt tijdens de kandidaatsperiode laten zien dat je een harde werker bent en dat je graag allerlei extra taken oppakt. Een echte secretaris dus. Je zit goed op je plek en ook jou wens ik veel succes. Geniet ervan. Dan, Martijn, of moet ik zeggen Donnie? Tijdens het aanmeten van jullie bestuurs pakken werd iedereen omschreven met één woord. Jij, mazzelaar, kreeg er maar liefst twee: Donald Trump, inmiddels afgekort tot Donnie. Of dit nou echt een compliment is vraag ik me af, maar met de acquisitie moet het volgens mij helemaal goed gaan komen. De lat heb je zelf al vrij hoog gelegd door aan te geven dat je het record van Ludo wil gaan verbreken, dat staat ook al vast. Is ambitieus, maar met brak in bed liggen terwijl je eigenlijk een afspraak hebt ga je dat natuurlijk nooit halen. Donnie, ik vind het mooi om te zien dat je na je ervaring in de Dagorganisatie van het congres terug bent gekomen voor meer, en volgens mij zit je helemaal op je plek. Alle vertrouwen in je, en ook jij natuurlijk heel veel plezier en succes. Dan, last but not least, de nieuwe voorzitter Nick van de Gevel. Ik ben blij dat je mij nu al probeert te evenaren om de brokkenpiloot uit te hangen. Ik ben blij dat jij het bij je telefoon houdt en niet bij je schouders. Maar volgens mij is er nog geen één MARUG borrel geweest waarop jij je telefoon niet hebt gesloopt, dus dat is netjes. Waar wij ook allemaal

erg van hebben genoten is het feit dat op jouw bekendmaking je vader en je broertje er waren, en ik stel voor dat dat een mooie traditie is die wordt voortgezet. Je bent ook groot fan van reizen, zo ben je al in Nieuw-Zeeland geweest en Australië en China. Niet alleen ga jij veel landen af, ook je bodycount van een zomertje propfen in Mallorca is om over naar huis te schrijven. Dat wordt natuurlijk ook wel makkelijker als je van beide kantjes snoept. Nick, jouw oneindige energie en enthousiasme gaat de MARUG nog ver brengen. Ik heb genoten van onze overdrachtsperiode, ik heb alle vertrouwen in je en ik wens je heel veel succes. Bestuurtje, namens het hele bestuur '15-'16: geniet ervan, wij hebben genoten van onze periode. Dankjewel.

Nick van de Gevel: Dankjewel. Lief, lief, lief, lief oud bestuur. Laten we beginnen met Jacobine, want dan kom jij ook nog eens een keer als eerst. Qua hobby's en qua nachtelijke activiteiten heb jij een perfecte opvolger gevonden die precies bij jou past. Hopelijk maakt zij aankomend jaar echter eerder haar to-do af en hebben we volgende week al insteekmappen voor de MARUG. We willen je graag bedanken voor al je inzet dit jaar, met name voor het ordenen van de y-schijf. We hopen dat je in Rotterdam een succesvol einde komt aan jouw jacht op je Viking. Jacobine, het zal stil zijn in Groningen zonder jou. Het ga je goed, we gaan je echt missen. Dan, Ludo... je bent niet mooi. Na alle consti's en borrels is het er natuurlijk afgelopen jaar niet beter op geworden. In september knapte je bijna uit je pak van ellende, en die extra kilo's die moesten er natuurlijk wel af. Dus ja, jouw Speedo staat al bekend en je Speedo bood voor jou dé oplossing. En als gladde aal die je bent zwom je de een na de andere kilo er weer af. Het resultaat van al dat harde werken dat mag er zeker zijn. Je hebt immers wel een onwijs acquisitie record neergezet dit jaar. Ludo, bedankt voor je inzet, geniet van je vrije tijd om weer lekker achter de moppies aan te gaan. Dan Renee, waar zouden we zijn zonder jou? De mama van het bestuur, onwijs betrokken en ontzettend meelevend. We vinden overgevoelig eigenlijk precies goed bij je passen. Jij kan je niet alleen overal druk over maken of zorgen om maken, maar daarnaast ben je ook overgevoelig voor alcohol zoals wel bleek tijdens de bekendmaking van het nieuwe kandidaatsbestuur. Jouw overgevoeligheid maakt jou ook een beetje het pispaltje van het bestuur maar laten we eerlijk zijn, je hebt wel een prachtig nieuw bestuur samengesteld en wij zijn dan ook ontzettend trots op jou. Coen, jij hebt het goed gedaan als penningmeester. Naast dat jij de portemonnee van de MARUG een jaar lang bewaakt hebt heb je ook laten zien hoe veelzijdig je bent. Tijdens het overdrachtsweekend heb ik kennis mogen maken met jouw fetish voor komkommers. Echter waren de eigenaren van het huisje hier iets minder over te spreken. En daarnaast heb je ook bewezen als Interne Betrekkingen prima uit de voeten te kunnen, want jij hebt Renee letterlijk een handje geholpen met de bestuurs werving, en dan met name de vrouwen. Daar willen we je hartelijk voor bedanken, dus bedankt Coen. Lotte, onze neurotische mol. Waarom doe jij niks verkeerd? Het is echt meer dan frustrerend. Geen spellingsfout of roddel ontgaat jou en heel Groningen is bedekt met door jou geplakte MARUG stickers, jij gaat overal heen met die dingen. Je was dit jaar de koningin van de wist-je-datjes en als secretaris ben jij ook verantwoordelijk voor de website. Daar weet je dan ook alles van. Maar wij vinden dat jouw eigen site, www.lottelogher.nl, dat die nog wel een beetje kinderachtig is en nog wel wat onderhoud kan gebruiken. Ondanks dit alles zijn we super trots op jou en van Orlando Bloom fan tot sublieme secretaris, Lotte, bedankt. Dan, last but not least, Bas, meneer de voorzitter, en zoals bij Grote Baas Sinterklaas verteld werd met de nadruk op 'zitter'. Want wat was nou

eigenlijk jouw takenpakket? Daarnaast heb je bewezen ook niet echt op de sociale activiteiten voorop te lopen en kreeg je al snel de titel bij ons meest laffe borrelaar van het huidige bestuur. Wat je doet, dat doe je daarentegen wel heel goed. We vragen ons af wat we eigenlijk met zes digibeten zonder de god van de ICT moeten aankomend jaar. Ja Bas, zelfs jij bent een topper. Jij legt niet alleen de vinger op de zere plek maar je plakt er ook een pleister op. Daarmee willen we bij jou afsluiten. We willen je ontzettend bedanken voor de leuke, gezellige en leerzame overdrachtsperiode en we wensen jullie heel veel succes in de toekomst.

Leo Wijnstra: Namens het kandidaatsbestuur van de EBF willen we allereerst het oude bestuur op dit moment bedanken voor de duidelijke resultaten die jullie gepresenteerd hebben. Ik denk dat jullie samen echt iets moois gecreëerd hebben en input geleverd hebben in een mooi nieuw beleid. Daarnaast hopen we op een mooie samenwerking op het interim aankomende jaar. Ik heb veel positieve verhalen gehoord over de samenwerking met het oude bestuur, en we hopen die ook te kunnen krijgen voor veel gezellig momenten met elkaar en om veel informatie met elkaar te kunnen delen en er zo een geweldig jaar van te maken. Dus heel veel succes.

26. Afsluiting

Niels van Bussel sluit de Algemene Ledenvergadering om 22.04 uur.

1. MARUG Basisvoorwaarden

De beste keuze voor marketingstudenten én marketinggeïnteresseerden!

MARUG evenementen richten zich op een specifieke doelgroep waar passende sprekers en bedrijven voor worden aangetrokken. De evenementen dienen studenten en bedrijven op een professionele en sociale manier kennis met elkaar te laten maken. Het evenementenaanbod wordt elk jaar geëvalueerd en aangepast waar nodig.

De interne organisatie van de MARUG onderscheidt zich van andere verenigingen om het zo aantrekkelijk te maken voor studenten om actief te worden binnen de MARUG. De MARUG is een gezellige en sociale vereniging waar studenten de kans krijgen zich te ontwikkelen naast hun studie en er veel interactiviteit tussen commissies onderling en tussen commissies en het bestuur is. De MARUG onderscheidt zich ten opzichte van andere studieverenigingen in Groningen en Marketing Associaties in Nederland. De MARUG is aantrekkelijk en vernieuwend voor (marketing)bedrijven in Nederland.

