



INSPIRATIEBOEKJE



VOL MET TIPS & TRUCS **VOOR FINANCIERING**
VAN JOUW BEWONERSINITIATIEF

Jennifer van Leur en Henk Beltman | Jurgen van der Heijden





COLOFON

Tekst : Jennifer van Leur, Henk Beltman en Jurgen van der Heijden
Tekstredactie : Imke Bardoel en Sylvia Sikkema
Eindredactie : Ellen Oomen
Opmaak : Ester van Leuveren, www.e-ster.biz
Druk : Drukwerkdeal

© 2019 | Jennifer van Leur, Henk Beltman, Imke Bardoel, Sylvia Sikkema en Ellen Oomen werken bij Zorgbelang Inclusief en zijn adviseurs voor het programma Leefbaarheid Gelderland. Jurgen van der Heijden is bestuurslid bij Nederland Zorgt voor Elkaar. De organisaties bieden gezamenlijk een training over 'financieringsbronnen' aan bewonersinitiatieven aan.





INLEIDING

Steeds meer mensen in Nederland steken de handen uit de mouwen en starten samen een bewonersinitiatief. Ze willen de leefbaarheid of duurzaamheid van hun wijk of dorp vergroten, door bijvoorbeeld kwetsbare bewoners te ondersteunen. Deze trend van groeiende betrokkenheid van bewoners bij hun leefomgeving krijgt nog meer vaart door de krimp van voorzieningen in sommige regio's en decentralisatie van beleid. Zo draagt de landelijke overheid taken over aan gemeenten en zij dragen weer taken over naar het maatschappelijke middenveld.

Voor de start van een bewonersinitiatief zijn vaak relatief makkelijk gelden te vinden. Maar hoe creëer je als bewonersinitiatief op de langere termijn een gezonde financiële basis? Hoe krijg je je activiteiten of projecten gefinancierd? Daar komt het vraagstuk naar financieringsbronnen om de hoek kijken. In deze handreiking geven we hier een aantal handvatten voor. Dit zijn geen gegarandeerde succesformules. Maar in combinatie met een goed doordacht plan, een gedegen verkenning van de markt en de mogelijke financiers, and last but not least, creatief en flexibel denken gaan ze jouw bewonersinitiatief enorm helpen.

INHOUD

In deze handreiking beschrijven we twaalf financieringsbronnen. Ook geven we suggesties voor concrete acties die je kunt ondernemen naar mogelijke financiers. We sluiten af met wat meer verdieping en beschrijven het speelveld waarbinnen bewonersinitiatieven als die van jou opereren.

VRAGEN?

Heb je na het lezen van deze handreiking nog vragen, dan staan de adviseurs van de Leefbaarheidsalliantie Gelderland of Nederland Zorgt voor Elkaar voor je klaar. Ze kunnen jouw initiatief van maatwerkadvies voorzien.

FINANCIERINGSBRONNEN

We zoomen in op twaalf mogelijke financieringsbronnen. Hierbij leggen we uit wat ze inhouden en waar je op kunt letten. Je kunt ze uiteraard combineren (een 'hybride' of 'gestapelde' financiering). Hiervan geven we een voorbeeld. Het is uiteindelijk aan jou om te bekijken welke mogelijkheden het beste aansluiten bij jouw doelstellingen en omstandigheden.



1. AANVRAGEN VAN SUBSIDIES

Steeds meer gemeenten kennen zogeheten bewonersfondsen of innovatiegelden waarmee zij bewonersinitiatieven stimuleren. Ook provincies hebben regelmatig subsidieregelingen, waar bewonersinitiatieven gebruik van kunnen maken, zoals bijvoorbeeld in de provincie Gelderland via het programma Leefbaarheid. In Utrecht is er een regeling 'Leefbaarheid en kleine kernen'. Om voor financiering in aanmerking te komen moet je onder meer laten zien dat jouw initiatief aansluit bij het lokale of provinciale beleid en dat er draagvlak in de gemeenschap is.

Het voordeel van deze subsidies is dat in relatief korte tijd middelen beschikbaar komen. Het feit dat de gemeente of provincie geld heeft gegeven, laat zien dat de doelstellingen en activiteiten van jouw initiatief op draagvlak van de overheid kan rekenen. Dit kan helpen om andere mensen te overtuigen mee te doen aan jouw initiatief of om jouw initiatief ook te financieren.

Steeds meer gemeenten en provincies hebben subsidiegelden voor bewonersinitiatieven

De keerzijde is dat veel subsidiegelden eenmalig zijn. Het is niet altijd mogelijk om een tweede aanvraag te doen, bijvoorbeeld als subsidies bedoeld zijn voor nieuwe, innovatieve projecten. Bovendien is het aanvragen soms ingewikkeld voor bewonersinitiatieven. Je kunt natuurlijk iemand aan jouw project verbinden om subsidies aan te vragen. Dit kan een ervaren vrijwilliger zijn of een professioneel bureau dat tegen betaling (een bepaald bedrag, een percentage van de binnen gehaalde subsidie of op 'no cure, no pay' basis) ondersteuning biedt.

Met name gemeenten krijgen veel verzoeken voor financiële ondersteuning van initiatieven, die elkaar op het oog lijken te overlappen. Het is dan ook verstandig om vooraf te onderzoeken welke vergelijkbare projecten er zijn in jouw gemeente, te benoemen op welk punt jouw initiatief iets toevoegt of eventueel gezamenlijk met vergelijkbare initiatieven op te trekken in het contact richting de gemeente. Daarnaast zullen overheden altijd willen weten hoe je de continuïteit van jouw initiatief kunt garanderen na afloop van de subsidie. Niet alleen financieel, maar ook qua menskracht.