Het ledenbestand van de MARUG bestaat uit MSc Marketing studenten, marketinggeïnteresseerde bachelor en masterstudenten aan de Rijksuniversiteit Groningen en MARUG alumni. De leden worden vertegenwoordigd door de vereniging die te allen tijde zoveel mogelijk waarde toevoegt aan het MARUG lidmaatschap.

In haar communicatie is de MARUG zo vooruitstrevend en effectief mogelijk. De communicatie van de MARUG is onafhankelijk van derden en de verschillende media van de vereniging stralen haar visie op marketing uit.

In de samenwerking met universitaire partijen staat het belang van de MARUG leden centraal. In deze samenwerking behoudt de MARUG te allen tijde haar unieke cultuur en karakter.

2. Beleidsplan MARUG Bestuur 2016-2017

2.1. Digitale uitstraling en administratie van de MARUG versterken

2.1.1. Website vernieuwen

In 2013 is de website voor het laatst volledig vernieuwd. Websites zijn tegenwoordig al snel verouderd, in het bijzonder die van een marketingvereniging. Een vereniging als de MARUG hoort voorop te lopen op marketinggebied en het hebben van een representatieve website speelt daarin een sleutelrol. Momenteel wordt er hard gewerkt aan een compleet nieuwe front-end voor de website. De nieuwe website wordt responsive, zodat op ieder apparaat dezelfde webervaring wordt gecreëerd. Het ontwerpen van een compleet nieuw webdesign is tijdrovend en dit proces is dan ook nog niet volledig afgerond. De verwachting is dat de nieuwe website binnen een paar maanden online zal komen.

Verder wordt ernaar gestreefd om vanaf nu alle evenementen via de nieuwe evenementenmodule aan te bieden, waardoor studenten gelijk kunnen betalen via iDeal. Tot nu toe hebben er nog geen evenementen plaatsgevonden waarbij dit van toepassing was, omdat de afgelopen evenementen gratis waren. Het ComMa Congres was niet gratis, maar de inschrijvingen hiervoor verliepen via een andere website omdat dit evenement in samenwerking met studievereniging Commotie werd georganiseerd. Deze functie zal vanaf het eerstvolgende evenement op 17 november gebruikt worden. Nadat de nieuwe website is afgerond wordt er in samenwerking met een externe partij gewerkt aan het mogelijk maken van creditcard betalingen. Tenslotte zijn de mogelijkheden voor en de voordelen van een cookie-melding op de website onderzocht. Dit onderzoek heeft uitgewezen dat het niet nodig is een cookie-melding te plaatsen op www.marug.nl.

- ✓ Nieuw website design besproken met websiteaanbieder
- ✓ iDEAL implementatie voor alle evenementen
- Finaliseren nieuwe front-end van website
- Updaten van informatie op de website
- Mogelijk maken van creditcard betaling op de website

Vanuit het MARUG Bestuur zijn de functionarissen Secretaris, Penningmeester en PR & Promotie verantwoordelijk voor de uitvoering van dit speerpunt.

2.2.2. Actualiseren van de ledenadministratie

Het is van groot belang om de persoonlijke informatie van leden actueel te houden, om ervoor te zorgen dat zij zo goed mogelijk bereikt kunnen worden met bijvoorbeeld mailings. Dit jaar wordt bij alle reguliere evenementen de optie toegevoegd om de huidige studie en het studiejaar te vermelden, waardoor er meer inzicht gecreëerd wordt in de studiefase waarin leden zich bevinden. Dit is al toegepast bij de Career Day, en zal ook bij komende evenementen gecontinueerd worden. Ook komt er bij alle aankomende MARUG Plus evenementen de optie voor Plussers om aan te geven bij welk bedrijf ze momenteel werkzaam zijn. Deze informatie kan waardevol zijn voor de functionaris Externe Betrekkingen van het bestuur en voor bepaalde evenementen. Bij de afgelopen nieuwsbrief is een link geplaatst waar leden gevraagd werden hun persoonlijke informatie te controleren en aan te passen waar nodig. Het plan is om dit één keer in de drie maanden te continueren, wat betekent dat de link aankomend jaar in februari en in mei weer in de nieuwsbrief komt. Ook krijgen leden nu bij een eerste inlog op de website eerst hun pagina met persoonlijke informatie te zien die ze kunnen aanpassen, waarna ze pas verder kunnen naar de 'Mijn MARUG' omgeving.

- ✓ Mogelijkheid om studie en studiejaar aan te geven bij inschrijving voor evenementen

- ✓ Link naar persoonlijke informatie geplaatst in nieuwsbrief
- ✓ Bij inloggen op 'Mijn MARUG' wordt eerst een pagina getoond waar persoonlijke informatie kan worden aangepast
- Optie bij MARUG Plus evenementen om huidige werkplek in te vullen

Vanuit het MARUG Bestuur zijn de functionarissen Secretaris en Voorzitter verantwoordelijk voor de uitvoering van dit speerpunt

2.1.3. Nieuwe promotievideo

Vooraf bachelorstudenten zijn over het algemeen minder bekend met de MARUG. Om die groep en andere nieuwe studenten te bereiken is besloten een promotievideo in te zetten om op een creatieve en beeldende wijze informatie te verschaffen. De vorige promotievideo was verouderd en daarom is er een nieuwe algemene promotievideo gemaakt. Als marketingvereniging is het van groot belang dat de promotie-uitingen van hoge kwaliteit zijn. Daarom is er besloten een externe partij in te schakelen voor het maken van de video om op die manier de professionaliteit en kwaliteit van de video te garanderen. Deze externe partij heeft nieuwe beelden geschoten en daarnaast de video gemonteerd. In september is de nieuwe promotievideo gelanceerd op verschillende online kanalen en geïntroduceerd tijdens de promotieweek van de MARUG. De vernieuwde video is inmiddels ook ingezet tijdens verschillende collegepraatjes. Verder wordt er op dit moment gewerkt aan het toevoegen van ondertiteling aan de video.

- ✓ Nieuwe promotievideo van de vereniging ontwikkeld en gepromoot via verschillende online en offline kanalen.
- Ondertiteling toevoegen aan de promotievideo

Vanuit het MARUG Bestuur zijn de functionarissen PR & Promotie en Voorzitter verantwoordelijk voor de uitvoering van dit speerpunt.

2.2. Internationalisering van de MARUG

2.2.1. International Ambassadors aanstellen

Momenteel zijn er nog geen International Ambassadors aangesteld omdat deze Ambassadors internationale actieve leden zullen zijn. Om internationale studenten enthousiast te maken om actief lid te worden bij de MARUG is er op donderdag 20 oktober 2016 een blog op onze website geplaatst die is gedeeld op Facebook, LinkedIn en Twitter. Deze blog is geschreven door een internationale oud-student die de afgelopen jaren actief is geweest bij de MARUG. Voor februari zal een soortgelijke blog gepubliceerd worden die is geschreven door de twee International Ambassadors. Momenteel is er veel animo vanuit internationale studenten om actief te worden en daarom wordt verwacht dat er minimaal twee internationale actieve leden zullen zijn vanaf eind november.

- ✓ Blog gepubliceerd die geschreven is door een internationale oud-student
- ✓ Takenpakket en richtlijnen opgesteld voor de International Ambassadors
- International Ambassadors aanstellen

Vanuit het MARUG Bestuur zijn de functionarissen Interne Betrekkingen en Externe Betrekkingen verantwoordelijk voor de uitvoering van dit speerpunt.

2.2.2. Recruitement voor internationale leden

Het stage- en vacatureaanbod van de MARUG bevat momenteel weinig mogelijkheden voor internationale studenten. Echter is er hiervoor veel vraag vanuit de internationale studenten. Het is erg lastig gebleken om geschikte stages en vacatures te vinden in Nederland, die toegankelijk zijn

voor internationale studenten. Om de internationale studenten toch te helpen bij het vinden van een vacature of stage zullen wij dit jaar onze grenzen verleggen en ons richten op Duitsland. Dit gaan we doen door middel van een inhousetour in Duitsland. Om dit plan van de grond te krijgen zullen wij een commissie aanstellen bestaande uit Duitse studenten, die contact op zullen nemen met bedrijven in hun thuisland om deze te motiveren onderdeel uit te maken van een Duitse inhousetour. Deze commissie zal bestaan uit drie personen.

- ✓ Bij Nederlandse bedrijven geïnformeerd naar mogelijkheden om internationale studenten een stage of baan aan te bieden
- ✓ Plan opgezet om internationale studenten die op zoek zijn naar een baan of stage op andere wijze te bedienen
- Het aanstellen van een commissie die een Duitse inhousetour zal organiseren

Vanuit het MARUG Bestuur zijn de functionarissen Externe Betrekkingen en Penningmeester verantwoordelijk voor de uitvoering van dit speerpunt.

2.2.3. Waarde van het MARUG lidmaatschap vergroten voor internationale studenten

Afgelopen jaar waren er twee commissies open voor internationale studenten, te weten het Master Marketing Team en de Commercial Night. In het kader van internationalisering is begin dit studiejaar ook het Marug.nl Media Team opengesteld voor internationale studenten. Momenteel zijn er nog geen internationale commissieleden binnen het Marug.nl Media Team. Inmiddels hebben internationale studenten aangegeven geïnteresseerd te zijn in deze commissie en mede daarom zal er in februari een nieuwe wervingsperiode plaatsvinden.

Om de naamsbekendheid van de MARUG bij (internationale) bachelorstudenten te vergroten zal de Promotie en Activiteitencommissie op 17 november een activiteit organiseren. Deze activiteit zal laagdrempelig zijn en toegankelijk voor zowel Nederlandse als internationale studenten. Daarnaast is het bestuur begin september met internationale studenten van de master Marketing uit eten geweest om elkaar beter te leren kennen en ze enthousiast te maken over de MARUG.

Ook wordt er naar gestreefd dit jaar een aantal cursussen binnen het cursusaanbod van de MARUG in het Engels aan te bieden, waardoor deze ook toegankelijk zullen zijn voor de internationale studenten. Het doel voor dit jaar is om tenminste de helft van ons cursusaanbod toegankelijk te maken voor internationale studenten. De eerste cursus in het Engels, een SPSS cursus, heeft plaatsgevonden in de maanden september en oktober. Bij deze cursus is er gestreefd naar minimaal vijftig procent aanmeldingen van internationale studenten. Dit doel is behaald.

- ✓ Engelstalige SPSS cursus aangeboden in semester I
- ✓ 50% aanmeldingen van internationale studenten voor Engelstalige cursus
- ✓ Activiteit gepland op 17 november, gericht op bachelor- en internationale studenten
- Internationale studenten werven voor commissies
- Aanbieden van tenminste één Engelstalige cursus in semester II

Vanuit het MARUG Bestuur zijn de functionarissen Interne Betrekkingen en Penningmeester verantwoordelijk voor de uitvoering van dit speerpunt.

2.3. De betrokkenheid van bachelor en pre-master Marketing studenten bij de MARUG vergroten

2.3.1. De betrokkenheid van de bachelorstudenten bij de MARUG vergroten

Het doel dit jaar is om de naamsbekendheid van de MARUG en de betrokkenheid van marketinggeïnteresseerde studenten in de bachelorfase bij de MARUG te vergroten. Om deze studenten kennis te laten maken met de MARUG is er een samenwerking aangegaan met het vak Marketing BDK, dat gegeven wordt in het eerste jaar van Bedrijfskunde. De MARUG heeft in samenwerking met Jacobs Douwe Egberts een case samengesteld die is voorgelegd bij het vak Marketing BDK. De case is zowel door de vakgroep Marketing als de studenten goed ontvangen. Door de studenten is de case beoordeeld met een 7,2. Naast de vakkoppeling zal er op 17 november een activiteit georganiseerd worden door de Promotie- en Activiteiten Commissie. Deze activiteit zal toegankelijk zijn voor (internationale) bachelorstudenten. Het doel van deze activiteit is om studenten kennis te laten maken met de MARUG waarbij het sociale karakter zal worden benadrukt.

- ✓ Vakkoppeling opgezet bij het vak Marketing BDK
- ✓ Activiteit gepland op 17 november, gericht op bachelor- en internationale studenten
- Mogelijkheden bekijken om een nieuwe vakkoppeling aan te gaan in samenwerking met de vakgroep Marketing

Vanuit het MARUG Bestuur zijn de functionarissen Voorzitter en Externe Betrekkingen verantwoordelijk voor de uitvoering van dit speerpunt.

2.3.2. De betrokkenheid van de pre-master Marketing studenten bij de MARUG vergroten

De groep pre-master Marketing studenten is tot nu toe redelijk onderbelicht gebleven, maar zij vormen een belangrijke groep. Dit jaar is er een Facebookgroep aangemaakt voor alle pre-master Marketing studenten waar zij informatie in kunnen delen en vragen aan elkaar kunnen stellen. Ook kan de MARUG in deze groep haar evenementen die relevant zijn voor alle pre-master Marketing studenten promoten. Kortom, de groep zorgt ervoor dat de pre-master Marketing studenten beter te bereiken zijn. Momenteel heeft deze groep 58 leden en worden er regelmatig studiegerelateerde vragen en opmerkingen gepost. Ook worden alle pre-master Marketing studenten dit jaar uitgenodigd voor de MSc Marketing borrels, waardoor ze in een vroegtijdig stadium kunnen integreren met de vakgroep Marketing en met studenten die volgend jaar nog de MSc Marketing volgen. Voor de pre-master Marketing is er geen algemeen introductiecollege. De MARUG is daarentegen aanwezig geweest bij het vak Digital Marketing, een vak dat veel pre-master Marketing studenten volgen. Ook mogen pre-master studenten aankomend jaar het Master Marketing Seminar bijwonen.

- ✓ Facebookgroep aangemaakt voor pre-master Marketing studenten
- ✓ Pre-master Marketing studenten uitgenodigd voor MSc Marketing borrel
- ✓ MARUG geïntroduceerd bij het vak Digital Marketing
- Pre-master Marketing studenten uitnodigen voor Master Marketing Seminar

Vanuit het MARUG Bestuur zijn de functionarissen Secretaris en PR & Promotie verantwoordelijk voor de uitvoering van dit speerpunt.

2.3.3. Informatiebrochure aanbieden

Afgelopen half jaar is het brochure-aanbod van de MARUG, bestaande uit een commissie- en bedrijfsbrochure, aangevuld met een informatiebrochure. Het doel van de brochure is het informeren van studenten (vrij onbekend met de vereniging) over wat de MARUG precies doet en wat de vereniging studenten te bieden heeft. Derhalve ligt de focus voornamelijk op het

evenementen- en cursusaanbod. Er zijn 200 informatiebrochures gedrukt, een groot deel hiervan is uitgedeeld tijdens de verschillende evenementen die hebben plaatsgevonden. Daarnaast zijn de folders verspreid tijdens de MSc Marketing borrels, de MARUG promotiestunts en de SPSS cursus. Er is gekozen voor een tastbare versie om het op die manier laagdrempelig te maken voor studenten om de brochure te lezen. Naast de tastbare versie, is de informatiefolder online beschikbaar gesteld op de MARUG website.

- ✓ Informatiefolder ontwikkeld en verspreid onder studenten.
- ✓ Informatiefolder online beschikbaar

Vanuit het MARUG Bestuur zijn de functionarissen PR & Promotie en Interne Betrekkingen verantwoordelijk voor de uitvoering van dit speerpunt.

3. Beleidsplan omtrent commissies en evenementen

3.1. MARUG Marketing Conference

De MARUG Marketing Conference is het grootste evenement van de MARUG en staat bekend als een kwalitatief hoogstaand evenement. Dit academisch jaar zal het evenement plaatsvinden op 7 maart 2017. De MARUG Marketing Conference is gericht op studenten, leden van de vakgroep marketing en personen uit het bedrijfsleven die geïnteresseerd zijn in marketing. Als parapedaardje van de MARUG is het voor de MARUG Marketing Conference noodzaak een onderscheidend karakter te hebben, van hoge kwaliteit te zijn en in te spelen op actuele en interessante thema's binnen het vakgebied. De goede banden met de vakgroep worden gebruikt bij het aantrekken van sprekers en deelnemers en het continueren van de inhoudelijke kwaliteit van de MARUG Marketing Conference.

De Raad van Toezicht van de MARUG Conference wordt gevormd door de functionarissen Voorzitter (eindverantwoordelijke), Penningmeester en Externe Betrekkingen van het MARUG bestuur.

3.2. Marug.nl Media Team

Het Marug.nl Media Team heeft afgelopen half jaar actuele en hoogwaardige artikelen geschreven voor de website. Aanvankelijk bestond de commissie begin dit jaar uit slechts vier commissieleden. In verband met een te hoge werkdruk is vervolgens besloten het aantal publicaties terug te brengen naar twee keer per week. Inmiddels bestaat de commissie uit negen personen en zodoende worden er vanaf dit blok weer drie artikelen per week gepubliceerd. Binnenkort zal de commissie deelnemen aan een workshop schrijftechniek om op die manier de kwaliteit van de artikelen naar een (nog) hoger niveau te tillen. Bovendien zal het Marug.nl Media Team zich dit jaar meer bezig houden met het filmen van MARUG evenementen en het maken van aftermovies. In het kader van internationalisering, is het streven een aantal internationale commissieleden aan te nemen en meer content in het Engels te verschaffen.