Gemeente Zevenaar heeft in 2017 eenmalig €100.000,= vrij gemaakt voor ideeën van burgers om zorg en welzijn te verbeteren en te vernieuwen. De adviescommissie bestond uit een groep burgers. Zij beoordeelde en checkte de inzendingen. Inwoners van Zevenaar konden stemmen op het idee van hun voorkeur via een speciale website. De initiatieven met de meeste stemmen zijn voorgedragen aan het college van burgemeester en wethouders en kregen elk maximaal €10.000,= Een jaar eerder had de gemeente een vergelijkbare actie door het openstellen van een zogeheten innovatiefonds. Hieruit is onder meer een wijkbewegingstuin ondersteund met €30.000,= voor toestellen.



Het Oranjefonds zette in 2017 een Groeiprogramma op. Maatschappelijke organisaties die hun lokale initiatief willen laten groeien krijgen workshops, trainingen en bijeenkomsten aangeboden. Zo worden niet alleen hun kennis en expertise vergroot, maar ook hun netwerk fors uitgebreid. Daarnaast stelt het Oranje Fonds ruim drie jaar financiering beschikbaar. Doel van het programma is het vergroten van de professionaliteit en het maatschappelijk effect van sociale ondernemingen.
www.oranjefonds.nl/groeiprogramma

2. WERVEN VAN FONDSEN

Veel bewonersinitiatieven vragen succesvol geld aan bij landelijke, regionale en/of lokale goede doelen-fondsen. Ondersteuning door een gerenommeerd fonds helpt het imago van een bewonersinitiatief. En stimuleert vaak andere financiers om ook een financiële bijdrage te geven. Sommige fondsen stellen inhoudelijke experts beschikbaar aan de initiatieven die zij ondersteunen. Of bieden een kwaliteitsontwikkelingstraject aan. Dit vergroot de kans op succes en continuïteit van jouw initiatief.

Laat zien dat jouw initiatief draagvlak heeft

Om voor financiering in aanmerking te komen moet je als bewonersinitiatief concrete activiteiten beschrijven die passen bij de doelstellingen van het fonds. Ook moet je laten zien dat er draagvlak is en aantonen dat het project na afloop van de subsidie wordt voortgezet (tenzij het om eenmalige activiteiten gaat). Verder is cofinanciering door andere organisaties vaak een voorwaarde.

De aanvraagprocedure omvat vaak meerdere rondes, waarbij het fonds aanvullende vragen stelt of je vraagt om je plan meer uit te werken. Sommige fondsen werken met 'calls'. Je kunt dan binnen een bepaalde periode een aanvraag doen. Je moet dan kijken hoe dit zich verhoudt tot de planning van jouw bewonersinitiatief, zodat je niet in je voortgang geremd wordt door het beslissingsschema van een fonds. Verder is het advies om goed te kijken wat de aanvullende voorwaarden zijn van een fonds. De meeste fondsen willen vermeld worden in de PR en communicatie rond jouw initiatief; soms nemen ze ook expliciet voorwaarden hierover op in de subsidieovereenkomst.

Bekende landelijke fondsen zijn onder andere het VSB Fonds, het Oranjefonds, het Dela Goede Doelenfonds, het Kansfonds, Fonds Nuts Ohra, Jantje Beton, Stichting Doen, de Nationale Postcodeloterij, MIND NL Fonds Psychische Gezondheid en het RCOAK. Een compleet overzicht van de doelstellingen en beschikbare budgetten van de Fondsen in Nederland (FIN) zijn terug te vinden in:

- FondsenBoek en FondsenDisk
- Fondsenalmanak, Subsidiealmanak (Elsevier)
- Cd-roms SubsidieTotaal (boekhandel)

Dit zijn vrij prijzige boeken om aan te schaffen. Op internet zijn ook overzichten te raadplegen, bijvoorbeeld op:

- <https://groningerdorpen.nl/wegwijs-bij-fondsen-en-subsidies/>
- <https://dkkgelderland.nl/subsidies>
- <https://www.lsabewoners.nl/kennis/fondsenwerving/>

Geen van deze zoeksystemen is helemaal volledig. Raadpleeg dus zoveel mogelijk bronnen. Ook kun je op websites van vergelijkbare initiatieven inspiratie op doen. Vaak vermelden zij van welke fondsen ze ondersteuning hebben gehad. De Leefbaarheidsalliantie heeft een fondsenexpert in dienst en kan ondersteuning bieden bij vragen op dit onderwerp.

FIETSEN ALLE JAREN NIJMEGEN

Fietsen Alle Jaren Nijmegen is een project waarbij vrijwilligers ('piloten' genaamd) in een riksja fietsen met kwetsbare mensen. Tijdens de fietstocht is er alle ruimte voor de persoonlijke verhalen van deze mensen.

"Iedereen heeft recht op wind door zijn haar", vertelt riksja-piloot en pilotenopleider van het eerste uur Huub Mares. "Op herinneringen die opkomen als je langs bekende plekken fietst, of gewoon een mijmerende gedachte wanneer je door de natuur gaat. Die herinneringen en gedachten horen bij jou en zijn uniek. Verhalen die als je ouder wordt met jou zullen verdwijnen. Fietsen Alle Jaren combineert die verhalen met de vreugde van een stukje fietsen. Onze piloten nemen per keer twee kwetsbare of niet meer mobiele mensen mee voor een fietstocht in een riksja. Een warmhartige maar eenvoudige handeling die iedereen kan doen. Tijdens de fietstocht luisteren we naar hun verhalen en geven hen de tijd en zorg die ze ook aan anderen gaven."

'Fietsen Alle Jaren' is gebaseerd op een Deens concept 'Cycling without Age'. Boi Huisman uit Nijmegen zag het succes hiervan in Denemarken en wilde het graag overbrengen naar Nijmegen. Hij zocht hiervoor contact met de landelijke Fietsersbond. De Fietsersbond heeft, na een werkbezoek aan Denemarken, de licentie voor Nederland gekocht. Ook heeft de bond subsidies aangevraagd (en gekregen) van Fonds Nuts Ohra en het Oranje Fonds. Hiermee hielp de bond in alle provincies één initiatief Fietsen Alle Jaren opstarten. Met de subsidie zijn trainingen van piloten, uitwisselingsbijeenkomsten en

het startkapitaal voor (de helft van) een riksja gefinancierd.

FAJN heeft veel tijd gestoken in het creëren van draagvlak door goed te zoeken naar mensen en organisaties die zich wilden verbinden aan het project. "Voordat de samenwerking met de fietsersbond een feit was, is er zes maanden tijd besteed aan het zaaien van zaadjes die de beweging uiteindelijk zou laten groeien", vertellen de drie geïnterviewde kerngroepleden Pieternelle, Marie Louise en Huub. "Overal vertellen over het idee en het laten rijpen. Bij financiers, bij de gemeente, bij samenwerkingspartners. Boi heeft daar echt veel tijd in gestoken."

Uiteindelijk heeft FAJN gekozen voor een wijkgerichte aanpak. Hiervoor is draagvlak in de wijk belangrijk. Nadat eerst de wethouder en de wijkmanager overtuigd waren van het concept FAJN, heeft de kerngroep meerdere keren een presentatie gehouden in het wijkplatform van wijk Centrum. Toen duidelijk werd dat FAJN niet meteen een stichting wilde worden, zocht het een organisatie in de wijk via welke het subsidies kon aanvragen en een postadres had. Dit vond het vrijwel meteen bij het wijkplatform Centrum.

"We hebben veel potentiële samenwerkingspartners meegenomen voor een ritje in de riksja"

"Wil je mensen en organisaties aan jouw project binden, dan is het belangrijk dat het project zichtbaar is", zeggen Pieternelle, Marie Louise en Huub. "Dit betekent: overal uitleg geven,



bij relevante overleggen aansluiten, mensen in je netwerk (blijven) vertellen over wat je doet. Niet direct met de vraag 'kun jij ook iets betekenen', maar omdat je enthousiast bent en een goed verhaal hebt. Ook helpt het om ze het te laten beleven: we hebben veel potentiële samenwerkingspartners meegenomen voor een ritje in de riksja. Zelfs wethouders! Ons verhaal overtuigt mensen en dan komen ze zelf met allerlei ideeën voor ondersteuning. Zo hebben diverse kerken na het horen van ons verhaal de collecte gedoneerd aan FAJN. Twee koffiehuisborden aan dat de piloten een kopje koffie mogen komen drinken met hun passagiers. De Printshop verzorgt ons drukwerk tegen gereduceerde prijs. De Fietsersbond betaalt de verzekering van onze fietsen als tegenprestatie voor advies en

ondersteuning bij projecten die elders in het land opstarten. De Hogeschool biedt ons een stalling, een accu-oplaadpunt en vergaderruimte. Ook de welzijnsstichting biedt stalling en een accu-oplaadpunt. Stichting Koprol collecteerde voor een derde fiets. Een lokale fietsmaker verzorgt het onderhoud en reparatie van de twee riksja's tegen materiaalkosten. Cliënten van een zorgaanbieder voeren dit -onder begeleiding- uit als dagbesteding. De kracht van FAJN? Het is tastbaar, simpel en effectief. Het heeft een hoge 'aibaarheidsfactor' en de doelgroep ouderen spreekt breed aan."

Met dank aan: kerngroepleden FAJN Huub Mares, Marie Louise van der Ploeg en Pieternelle Knapen

Foto: Corné Sparidaens



3. GELDWERVENDE EVENEMENTEN

Het organiseren van loterijen, sponsorlopen, markten, braderieën en veilingen zijn doorgaans ook goed voor het krijgen van extra inkomsten. Bijdragen kun je zowel bij particulieren als bij bedrijven en organisaties werven. Je kunt bijvoorbeeld bedrijven vragen om loterijprijzen en veilingstukken te doneren. Lootjes verkoop je dan weer aan particulieren. Bijdragen voor een sponsorloop kun je zowel bij particulieren als bij bedrijven vragen. Voor veilingen is het van belang dat je verzekerd bent van een koopkrachtig publiek dat graag bereid is om fors hoge bedragen te bieden voor de verzamelde veilingstukken.

Ook kun je bewoners vragen om zelf een actie op te zetten. Zij werven dan in hun eigen netwerk. Bijvoorbeeld via een sponsorloop of een statiegeldinzamelingsactie voor jouw initiatief. Er zijn handige platforms waar je zo'n actie aan kan maken, bijvoorbeeld www.Geef.nl. Bij een aantal goede doelen (onder andere het Oranjefonds) is het mogelijk een collecte voor hen uit te voeren. Jij stelt dan vrijwilligers beschikbaar om langs de deuren te gaan voor dat goede doel. In ruil mag je een bepaald percentage van de opbrengst houden.