De Raad van Toezicht van het MARUG Media Team wordt gevormd door de functionarissen PR & Promotie (eindverantwoordelijke) en Interne Betrekkingen van het MARUG Bestuur.

3.3. Promotie- en Activiteitencommissie

De Promotie- en Activiteitencommissie heeft de looptijd van een academisch jaar. De taken van de Promotie- en Activiteitencommissie hebben betrekking tot het operationele deel van het promotie- en wervingsbeleid van de MARUG. In september heeft de commissie zich ingezet tijdens de MARUG promotieweek door onder andere een eigen promotiestunt te organiseren. Daarnaast is de Promotie- en Activiteitencommissie verantwoordelijk voor het organiseren van de activiteiten en evenementen voor de actieve leden, zoals het Actieve Leden Weekend en PACjesavond (de sinterklaasborrel). Bovendien is het takenpakket van de commissie dit jaar uitgebreid met een extra activiteit: de PACTivity. Deze activiteit zal plaatsvinden op 17 november en is gericht op zowel Nederlandse als internationale bachelorstudenten, met als doel de MARUG beter te leren kennen. Momenteel is de commissie druk bezig met de voorbereidingen van deze activiteit.

De Raad van Toezicht van het MARUG Media Team wordt gevormd door de functionarissen PR & Promotie (eindverantwoordelijke) en Interne Betrekkingen van het MARUG Bestuur.

3.4. Mind over Marketing

Het doel van het evenement Mind over Marketing is om interesse voor marketing te wekken bij studenten van de Faculteit Gedrags- en Maatschappijwetenschappen. Daarnaast heeft dit evenement een verdiepend karakter doordat het de relatie tussen marketing en psychologie weergeeft.

Aangezien Mind over Marketing afgelopen jaar wederom succesvol en groeiend is gebleken, zal deze aanpak voortgezet worden. Bovendien zal er gezocht worden naar een grotere locatie, zodat er meer studenten deel kunnen nemen aan het evenement. De commissie zal gevormd worden door het MARUG Bestuur. Omdat de samenstelling afgelopen jaar goed is ervaren, zal er opnieuw gestreefd worden naar een diverse groep met zowel studenten van de Faculteit Economie en Bedrijfskunde als studenten van de Faculteit Gedrags- en Maatschappijwetenschappen. Mind over Marketing blijft dit jaar een evenement van de MARUG. Afgelopen jaar is het evenement verplaatst naar februari, omdat in dat blok psychologie vakken worden gegeven die relevant zijn voor het thema. Dit is goed bevallen, en daarom wordt dit jaar gekozen voor dezelfde aanpak. Door het evenement tijdens dit blok te laten plaatsvinden, zal het evenement een aanvulling zijn voor de geïnteresseerden. Verder zal het niet voorkomen dat psychologiestudenten informatie te horen krijgen op het evenement waarvan ze al op de hoogte zijn omdat ze de vakken net hebben afgerond. Om de commissie genoeg tijd te geven voor het organiseren, is de commissie ook dit jaar eerder gevormd zodat de totale looptijd van de commissie gelijk blijft. De Mind over Marketing commissie is in oktober gevormd.

De Raad van Toezicht (RvT) van de Mind over Marketing commissie zal worden gevormd door de functionarissen Interne Betrekkingen (eindverantwoordelijke) en PR & Promotie van het MARUG Bestuur.

3.5. International Marketing Experience

Het doel van de International Marketing Experience is het bieden van een professioneel reisconcept waarbij studenten marketinggerelateerde buitenlandervaring op kunnen doen. Tevens voegt dit evenement een internationaal aspect toe aan het evenementenportfolio van de MARUG. Om de kwaliteit van de International Marketing Experience te waarborgen, worden deelnemers geselecteerd op basis van hun cv en een sollicitatiegesprek. Op deze manier kan de MARUG buitenlandse bedrijven een groep enthousiaste studenten bieden met kennis van marketing. Om de professionaliteit van de reis te waarborgen zal een voortraject van zeven weken plaatsvinden waarin gastcolleges worden gegeven door externe partijen. Deze gastcolleges zullen gericht zijn op een door de commissie te bepalen thema. Met behulp van dit voortraject zullen de deelnemers kennis verkrijgen die ze kunnen gebruiken tijdens de reis. De International Marketing Experience zal dit jaar plaatsvinden van 15 tot en met 23 april 2017. De bestemming en het thema van de reis zullen op de MARUG borrel van donderdag 1 december bekend worden gemaakt. De commissie verantwoordelijk voor dit evenement is onlangs aangesteld.

De Raad van Toezicht (RvT) van de International Marketing Experience commissie zal worden gevormd door de functionarissen Penningmeester (eindverantwoordelijke) en PR & Promotie van het MARUG Bestuur.

3.6. Master Marketing Team

Het Master Marketing Team richt zich op het aanbieden van activiteiten voor MSc Marketing studenten. Tevens vervult het Master Marketing Team een belangrijke klankbordfunctie voor zowel de vakgroep marketing als de MARUG. De voorzitter van het Master Marketing Team neemt dan ook

deel aan de vergaderingen met de vakgroep. De commissie is zowel toegankelijk voor internationale als Nederlandse studenten. Gedurende het jaar zijn er twee Master Marketing Teams die verantwoordelijk zijn voor vier evenementen. Het Master Marketing Team Fall wordt gevormd in juni en is verantwoordelijk voor de organisatie van de Master Career Day en de Brand Experience. Het Master Marketing Team Spring start in december en is verantwoordelijk voor het Intelligence Event en de Master Marketing Seminar.

3.6.1. Master Career Day

Op 4 oktober 2016, tijdens de Careers Week, werd door het Master Marketing Team Fall in samenwerking met de vakgroep Marketing de Master Career Day georganiseerd. Dit evenement is gekoppeld aan het vak Strategic Management van de MSc Marketing. De dag bestond uit lezingen van Marijn Knaack (Manager Performance Management, Nuon) en Viktor van der Wijk (CEO, Storm Digital) in de ochtend en na de lunch waren er workshops van Tesla, BeCoolMarketing, RLT, Digital Marketing Professionals NL, Achmea en Traffic4U. Tijdens deze workshops was er de kans om meer te weten te komen over de bedrijven en kon er kennis worden opgedaan over het speelveld van het desbetreffende bedrijf op het gebied van marketing. De Master Career Day werd afgesloten met een netwerkborrel waar studenten de mogelijkheid geboden werd om hun LinkedIn profiel te laten checken door Leading Talent.

3.6.2. Brand Experience

Op donderdag 8 december 2016 zal de Brand Experience plaatsvinden. Dit evenement is gekoppeld aan het vak Brand & Product Management van de MSc Marketing. Er zullen lezingen gegeven worden waar bedrijven bijvoorbeeld over hun branding strategieën vertellen. Daarnaast zullen er workshops plaatsvinden die worden verzorgd door verschillende bedrijven. Tot slot zal de dag afgesloten worden met een borrel.

3.6.3. Master Marketing Seminar

Afgelopen jaar is de Master Marketing Seminar georganiseerd in samenwerking met de Marketing Associatie Nederland en de NIMA. Op dit evenement zullen Register Marketeers spreken over marketing in de praktijk. Dit evenement zal dit jaar plaatsvinden op 14 maart 2017.

3.6.4. Intelligence Event

Het Intelligence Event zal dit jaar georganiseerd worden op 18 mei 2017. De commissie die verantwoordelijk is voor dit evenement wordt aangesteld in december. Het is de bedoeling dat er op het evenement twee bedrijven aanwezig zullen zijn die een lezing met workshop verzorgen.

De Raad van Toezicht van het Master Marketing Team Fall wordt gevormd door de functionarissen Voorzitter en Externe Betrekkingen van het MARUG Bestuur.

De Raad van Toezicht van het Master Marketing Team Spring zal worden gevormd door de functionarissen Voorzitter en Secretaris van het MARUG Bestuur.

3.7. Battle of Marketeers

De Battle of Marketeers is een strijd om de titel 'Grootste Marketingtalent van Groningen'. Het competitieve karakter vormt hier een sleutelement en wordt gewaarborgd door de strijd om de eervolle titel te bemachtigen. Gedurende de dag wordt er door groepen studenten een case van deelnemende bedrijven uitgewerkt, waarbij de beste teams doorgaan naar een volgende ronde. De beste teams zullen elkaar vervolgens treffen in een finaleronde, waarin gespeeld wordt om de fraaie titel van grootste marketingtalent van Groningen te kunnen bemachtigen. De Battle of Marketeers voegt een competitief karakter en een spelelement toe aan het evenementenportfolio van de MARUG. Het evenement vond afgelopen jaar plaats in mei en zal dit jaar plaatsvinden in februari.

De Raad van Toezicht (RvT) van de Battle of Marketeers commissie zal worden gevormd door de functionarissen Interne Betrekkingen (eindverantwoordelijke) en Penningmeester van het MARUG Bestuur.

3.8. Inhousedagen

Vanuit de MARUG zullen er dit jaar weer verschillende Inhousedagen worden georganiseerd. Studenten kunnen op deze manier een goed beeld krijgen van hoe het er bij deze bedrijven aan toe gaat. Daarnaast worden de studenten met uitdagende cases op de proef gesteld door de bedrijven. Deelnemers worden geselecteerd door de betreffende bedrijven op basis van hun cv. Op 25 mei hebben we een bezoek gebracht aan Holland Trading Group (HTG) en op 10 oktober aan Bol.com. Dit jaar zullen er inhousedagen plaatsvinden bij Aegon, Databay en Belsimpel. De datums van deze inhousedagen worden nader bepaald.

De MARUG inhousedagen worden georganiseerd door de functionarissen Externe Betrekkingen (eindverantwoordelijke) en Penningmeester van het MARUG Bestuur.

3.9. Dublin Inhousetour

De Dublin Inhousetour biedt Nederlandse en internationale studenten de kans om bedrijfsbezoeken te brengen aan hoofdkantoren van vooruitstrevende bedrijven die zich richten op de online wereld. De Dublin Inhousetour is een mooie kans voor studenten om deze bedrijven beter te leren kennen, maar vooral ook om zich te oriënteren in het werkveld. Dit evenement versterkt de recruitmentfunctie van de MARUG. Tijdens de afgelopen edities zijn er bezoeken gebracht aan kantoren van onder andere Google, Facebook, en LinkedIn. De tour zal dit jaar plaatsvinden van 22 tot 26 november 2016. In deze dagen zullen Google, Facebook, en LinkedIn worden bezocht. Daarnaast is er de tijd om de stad Dublin te leren kennen en worden er verschillende activiteiten gepland om de bedrijfsbezoeken heen. Ook is er de mogelijkheid voor studenten om sollicitatiegesprekken af te nemen bij Facebook. Voor deze inhousetour zijn op basis van een cv-selectie 30 studenten geselecteerd om deel te nemen aan de reis.

De Dublin Inhousetour wordt georganiseerd door de functionarissen Secretaris (eindverantwoordelijke) en Externe Betrekkingen van het MARUG Bestuur.

3.10. Inhousetour Duitsland

Om onze internationale studentleden te helpen bij het vinden van een vacature of stage zullen wij dit jaar onze grenzen verleggen en ons richten op Duitsland. Dit gaan we doen door middel van een inhousetour in Duitsland. Hiervoor zal een commissie worden aangesteld bestaande uit drie Duitse studenten. Zij zullen contact opnemen met Duitse bedrijven en deze ervan overtuigen om deel te nemen aan deze inhousetour. Het doel is om een tweedaagse inhousetour op te zetten waarbij er drie tot vier bedrijven worden bezocht. Deze inhousetour zal plaatsvinden in het voorjaar van 2017.

De Raad van Toezicht voor de Inhousetour in Duitsland wordt gevormd door de functionarissen Externe Betrekkingen (eindverantwoordelijke) en Penningmeester van het MARUG Bestuur.

3.11. Marketing Classes

De MARUG organiseert Marketing Classes met als doel om studenten in een vroeg stadium van hun studie te bereiken en ze kennis te laten maken met het vakgebied marketing en de MARUG. Dit wordt gedaan door middel van bijvoorbeeld het verzorgen van een gastcollege bij een eerste- of tweedejaars marketingvak bij de Faculteit Economie en Bedrijfskunde (FEB) en de studie Communicatie- en Informatiewetenschappen (CIW). Deze colleges worden verzorgd door sprekers uit het bedrijfsleven om inzicht te geven in de marketingpraktijk. De hoofddoelstelling van de MARUG is het intermediair zijn tussen de marketingwetenschap en de marketingpraktijk. Het concept van de MARUG Marketing Classes sluit goed aan bij deze doelstelling. Het is een evenement dat gericht is op promotie van de MARUG, waarbij de waarden van de MARUG uitgelegd worden. Het zal voor de deelnemende studenten duidelijk moeten zijn dat het evenement door de MARUG wordt georganiseerd. De Marketing Class voor de studie Communicatie- en Informatiewetenschappen (CIW) zal worden gegeven bij het vak de Taal van Marketing in het tweede semester. Er wordt nog gekeken naar een invulling van de Marketing Class bij de Faculteit Economie en Bedrijfskunde (FEB).

De Marketing Classes worden georganiseerd door de functionarissen Interne Betrekkingen (eindverantwoordelijke) en PR & Promotie (eindverantwoordelijke) van het MARUG Bestuur.

3.12. Plus Inhoudelijk Evenement

Het Plus Inhoudelijk Evenement heeft als doel om, naast de verschillende sociale Plusactiviteiten, een meer inhoudelijke activiteit te bieden aan MARUG Plusleden. Dit evenement wordt dit jaar weer bij een externe partij georganiseerd, aangezien het seminar bij een externe partij van afgelopen jaar positief ontvangen is. Dit betekent dat het Plus Inhoudelijk Evenement weer een verbredend karakter heeft. Voor het seminar is opnieuw een samenwerking met Customer Insights Center aangegaan. Het najaarsseminar heeft dit jaar het thema 'Customer Experience', en is voor Plusleden met korting toegankelijk. Het voorjaarsseminar van 2017, op een nog nader te bepalen datum, wordt gratis aangeboden aan MARUG Plusleden. Om een zo groot mogelijke opkomst van Plusleden te garanderen, zal zodra de datum bekend is een Plusmail worden verstuurd om de datum te communiceren. In de afgelopen Plusmail is al aangegeven dat het voorjaarsseminar gratis toegankelijk zal zijn.

Het Plus Inhoudelijk Evenement wordt georganiseerd door de functionarissen Secretaris (eindverantwoordelijke) en Voorzitter van het MARUG bestuur.

3.13. Recruitment Days

In samenwerking met de EBF zullen dit jaar voor de 23e keer de Recruitment Days georganiseerd worden. De Recruitment Days behoren tot de meest succesvolle evenementen van de MARUG. Het is het grootste recruitment evenement van het noorden en geniet hierdoor grote naamsbekendheid en een goede reputatie onder zowel studenten als bedrijven.

Het evenement zal dit jaar plaatsvinden op 12, 13 en 14 december. Deze dagen zijn primair bedoeld om studenten van de Faculteit Economie en Bedrijfskunde (FEB) zich te laten oriënteren op de arbeidsmarkt en inzicht te laten krijgen in de deelnemende bedrijven. Daarnaast hebben studenten de gelegenheid stage- en afstudeermogelijkheden binnen het bedrijfsleven te verkennen. De Recruitment Days dragen bij aan de positieve imago van de MARUG en het intensiveren van de banden van de MARUG met studenten, bedrijven en EBF.

De Raad van Toezicht van de Recruitment Days wordt gevormd door de functionaris Externe Betrekkingen van het MARUG Bestuur en twee functionarissen van het EBF Bestuur.

3.14. ComMa Congres

Dit jaar heeft er eveneens een samenwerking plaatsgevonden tussen de MARUG en de studievereniging Commotie voor het organiseren van het ComMa Congres. De commissie bestond uit zowel studenten van de Faculteit Economie en Bedrijfskunde (FEB) als van de studie Communicatie- en Informatiewetenschappen (CIW). Dit jaar vond het congres plaats op 22 september 2016. Er hebben 66 studenten deelgenomen aan het evenement, waarvan ongeveer de helft van de deelnemers van de FEB afkomstig was. Het thema van het ComMa Congres 2016 was 'Ready for Change?'. Het was wederom een geslaagd evenement waarbij de raakvlakken tussen communicatie en marketing werden belicht. Er zijn drie lezingen gegeven door Digned, Privacy Company, en Everbetter. Daarnaast werden workshops gegeven door Oxyma, Creatieve Weg, en Belsimpel.nl. Dankzij het ComMa Congres is de belangstelling van communicatiestudenten voor marketing weer vergroot.