Organiseer een sponsorloop of voer een collecte uit

Dit soort evenementen draagt niet alleen bij aan extra geld voor diensten, activiteiten of nieuwe projecten die je wilt ontwikkelen. Door buurtbewoners en/of scholen te betrekken bij de organisatie van bijvoorbeeld een sponsorloop creëer je bovendien lokaal draagvlak voor je initiatief en zet je jezelf hiermee op de kaart.

Carnavalsverenigingen in de Liemers maken rond 11-11 een groot feest van de bekendmaking van hun nieuwe prins: de zogenaamde pronkzittingen. Vaak zijn dit avonden met een goed gevuld programma waar bezoekers worden vermaakt met cabaret, zang en dans. Om bij de pronkzitting aanwezig te kunnen zijn, moet men van tevoren kaarten kopen. Dat is vaak al een behoorlijke inkomstenbron. Tijdens veel pronkzittingen kunnen bezoekers op de avond zelf lootjes kopen voor de loterij. De opbrengst hiervan gaat ook direct naar de carnavalsvereniging. De prijzen worden doorgaans geschonken door lokale bedrijven en winkeliers. Denk hierbij aan dinerbonnen van lokale restaurants, kappersbonnen, een levensmiddelenpakket van de plaatselijke supermarkt enz. Tenslotte worden tijdens de pronkzittingen ook allerlei carnavalsattributen verkocht met de naam van de vereniging erop, zoals sjaals, kalenders en tasjes. De winst hiervan komt eveneens ten goede aan de vereniging.



De GroeneKerkenActie van de Protestantse Kerk Nederland helpt kerken te verduurzamen. Ze krijgen hiervoor een toolkit en netwerk mogelijkheden. Zo organiseert de Groene Kerk Tiel onder andere presentaties over biologisch tuinieren, plantenruilbeurzen en kringgesprekken naar aanleiding van natuurfilms. Ook werkte zij samen met de bewonerscoöperatie Fruitstad Energie Tiel door met wijkbewoners te praten over het nut van (investeren in) zonnepanelen op het dak van een plaatselijke school. Daarmee legde zij de link tussen de bewonerscoöperatie en de wijkbewoners waardoor de coöperatie kon werken aan de verdere inbedding in de wijk.

4. CONTRIBUTIES, DONATIES, AANDELEN

Als bewonersinitiatief kun je financiën genereren via contributies en donaties. Als vereniging kun je bijvoorbeeld je leden verplichten om een jaarlijks bedrag aan contributie te betalen. Je kunt tevens een stichting (bijvoorbeeld 'Vrienden Van') oprichten waarmee je donaties werft onder inwoners en organisaties die zich willen verbinden aan jouw initiatief. Wanneer je bovendien een ANBI status weet te krijgen van de belastingdienst, zijn er voor gulle gevers vaak belastingvoordelen. Nog een andere mogelijkheid is het oprichten van een wijk- of dorpscoöperatie.

Dit maakt het mogelijk om aandelen te verkopen of mensen anderszins de mogelijkheid te bieden tot beleggen. Buurtbewoners en andere betrokkenen worden dan mede-eigenaar van de coöperatie en krijgen een belang bij het voortbestaan ervan. Aangezien (op dit moment) het rendement dat een coöperatie biedt doorgaans wat hoger ligt dan die van banken, is het voor mensen aantrekkelijk om te investeren. Het is dus belangrijk dat je goed nadenkt over welke rechtsvorm je kiest voor jouw initiatief. De website van de Kamer van Koophandel kan je hierover informatie bieden.

Het is steeds lastiger mensen langjarig aan je project te binden

Het is goed om te weten dat het steeds lastiger is om mensen langjarig aan je initiatief te binden. Het werven is intensief. Ook gaat er veel tijd zitten in het behouden van leden en donateurs. Crowdfunding is de moderne manier waarbij mensen zich eenmalig aan een project verbinden (hierover meer verderop in deze handreiking). Bewonersinitiatieven die veel geld weten op te halen bij particulieren bereiken dit onder andere doordat zij frequent persoonlijk contact hebben met bewoners. Zij hebben een duidelijk verhaal over wat zij kunnen betekenen voor de buurt. Dat laatste is bijvoorbeeld bij initiatieven gericht op energietransitie niet altijd gemakkelijk: veel bewoners hebben weinig kennis van energie en zien niet direct voor zich hoe investeren in bijvoorbeeld een windmolenpark hun eigen straat of wijk kan helpen. Het loont bij dergelijke initiatieven om veel tijd en aandacht te besteden aan PR en communicatie met de wijk of dorp. En bewoners vanaf een vroeg stadium bij het initiatief te betrekken.