De Raad van Toezicht van het ComMa Congres werd gevormd door de functionaris Secretaris van het MARUG bestuur en een functionaris uit het Commotie bestuur.

3.15. Commercial Night

De Commercial Night is een evenement waarbij de nadruk ligt op reclame die via verschillende media de consument bereikt. Reclame is één van de eerste dingen waar men aan denkt wanneer het over marketing gaat en vormt hierdoor een basis voor het aantrekken van een breed publiek. Aanwezigen worden voorzien van een gevarieerd avondprogramma in de vorm van colleges en discussiemogelijkheden waarin de kracht van commercie centraal staat. Er wordt gestreefd naar aanwezigheid van zowel Nederlandse als internationale studenten. Daarnaast is ook de organiserende commissie toegankelijk voor internationale studenten. Dit bevordert het internationale en open karakter van de MARUG.

Het streven ligt dit jaar weer bij ongeveer 50 deelnemers, maar er wordt wel geprobeerd om nog meer internationale studenten aan het evenement te laten deelnemen. De vraag naar commissiewerk onder internationale studenten is dermate groot dat de Commercial Night een goede uitkomst biedt voor deze studenten om ook actief bezig te kunnen zijn binnen de MARUG. Daarom wordt er gestreefd naar minstens twee internationale studenten in de commissie. De Commercial Night vindt dit jaar plaats op 2 mei 2016.

De Raad van Toezicht (RvT) van de Commercial Night commissie zal worden gevormd door de functionarissen Secretaris (eindverantwoordelijke) en Voorzitter van het MARUG Bestuur.

3.16. Cursussen

De MARUG biedt ieder jaar vier cursussen aan om haar studenten te helpen hun vaardigheden te verbeteren en kennis van verscheidene programma's te vergroten. Deze cursussen vullen de stof van de reguliere vakken aan en verbreden de kennis van studenten. Daarnaast valt bij een deel van deze cursussen certificaten te behalen die erg waardevol zijn voor een marketing student. Afgelopen jaar

zag het cursusaanbod er als volgt uit: de SPSS cursus in blok 1, de Online Business Course in blok 2, de Online Business Assessment in blok 3 en de InDesign en Photoshop cursus in blok 4.

De SPSS cursus heeft dit jaar wederom in blok 1 plaatsgevonden, maar dan in het Engels in plaats van Nederlands. Dit bleek een groot succes en leidde tot veel aanmeldingen van internationale studenten. We hebben daarop besloten de capaciteit van de cursus uit te breiden. De SPSS cursus is beoordeeld met een 7,4.

De Online Business Course en de Online Business Assessment zijn naar aanleiding van de evaluaties van vorig jaar samengevoegd tot één cursus. Deze cursus vindt plaats in blok 2 en zal op 28 november van start gaan. Deze samenvoeging geeft ruimte aan de opzet van een nieuwe cursus in blok 3. De invulling hiervan is nog onbekend en het bestuur is momenteel druk op zoek naar een relevante invulling van deze cursus.

In blok 4 zal wederom de InDesign en Photoshop cursus plaatsvinden. Er wordt naar gestreefd deze cursus in het Engels aan te bieden.

De Raad van Toezicht (RvT) van de Cursussen wordt gevormd door de functionarissen PR & Promotie (eindverantwoordelijke) en Penningmeester van het MARUG Bestuur.

3.17. Campus Recruiters

Vorig jaar zijn er voor het eerst Campus Recruiters aangesteld om de functionaris Externe Betrekkingen te ondersteunen bij het koppelen van studenten aan bedrijven. Studenten die geïnteresseerd zijn in een stage of vacature via de MARUG, kunnen zich inschrijven in de MARUG Pool. Er zijn op dit moment vier Campus Recruiters aangesteld die allen de MSc Marketing volgen. Dit jaar zullen de Campus Recruiters een nog actievere rol krijgen bij het ondersteunen van studenten in hun zoektocht naar een stage of vacature. De Campus Recruiters zullen vanaf nu al het contact met de student van begin tot eind op zich nemen. De functionaris Externe Betrekkingen zal verantwoordelijk zijn voor het contact met de bedrijven en de cv's doorsturen. De Campus Recruiters hebben een eigen e-mailadres gekregen. Daarnaast hebben ze toegang gekregen tot de MARUG Pool.

De Raad van Toezicht (RvT) van de Campus Recruiters wordt gevormd door de functionarissen Externe Betrekkingen (eindverantwoordelijke) en Interne Betrekkingen van het MARUG Bestuur.

3.18. Marketing Associatie Nederland

De MARUG is een van de vijf verenigingen die aangesloten is bij de Marketing Associatie Nederland (MAN). Samen met MAEUR (Rotterdam), SCOPE|3MA (Maastricht), Asset Marketing (Tilburg) en MAA (Amsterdam) vormt de MARUG de Marketing Associatie Nederland. De MAN is opgericht in 1992 en heeft als doel om het gat tussen marketing theorie en praktijk voor studenten te overbruggen op landelijk niveau. De Nationale Marketing Strijd (NMS) is het grootste evenement van de MAN. De NMS zal dit jaar plaatsvinden op 8 en 9 februari 2017. In het jaar 2018 zal de NMS georganiseerd worden vanuit Groningen en daarom zal de MARUG dit jaar hoofdverantwoordelijk zijn voor de werving van het NMS Bestuur 2017-2018.

De Voorzitter van het MARUG Bestuur neemt plaats in het bestuur van de Marketing Associatie Nederland.

4. Financieel Halfjaaroverzicht 2016-2017

4.1 Voorwoord

Groningen, 1 november 2016

Geachte lezer,

Voor u ligt de financiële verslaggeving van het afgelopen halfjaar en de vooruitzichten voor het aankomende halfjaar van de Marketing Associatie Rijksuniversiteit Groningen. Hierin zijn de balans op 1 november 2016 en de resultatenrekeningen van zowel het bestuur als van de verschillende MARUG activiteiten tot 1 november 2016 te vinden.

Het afgelopen half jaar is er onder andere gewerkt aan de opzet van een nieuwe website en een nieuwe promotievideo. Tevens is er een nieuwe camera aangeschaft, welke zal worden afgeschreven over een periode van drie jaar.

Het komende half jaar wordt er gestreefd om de lijn van afgelopen halfjaar door te trekken. Grote investeringen die verwacht worden zijn met name die in de cursussen en een inhousetour in Duitsland.

Met vriendelijke groet,

Namens het 36e MARUG Bestuur



Loy Löwik
Penningmeester
MARUG Bestuur 2016-2017

4.2 MARUG Balans

Marketing Associatie Rijksuniversiteit Groningen					
Balans					
		Debet	Credit	Debet	Credit
	Omschrijving	1-5-2016	1-5-2016	1-11-2016	1-11-2016
Activa					
	Camera	834		957	
	Computers	371		371	
	Totaal Vaste Activa	1.205		1.328	
	Debiteuren	48.795		17.171	
	Te vorderen BTW	1.427		2.072	
	Vooruitbetaalde bedragen	710		1.875	
	Totaal Vlottende Activa	50.932		21.118	
	Bank - ABN AMRO lopende rekening	7.456		4.454	
	Bank - ABN AMRO vermogensrek.	42.760		73.760	
	Totaal Liquide Middelen	50.217		78.214	
	Totaal Activa	102.353		100.660	
Passiva					
	Eigen vermogen		71.487		71.565
	Totaal Eigen vermogen		71.487		71.565
	Crediteuren		4.640		7
	Vooruitontvangen Bedragen		6.200		4.500
	Af te dragen BTW 21%		1.469		2.039
	Totaal vreemd vermogen kort		12.309		6.546
	Voorzieningen		18.479		16.508
	Totaal vreemd vermogen lang		18.479		16.508
	Saldo		78		6.040
	Totaal Passiva		102.353		100.660

4.3 Toelichting MARUG Balans

Vaste activa

Er is een nieuwe borrelcamera aangeschaft welke zal worden afgeschreven over een periode van drie jaar.

Flottende activa

Het debiteurensaldo is flink gedaald vergeleken met het saldo op 1 mei 2016. Van het nu nog uitstaande bedrag wordt een groot deel gevormd door nog te incasseren contributiegelden.

De vooruitbetaalde bedragen die op 1 mei 2016 op de balans stonden zijn inmiddels verwerkt op de winst- en verliesrekeningen van de evenementen. Het huidige bedrag op de balans onder vooruitbetaalde bedragen betreft de eerste aanbetaling voor de nieuwe front-end van de website en bedraagt 50 procent van de totale investering.