De Buurtcoöperatie Apeldoorn-Zuid is opgericht om te helpen bij het opvangen van de gevolgen van de veranderingen in de zorg. De leden van de coöperatie (dit zijn in principe alle inwoners van Apeldoorn-Zuid) zijn de baas in deze sociale onderneming. Doel is de onderlinge contacten in de wijk te bevorderen en de zorg optimaal te houden. Daarbij maakt zij gebruik van de krachten en sociale structuren die van oudsher in de buurten van Zuid aanwezig zijn. In 2014 is begonnen met de intensieve opleiding van een team van mannen en vrouwen tot buurtassistent. De buurten van Zuid zijn verdeeld onder de assistenten, zodat overal een vast, goed opgeleid team bewoners ondersteunt bij het optimaal houden van hun welzijn en bij het verkrijgen van goede zorg. Voor €10,= lidmaatschapsgeld per jaar worden wijkbewoners ondersteund bij onder meer:

- Het 'keukentafel gesprek' met de gemeente over huishoudelijke zorg;
- Het zo lang mogelijk prettig thuis kunnen blijven wonen;
- Het leggen van contacten met andere mensen in de buurt;
- Het vinden van de weg in het doolhof van financiën, regeltjes en instanties;
- Verminderen overbelasting van de mantelzorger d.m.v. opvang en gezamenlijke activiteiten;
- Verminderen eenzaamheid en versterken zelfredzaamheid d.m.v. aandacht door stagiaires en vrijwilligers.

BUURTAKKER ARNHEM

Buurtakker is een tuin die wordt beheerd door buurtbewoners in aandachtswijk Malburgen (Arnhem). In de tuin begeleidt hovenier Bas Roodbergen jongeren richting werk. Ook zijn er regelmatig activiteiten zoals koken met kinderen.

'Groen en Inwoners' is al sinds 2007 een thema waarop gemeente Arnhem actief is in haar wijken. Zo ook in de aandachtswijk Malburgen. Volkshuisvesting Arnhem (VHVA) had in het verleden een sociale functie in deze wijk. Toen de buurtbewoners het idee opperden van een buurttuin, stelde VHVA in overleg met de gemeente grond voor de buurttuin beschikbaar voor de wijk en kocht de zaden in.

De buurt wilde graag ondersteuning bij het opstarten van de buurttuin en huurde hovenier Bas Roodbergen in met WMO geld van de gemeente. Helaas was daar het tweede jaar geen geld voor. Door het inmiddels gewijzigde landelijke beleid

kon ook VHVA niet langer investeren in haar sociale functies. Bas was inmiddels dermate verbonden aan Malburgen en de buurttuin dat hij dit initiatief niet ter ziele wilde laten gaan. Op verzoek van de buurtbewoners, die veelal laagopgeleid zijn, de Nederlandse taal slecht beheersen en de gemeentelijke processen onvoldoende kennen, ging hij in zijn vrije tijd samen met de buurt op zoek naar alternatieve financieringsbronnen.

Zo heeft Bas met VHVA een gebruikersovereenkomst voor de tuin gesloten: hij mag in de buurttuin de spullen voor zijn bedrijf stallen en sierplanten voor zijn bedrijf verbouwen. In ruil daarvoor steekt hij wekelijks een aantal uren in de buurttuin. Daarnaast heeft hij samen met een andere hovenier de stichting 'Schone Straat, Groene Buurt' opgericht. Deze stichting schrijft in op bijvoorbeeld gemeentelijke aanbestedingen, waaronder die voor leerwerkplaatsen activerend werk. De stichting plaatst jongeren uit Malburgen



bij Bas of zijn collega ZZP'er. Zij begeleiden deze jongeren via werken in het groen richting werk. Om te zorgen dat het belang van de stichting prevaleert boven de bedrijven van Bas en zijn collega is een Raad van Toezicht verbonden aan de stichting.

"Je hebt veel geduld nodig om subsidies te krijgen"

Waar mogelijk haakt Bas samen met de buurt aan bij gemeentelijke programma's die een link hebben met groen. Gemeente Arnhem voert in Malburgen het landelijke project JOGG (Jongeren Op Gezond Gewicht) uit. Als activiteit binnen dit programma is het project 'Koken met kinderen' opgezet in de buurttuin, waarbij de mobiele keuken

werd verzorgd door een lokaal restaurant. Hiervan is een promotiefilmpje gemaakt, betaald door een zorgverzekeraar die het thema 'jongeren en gezondheid' hoog in de prioriteitenlijst heeft staan. "Er is veel geduld en volharding nodig om geld of subsidies te krijgen of in te schrijven op aanbestedingen, vertelt Bas. "Dergelijke trajecten duren lang en zijn wat stroperig doordat bijvoorbeeld gemeenten volgens allerlei uitgebreide procedures moeten werken. Ik investeer in het aanvragen van financiën in de perioden dat het werk rustig is. Als hovenier is dat natuurlijk de wintertijd."

Met dank aan: Bas Roodbergen (Plant is Koning) en Lisette Mos (Volkshuisvesting Arnhem)



Brownies&downieS is een lunchgelegenheid waar mensen werken met een verstandelijke beperking. In Zevenaar zijn twee mensen de uitdaging aangegaan om daar een eigen Brownies&downieS te openen. Het startkapitaal hebben ze onder meer bij elkaar gebracht door middel van crowdfunding. Hierbij kregen ze ondersteuning van een professioneel crowdfundingplatform. Zoals gebruikelijk bij crowdfunding hebben ze hun idee eerst voorgelegd aan hun eigen netwerk. Dit leverde de helft van het startkapitaal op. Op de dag dat ze hun crowdfundingcampagne online zetten was binnen 6 minuten het doelbedrag al bereikt! Een groot succes dus. In totaal hebben zo'n 30 mensen in de Zevenaarse Brownies&downieS geïnvesteerd. De hoogte van de bedragen lag tussen de €500,- en €2.500,-. Niet alleen het goed doordachte project- en campagneplan, maar ook de gunfactor van de doelgroep van Brownies&downieS hielpen hierbij. www.Voorjebuurt.nl en Collin Crowdfund zijn twee bekende crowdfundingplatforms.