Vreemd vermogen lang

Voorziening crediteuren	€ 2.617
Voorziening lustrum	€ 5.000
Voorziening boekjaar 2016-2017	€ 1.391
Voorziening Nationale Marketing Strijd	€ 7.500
Totaal voorzieningen	€ 16.508

4.4 Begroting MARUG Bestuur

MARUG BESTUUR 2016-2017					
Begroting					
Omschrijving	Gerealiseerd 30-4-2016 €	Begroot 1-5-2016 €	Gerealiseerd 31-10-2016 €	Begroot 1-11-2016 €	
Baten					
1 Acquisitie	23.799	25.000	10.000	25.000	
2 Acquisitie MAN	-	-	-	-	
3 Contributie leden	19.640	19.700	23.688	21.000	
4 Subsidies	873	873	-	873	
5 Interestopbrengsten	707	500	-	391	
6 Incidentele baten bestuur	2.785	-	419	419	
Totaal: Baten	47.804	46.073	34.107	47.684	
Lasten					
7 Afschrijvingen	602	1.935	-	1.893	
8 Telefoonkosten	342	400	48	400	
9 Portokosten	280	280	128	250	
10 Druk- en kopieerkosten	1.907	1.950	888	1.950	
11 Kantoorkosten	396	300	86	200	
12 Verzekeringskosten	445	385	125	385	
13 Bankkosten	363	374	153	320	
14 Kosten ICT	6.377	3.704	2.044	4.000	
15 Reiskosten	1.041	1.000	432	1.000	
16 Borrelkosten	6.720	7.000	3.384	7.000	
17 Promotiekleding	1.166	1.000	427	1.000	
18 Promotiekosten	3.843	3.700	1.885	3.700	
19 Kennismaking commissies	1.150	1.150	692	1.150	
20 Commissie bedankdiners	3.135	3.000	185	3.000	
21 Kosten vergadering	1.105	1.500	1.061	1.550	
22 Kosten Cadeaus	438	400	200	400	
23 Overige kosten	1.983	2.000	1.045	2.000	
24 Voorziening auditoren	1.500	1.500	1.500	1.500	
25 Extra verenigingsbijdrage lustrum VII	4.500	-	-	-	
26 Voorziening promotiefilm	1.300	-	-	-	
27 Voorziening lustrum VIII	2.500	2.500	2.500	2.500	
28 Voorziening NMS	1.500	1.500	1.500	1.500	
29 Onvoorziene kosten	-	2.000	-	1.000	
30 Incidentele lasten bestuur	1.113	-	701	701	
Totaal: Lasten	43.703	37.578	18.985	37.399	
Resultaat bestuur	4.101	8.495	15.122	10.284	

4.5 Toelichting MARUG bestuursbegroting

3. Contributie leden

De incasso is eind oktober uitgestuurd en op moment van schrijven worden er nog veel storneringen verwacht. De reden dat deze post flink hoger uit gaan vallen is dat er een stijging is geweest van het aantal plus-leden. Verder heeft het bestuur in de zomerperiode veel tijd gestoken in het updaten van ledengegevens, waaronder rekeningnummers, waardoor meer leden geïncasseerd kunnen worden.

6. Incidentele baten bestuur

De incidentele baten bestaan uit een restitutie van Exact Globe en een bedrag dat vorig jaar naar een verkeerd rekeningnummer is overgeboekt en al was afgeschreven, maar toch teruggestort is.

7. Afschrijvingen

Dit bedrag bestaat uit een afschrijving op de camera, de borrelcamera, de boekhoud laptop en de website.

12. Verzekeringskosten

Bestaande uit een goederen- en inventarisverzekering, een camera verzekering en een aansprakelijkheidsverzekering.

14. Kosten ICT

Deze bestaan uit de maandelijkse licentiekosten voor de website en het boekhoudprogramma en de netwerkaansluitingen die worden doorberekend door de EBF.

30. Incidentele lasten bestuur

Dit bestaat uit een correctie op de winstverdeling van de Recruitment Days 2015, een oninbare debiteur en een aantal deelnemersbijdragen voor evenementen die zijn afgeschreven.

4.6 MARUG Activiteiten Begroting

4.6.1 MARUG Activiteiten baten

MARUG ACTIVITEITEN 2016-2017					
Begroting					
Omschrijving	Gerealiseerd	Begroot	Gerealiseerd	Begroot	
	30-4-2016	1-5-2016	31-10-2016	1-11-2016	
	€	€	€	€	
Baten					
1 MARUG Plus	960	1.000	520	520	
2 MARUG PAC	570	680	-	680	
3 MARUG Battle of Marketeers	3.797	3.900	3.300	6.400	
4 MARUG IME	24.294	12.950	-	12.950	
5 MARUG Master Team	3.465	3.000	1.995	3.800	
6 MARUG/Commotie ComMa	1.098	1.200	1.275	1.250	
7 MARUG/EBF Recruitment Days	11.037	11.000	-	11.000	
8 MARUG Inhousedagen	1.500	2.000	500	2.000	
9 Duitse Inhousetour	-	-	-	1.000	
10 Dublin Inhousetour	13.292	6.000	-	6.600	
11 MARUG Commercial Night	-	2.000	1.164	2.300	
12 Marketing Classes	-	-	-	-	
13 MARUG Media Team	-	-	-	-	
14 MARUG Mind over Marketing	3.097	1.200	-	1.320	
15 MARUG Cursussen	7.649	4.800	671	4.000	
16 MARUG Lustrum VII	24.331	-	-	-	
17 Incidentele baten commissies	-	-	-	-	
Totaal: Baten activiteiten	95.089	49.730	9.425	53.820	

4.6.2 MARUG Activiteiten lasten

MARUG ACTIVITEITEN 2016-2017					
Begroting					
Omschrijving	Gerealiseerd	Begroot	Gerealiseerd	Begroot	
	30-4-2016	1-5-2016	31-10-2016	1-11-2016	
	€	€	€	€	
Lasten					
1 MARUG Plus	3.853	4.375	3.640	4.500	
2 MARUG PAC	3.699	4.000	1.190	4.648	
3 MARUG Battle of Marketeers	3.837	3.900	3.175	6.675	
4 MARUG IME	24.737	13.200	-	13.200	
5 MARUG Master Team	7.022	6.500	1.546	7.500	
6 MARUG/Commotie ComMa	1.531	1.750	1.781	1.781	
7 MARUG/EBF Recruitment Days	-	-	-	-	
8 MARUG Inhousesdagen	593	3.000	241	1.000	
9 Duitse Inhousetour	-	-	-	3.000	
10 Dublin Inhousetour	15.091	7.500	5.514	8.000	
11 MARUG Commercial Night	-	3.000	1.269	3.000	
12 Marketing Classes	-	500	-	-	
13 MARUG Media Team	668	1.000	112	500	
14 MARUG Mind over Marketing	3.298	2.000	-	2.500	
15 MARUG Cursussen	10.148	7.500	39	7.800	
16 MARUG Lustrum VII	24.637	-	-	-	
17 Incidentele lasten commissies	-	-	-	-	
Totaal: Lasten activiteiten	99.112	58.225	18.507	64.104	
Totale baten	142.893	95.803	43.532	101.504	
Totale lasten	142.816	95.803	37.491	101.504	
Resultaat	78	0	6.040	(0)	

4.6.3 Afrekening evenementen

3. MARUG Battle of Marketeers 2016			
Realisatie			
Lasten		Baten	
Druk - en kopieerkosten	€ 241,73	Acquisitie	€ 1.500,00
Promotiekosten	€ 440,26	Subsidie	€ 1.500,00
Kosten cadeaus	€ 87,63		
Cateringkosten	€ 1.653,92		
Accomodatiekosten	€ 751,05		
Resultaat	-€ 174,59		
Totaal lasten	€ 3.000,00	Totaal baten	€ 3.000,00

11. MARUG Commercial Night			
Realisatie			
Lasten		Baten	
Promotiekosten	€ 82,90	Deelnemersbijdrage	€ 164,00
Overige kosten	€ 130,87	Subsidie	€ 1.000,00
Cateringkosten	€ 1.055,00		
Resultaat	-€ 104,77		
Totaal lasten	€ 1.164,00	Totaal baten	€ 1.164,00

4.7 Toelichting begroting MARUG Evenementen

1. MARUG Plus

De Grachtenborrel is dit jaar minder bezocht dan verwacht, vandaar de lagere baten dan begroot. De overige Plusborrels zijn daarentegen ontzettend populair.

2. MARUG PAC

Hier is extra budget beschikbaar gemaakt om iets leuks te doen voor actieve leden. De invulling hiervan wordt overgelaten aan de commissie.