5. CROWDFUNDING

De basis van crowdfunding is fondsenwerving via online kanalen. Crowdfunding is een financieringswijze waarbij vele investeerders (veelal particulieren) als 'crowd' samen een initiatief financieren. Als het gevraagde bedrag gehaald is wordt het uitgekeerd en kan de initiatiefnemer beginnen met het uitwerken van zijn idee. (bron: www.investormatch.nl)

Met crowdfunding draag je ook bij aan je PR

Crowdfunding kun je toepassen bij nieuwe en bestaande initiatieven, maar ook bij producten en diensten. Financiering voor nieuwe en kleine initiatieven ligt bij banken vaak lastig vanwege het risico dat zij lopen. Bij crowdfunding wordt het risico gedeeld door vele verschillende mensen die allen een klein deel op zich nemen. Vaak zijn dit mensen die sociaal verantwoord willen investeren en affiniteit hebben met de aard of doelgroep van het initiatief dan wel met de initiatiefnemers zelf. Het is een goede manier om het benodigde kapitaal voor je initiatief bij elkaar te krijgen waarbij je tegelijkertijd aan je PR en naamsbekendheid werkt.

In de basis zijn er drie soorten crowdfunding: doneren, lenen en investeren.

- 1. Doneren** | De meest simpele variant is donatie crowdfunding. Hierbij krijgen gevers geen tegenprestatie. Je bezorgt ze alleen een goed gevoel. Een andere variant is reward crowdfunding. Hierbij is het belangrijk goed na te denken over passende tegenprestaties. Het leukst zijn tegenprestaties waar je als bewonersinitiatief ook weer baat bij hebt. Denk bijvoorbeeld aan een waardebon voor een bepaald bedrag te besteden bij jouw bewonersinitiatief. Zo heb je gegarandeerd afzet. Daarnaast is het handig om goed na te denken over hoe je de afhandeling van de tegenprestaties gaat organiseren. De ervaring leert dat het vooraf toezeggen van een tegenprestatie een groot aantal mensen trekt, dus kies hiervoor een makkelijk af te handelen tegenprestatie.
- 2. Lenen** | Bij deze vorm van crowdfunding gaat het om een lening die met een rente terug betaald wordt. De aflossing kan op verschillende manieren: lineair, annuïtair of bullet (in 1 keer). Ook is er een variant die van lenen op investeren overgaat; de zogenaamde converteerbare lening waarbij de lening wordt omgezet in aandelen.
- 3. Investeren** | Last but not least kun je investeerders verleiden een aandeel in jouw bewonersinitiatief te kopen, in de verwachting dat zij hier niet alleen maatschappelijk maar ook financieel rendement van hebben. Het bedrag dat mensen terug krijgen voor hun investering ligt vaak hoger dan de spaarrente van een bank, waardoor het loont om te investeren. Een variant hierop is 'pledging' crowdfunding of voorverkoop. Dit is een financieringsvorm waarbij de investeerder het product van het bewonersinitiatief alvast koopt, nog voordat dit volledig ontwikkeld is. Met deze voorverkoop kun je het product verder ontwikkelen, produceren en aan de investeerder leveren.

De basis voor je campagne is je crowdfundingplan waarin je aangeeft:

- je doel en doelgroep;
- een analyse van de markt waarop je je beweegt;
- wat de benodigde investering is om te kunnen starten;
- wat de terugkerende kosten zijn gedurende het project;
- Indien van toepassing: wat de verwachte omzet zal zijn.

Er zijn organisaties die kunnen helpen bij crowdfunding. Zij helpen met het schrijven van een plan en regelen de betalingen aan de investeerders. Hiervoor betaal je dan een bepaald bedrag. De kans op succes is vaak wel groter, zeker als de organisatie die jou ondersteunt een goede naam geniet bij investeerders.



6. SPONSORING

Je kunt als bewonersinitiatief via sponsoring aanvullende financiering werven bij bedrijven of organisaties. Bijvoorbeeld door af te spreken dat je van hen een gebouw huurt voor een symbolisch bedrag of dat zij bepaalde materialen of diensten (juridische ondersteuning of voeren van boekhouding) doneren of goedkoper aanleveren. Dit heet sponsoring in natura. Ook kun je bedrijven en organisaties vragen om een financiële bijdrage voor je bewonersinitiatief. Bedrijven en organisaties kunnen hun donaties of diensten inpassen in hun beleid op het vlak van MVO (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen) en zich hierdoor positief profileren. Er zijn veel banken en verzekeringsmaatschappijen die vanuit hun MVO-doelstelling geld reserveren voor sponsoring en een specifieke medewerker hebben aangesteld om dit af te handelen.

Denk creatief na over een tegenprestatie voor sponsoring

Sponsoring is altijd een tweerichtingsverkeer: beide partijen willen hun eigen doelen en resultaten realiseren. Daarom is het belangrijk om bij sponsoring te zoeken naar de juiste match. Bedienen jullie bijvoorbeeld dezelfde doelgroep? Of zijn jullie werkzaam in dezelfde regio? Willen jullie allebei een bijdrage leveren aan bijvoorbeeld het klimaat, de verbinding tussen mensen in de samenleving of armoede? Dan is de kans reëel dat het bedrijf of de organisatie jouw initiatief wil sponsoren. Creatief nadenken loont in dit geval; bedenk welke tegenprestatie je als bewonersinitiatief zou kunnen leveren aan een bedrijf dat doneert. Juist zodat dat bedrijf ook verder geholpen wordt met haar werk. Stel bijvoorbeeld jullie ruimte een keer beschikbaar zodat het bedrijf bij jullie een borrel kan organiseren. Of bied aan dat je hun logo opneemt op de banners en ander promotiemateriaal van jouw initiatief.