3. MARUG Battle of Marketeers,

Op de Battle of Marketeers van afgelopen jaar is €174,59 verlies gedraaid. Dit evenement zal tweemaal in dit boekjaar vallen aangezien het evenement dit jaar naar voren is gehaald. Voor zowel de baten als lasten is uitgegaan van een gemiddelde van de afgelopen twee jaar.

5. MARUG Master Team

De acquisitie loopt goed dit jaar. Dit geld wordt geïnvesteerd in de evenementen van het MARUG Master Team.

6. MARUG / Commotie ComMa

Er wordt nog een aantal storneringen van de deelnemersbijdrage verwacht, vandaar dat de begrote baten lager uitvallen dan op dit moment gerealiseerd.

9. Duitse Inhousetour

Het is lastig te bepalen of en hoeveel Duitse bedrijven willen betalen om onderdeel uit te maken van deze inhousetour. Op de begroting is er vanuit gegaan dat bedrijven niet zullen betalen. De kosten van vervoer en overnachting zullen hoog zijn.

11. MARUG Commercial Night

Op de Commercial Night 2016 is €104,77 verlies gedraaid. De lasten zullen dit jaar hoger liggen aangezien het de bedoeling is dit evenement naar een hoger level te tillen.

15. MARUG Cursussen

Voor de nieuwe cursus in blok drie is uitgegaan van een lage deelnemersbijdrage. Dit verklaart het lagere bedrag aan baten. Aan de kant van de lasten is meer financiële ruimte gecreëerd voor de opzet van deze cursus.

4.8 Goedkeuring

Verklaring van de Kascontrolecommissie

Ingevolge de opdracht van de Halfjaarlijkse Algemene Ledenvergadering d.d. 14 november 2016 hebben wij de financiële cijfers voor de eerste zes maanden van het boekjaar 2016-2017, begonnen op 1 mei 2016 en eindigend op 30 april 2017, van de Marketing Associatie Rijksuniversiteit Groningen gecontroleerd.

Op grond van de door ons uitgevoerde controle is niets gebleken waaruit wij zouden moeten concluderen dat de cijfers geen getrouw beeld geven.

Groningen, 4 november 2016

De kascontrolecommissie 2016-2017,



Michel Koldenhof
Penningmeester
MARUG Bestuur 2014-2015



Coen Zweers
Penningmeester
MARUG Bestuur 2015-2016

5. Actieve leden 2016-2017

MARUG Bestuur	Nick van de Gevel Maaïke van Os Loy Löwik Martijn Diekmann Maylen de Koning Miranda Leijen	<i>Voorzitter</i> <i>Secretaris</i> <i>Penningmeester</i> <i>Externe Betrekkingen</i> <i>Interne Betrekkingen</i> <i>PR & Promotie</i>
MARUG Conference	Daniël Lutjens Luuk Appels Siebren Hazelhoff Roelfzema Liesanne Rooks Britt Piket Eline Nieboer	<i>Voorzitter</i> <i>Externe Betrekkingen I</i> <i>Penningmeester & Externe Betrekkingen II</i> <i>PR & Promotie</i> <i>Thematiek & Sprekers</i> <i>Dagorganisatie</i>
Dagorganisatie Conference	Sammie Cools Job Wentink Lisanne Venema Ward Schuurin	<i>Productsponsoring</i> <i>Promotie</i> <i>Media, Techniek & Organisatie</i> <i>Acquisitie</i>
Battle of Marketeers	<i>Nog niet gevormd op het moment van schrijven.</i>	
ComMa Congres	Louis de Bruijn Sterre Peters Sabine Hidding Chantal ter Haar Emma Braams	<i>Voorzitter</i> <i>Externe Contacten</i> <i>PR & Promotie</i> <i>Thematiek & Sprekers</i> <i>Dagorganisatie</i>
International Marketing Experience	Daan de Weger Niki Gerards Femke Sougé Victor Laan Julia Weekenstroo	<i>Voorzitter</i> <i>Externe Betrekkingen</i> <i>PR & Promotie</i> <i>Thematiek & Sprekers</i> <i>Weekorganisatie</i>
Marug.nl Media Team	Amber Zijlstra Judith Grob Eveline ten Hoor Guusje Steenbeek Claudia de Boer Lex Ditzel Sid Eshuis Talitha la Macchia Dion Huiskes	<i>Hoofdredacteur</i> <i>Redacteur</i> <i>Redacteur</i> <i>Redacteur</i> <i>Redacteur</i> <i>Redacteur</i> <i>Redacteur</i> <i>(Film)redacteur</i> <i>(Film)redacteur</i>
Master Marketing Team Fall	Siri de Ruiter Marc Boels Lori Spruijt Marijke Tadema Peter Lammers	<i>Voorzitter</i> <i>Externe Betrekkingen I</i> <i>Externe Betrekkingen II</i> <i>PR & Promotie</i> <i>Dagorganisatie & Penningmeester</i>

Master Marketing Team Spring	<i>Nog niet gevormd op het moment van schrijven.</i>	
Promotie- en Activiteitencommissie	Miranda Leijen Marleen Rijpkema Evi Gorter Christel Overmars Suzanne Busch	<i>Voorzitter</i>
Commercial Night	<i>Nog niet gevormd op het moment van schrijven.</i>	
Mind over Marketing	Dennis Reitsma Etienne Kick Fleur Schouten Emma Braams	<i>Voorzitter Thematiek & Sprekers Dagorganisatie PR & Promotie</i>
EBF & MARUG Recruitment Days	Anmarie Germs Rogier Muis Eline Klaver Roelof Takens Jelle Schaap Yanne de Lang Fleur Bastin	<i>Voorzitter Penningmeester Bedrijfscontacten I Bedrijfscontacten II Dagorganisatie Logistiek & Planning PR & Promotie</i>
MARUG Campus Recruiters	Robin Gringhuis Isadora Ellis Kjeld Vissers Lotte Logher	
Ambassadeurs	Marijke van Ark Erik Berens Peter Bijlsma Hans Fongers Hilgo Gabriels Mark Jansen Laura van de Merwe Boudewijn Schrijver Ramon Sloof Harry Vleesch Dubois Juliet Wessels Wilbert van der Woude Rafaël Redczus van Berkel Wencke Lesterhuis	
Raad van Voorzitters	Dick van Veldhuizen Janiek Moes Fleur Kamp Bas Wagenmaker	<i>Voorzitter Bestuur 2012/2013 Voorzitter Bestuur 2013/2014 Voorzitter Bestuur 2014/2015 Voorzitter Bestuur 2015/2016</i>

Kascommissie

Michel Koldenhof
Coen Zweers

Penningmeester Bestuur 2014/2015
Penningmeester Bestuur 2015/2016

Jaarplanning 2016-2017

September

6	MSc Marketing borrel
8	MARUG Openingsfeest
19	SPSS Cursus 1
22	ComMa Congres
26	SPSS Cursus 2
26-30	MARUG Promoweek

Oktober

3	SPSS Cursus 3
4	MSc Marketing Career Day
6	MARUG Borrel
10	SPSS Cursus 4
10	Inhousedag Bol.com
14	MARUG Plusborrel

November

10	MARUG Borrel
11	MSc Marketing Borrel
12-13	MARUG Actieve Leden Weekend
14	MARUG HALV
17	PACTivity: Lasergamen
22-26	Dublin Inhousetour
28	Cursus
30	Cursus

December

1	PACjesavond, MARUG Borrel
5	Cursus
8	MSc Marketing Brand Experience
12	Cursus
12-14	EBF/MARUG Recruitment Days
15	Cursus
19	Cursus

Januari

9	Cursus
12	MARUG Nieuwjaarsborrel
16	Cursus

Februari

2	MARUG Borrel
3	MSc Marketing Borrel
6	Cursus
8-10	Nationale Marketing Strijd
10	MARUG Plusborrel
13	Cursus
14	Mind over Marketing
20	Cursus

21 Battle of Marketeers
27 Cursus

Maart

2 MARUG Borrel: Voorzittersbekendmaking
6 Cursus
7 MARUG Marketing Conference
13 Cursus
14 MSc Marketing Seminar

April

13 MARUG Borrel: Kandidaatsbestuur 2017-2018 bekendmaking
14 MSc Marketing Borrel
15-22 MARUG International Marketing Experience
24 Cursus

Mei

1 Cursus
2 Commercial Night
4 MARUG Borrel
8 Cursus
15 Cursus
18 Intelligence Event
26 Actieve Leden BBQ
29 MARUG ALV

Juni

1 MARUG Borrel

Juli

1 Plus Grachtenborrel