Het zoeken van sponsors, het afsluiten van contracten en de administratieve afwikkeling kunnen best veel tijd vergen. Dat is de reden dat deze taak bij bijvoorbeeld sportverenigingen expliciet tot een apart takenpakket wordt benoemd waar men één of meerdere mensen opzet. Vaak zijn dit mensen met een brede toegang tot het (lokale) bedrijfsleven.

In Nunspeet heeft een groep van zestien mensen die allen een uitkering hebben, met een lokaal chique hotel afgesproken dat zij de week voor kerst met elkaar kerstmis konden vieren in het restaurant van het hotel. Het hotel had de ruimte en de tafels sfeervol aangekleed en serveerde een driegangen-kerstdiner. In ruil daarvoor hebben de initiatiefnemers twee dagen reclamefolders voor het reguliere kerstarrangement van het hotel bezorgd bij andere huizen in het dorp. Natuurlijk verscheen hierover een leuk artikeltje in de lokale krant, zodat het hotel en het initiatief extra publiciteit kregen.

In veel gemeenten worden één of twee keer per jaar zogeheten beursvloeren georganiseerd. Het is de moeite waard om deze te bezoeken. Hier vind je lokale organisaties en bedrijven die op voorhand al hebben toegezegd dat ze zich ten dienste willen stellen van vrijwilligersorganisaties en bewonersinitiatieven. Je kunt daardoor zonder schroom vragen wat zij voor jou kunnen betekenen. Maar ook hier geldt: bedenk voordat je een beursvloer bezoekt wat jouw tegenprestatie zou kunnen zijn!

DE ARNHEMSE UITDAGING

De Arnhemse Uitdaging is een lokale organisatie, gericht op het verbinden van bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties.

Als er één organisatie is die alles weet over hoe maatschappelijke organisaties en het bedrijfsleven elkaar kunnen versterken, dan is het de Arnhemse Uitdaging. Bij deze organisatie kunnen bewonersinitiatieven terecht als ze menskracht (handjes, kennis, kunde) of materialen (spullen, ruimtes) nodig hebben. De Arnhemse Uitdaging zet vervolgens deze vragen uit bij bedrijven uit haar netwerk. Eigenlijk gaat het hier dus om een laagdrempelige vorm van gekanaliseerde lokale sponsoring.

“De formule van de Arnhemse Uitdaging is simpel maar sterk”, vertelt coördinator Mariska Perrier. “Mijn collega Miriam en ik leggen vragen van maatschappelijke organisaties voor aan een team van mensen uit het bedrijfsleven: een Matchgroep. Als deze groep de aanvraag accepteert, kijkt het

welk bedrijf mee zou kunnen werken aan het verzoek. Als we vraag en aanbod aan elkaar weten te koppelen, is er sprake van een match. Het kan bijvoorbeeld gaan om hulp bij het oprichten van een stichting of het bouwen van een website.”

De Matchgroep heeft een aantal vergaderingen per jaar. De aanvragen moeten tijdig voor een vergadering worden ingediend. De Arnhemse Uitdaging heeft de volgende toetsingscriteria:

- Wat heb je als maatschappelijke organisatie zelf al gedaan?
- Werk je lokaal?
- Zijn jullie een maatschappelijke (niet commerciële) organisatie zoals een stichting, vereniging of bewonersinitiatief die iets doet om het leven van mensen in Arnhem mooier te maken?
- Heeft jouw vraag een duidelijk begin en een duidelijk eind?
- Is je vraag praktisch en concreet?
- Kun je in natura worden geholpen (geen geld)?



Miriam Kemperman (links) en Mariska Perrier.

Naast het actief bemiddelen tussen maatschappelijke organisaties en het Arnhemse bedrijfsleven via meerdere Matchgroepen, levert de Arnhemse Uitdaging ook andere diensten. Zo onderhoudt zij een Spullenbank en een Cadeautjesbank. Bij deze banken kunnen maatschappelijke organisaties terecht als ze op zoek zijn naar gratis tweedehands spullen zoals bijvoorbeeld kantoormeubilair of voor kerstpresentjes voor vrijwilligers. Deze spullen worden allemaal gedoneerd door bedrijven.

Mariska: “Voor maatschappelijke organisaties die ondersteuning willen is het fijn dat wij toegang bieden tot een hoop bedrijven en dat ze niet zelf allerlei bedrijven hoeven te benaderen. Voor bedrijven is het prettig dat wij de aanvragen van maatschappelijke organisaties kanaliseren.”

“Vertel vooral wat je wilt bereiken met jouw initiatief!”

Op de vraag of ze vanuit haar ervaringen met het bedrijfsleven nog andere tips heeft voor

bewonersinitiatieven, antwoordt Mariska: “Realiseer je dat bedrijven heel vaak benaderd worden door sociale initiatieven en goede doelen voor hulp. Denk daarom goed na over het soort hulp dat je kunt gebruiken. Heel veel kan ook in natura. Denk na over welke bedrijven bij jullie doelstelling passen en of je wellicht ook iets aan hen terug te bieden hebt. Vaak kan je op de website van een bedrijf informatie vinden over de doelgroepen of thema's waarvoor zij zich willen inzetten. En niet onbelangrijk: vertel niet alleen maar wat jullie doen, maar vooral wat jullie daarmee bereiken. Vertel verhalen over wat jullie opleveren voor de samenleving of specifieke groepen mensen.

De Arnhemse Uitdaging wordt gefinancierd door de gemeente Arnhem en is onderdeel van Rijnstad. Ook in veel andere gemeenten zijn lokale Uitdagingen actief.

Met dank aan: Mariska Perrier, coördinator Arnhemse Uitdaging

Foto's: Jurjen Poeles Fotografie





7. VERKOOP VAN PRODUCTEN EN DIENSTEN

Bewonersinitiatieven kunnen zich in de richting van het sociaal ondernemerschap ontwikkelen. De kern van sociaal ondernemen is dat je met jouw bedrijf, product of initiatief een nieuwe oplossing biedt voor maatschappelijke vraagstukken. Een sociale onderneming levert net als elke andere onderneming een product of dienst. De basis hiervoor wordt vastgelegd in een bedrijfsplan (zie hiervoor bijvoorbeeld de website van de Kamer van Koophandel). Geld verdienen is echter niet het hoofddoel, maar een middel om de missie te bereiken. Het doel van de sociale onderneming is maatschappelijke meerwaarde creëren, ook wel 'impact' genoemd. Je mag winst maken, als je deze winst vervolgens herinvesteert in het doel van je onderneming.

Verkoop van je producten of diensten vraagt om ondernemersvaardigheden

Het verdienmodel van dergelijke bewonersinitiatieven bestaat uit de directe verkoop van producten en diensten. Denk aan: verkoop van zelf geproduceerde artikelen, het verkrijgen van inkomsten uit de horeca, verhuren van ruimtes, diensten als klussen en groenonderhoud. In de kern gaat het om een rechtstreekse koop-verkoop relatie tussen klant en aanbieder, al dan niet op contractbasis. Dit vraagt om een ondernemingsgerichte manier van denken en handelen. Continu inspelen op wat de klant of de markt vraagt is dan ook essentieel om de verkoopcijfers op peil te houden.

Soek ('Markt') Damascus in Wageningen is een plek waar nieuwkomers en lokale inwoners elkaar kunnen ontmoeten, creatieve activiteiten (schilderworkshops, muziekuitvoeringen) organiseren en kunstwerken kunnen verkopen. Initiatiefnemers zijn de Syrische nieuwkomer Besem en de autochtone Wageningse Yvette. Voor de opstart hebben ze geld gekregen van provincie Gelderland (vanuit de leefbaarheidssubsidie), het VSB Fonds en de Rabobank. De inkomsten halen ze voornamelijk uit het restaurant, waar ze tegen commerciële prijzen dranken en gerechten uit het Midden-Oosten serveren. Op de menukaart vind je exotische heerlijkheden als fatoush, kibbeh en madjajora. Soek Damascus is de hele dag open; mensen kunnen er terecht voor ontbijt, lunch en/of diner. Ze krijgen net als elk ander restaurant beoordelingen van hun gasten op websites als IENS.

Social Enterprise Nederland is een netwerkorganisatie waar je als startend sociaal ondernemer goed terecht kunt voor ondersteuning. Zij ontwikkelen diverse tools (bijvoorbeeld de impact-meter), hebben een platform waar sociaal ondernemers ervaringen kunnen uitwisselen, bieden een groeiprogramma aan waarbinnen experts hun kennis met betrekking tot sociaal ondernemen ter beschikking stellen en voeren actief lobby richting bedrijven zodat deze bewuster gaan inkopen (Buy Social).



8. CONTRACTEN

Als bewonersinitiatief kun je een contract afsluiten met bijvoorbeeld een gemeente of zorgverzekeraar om aan individuele mensen zogeheten zorg-in-natura diensten te verlenen. Denk aan dagbesteding of toeleiding naar werk. Hiervoor heeft de inwoner die de dienst ontvangt een indicatie nodig (van gemeente of zorgkantoor). De tijdsduur van een contract varieert. Ook kun je als bewonersinitiatief een contract aangaan met een bewoner die ondersteuning nodig heeft en hiervoor beschikt over een PGB (Persoons Gebonden Budget).

Een andere mogelijkheid is als onderaannemer met bijvoorbeeld een zorginstelling een contract aan te gaan voor individuele dienstverlening. Als je voor meerdere mensen contracten afsluit biedt dit een goede financiële basis. Vaak zijn er wel kwaliteitseisen aan de dienstverlening.

Hoeve Klein Mariëndaal is een zorginitiatief opgezet door 2 inwoners van Oosterbeek. De stichting runt een zorgboerderij en theeschenkerij op landgoed Mariëndaal in Arnhem. Ook heeft de Hoeve twee satellietlocaties in Heelsum en Schaarsbergen. De Hoeve hanteert een hybride verdienmodel. De inkomsten komen grotendeels uit de zorg. Er zijn per week 115 deelnemers voor dagbesteding en activerend werk op de drie locaties. De leeftijd varieert van 5 tot 85 jaar. De financiering komt uit drie verschillende wetten: de WLZ (Wet Langdurige Zorg), WMO (Wet Maatschappelijke Ondersteuning) en Jeugdzorg. De contractduur varieert van een half jaar tot een jaar.

De Hoeve hanteert drie verschillende soorten contracten:

- De stichting heeft contracten met diverse individuele deelnemers voor dagbesteding op basis van een PGB (10 % van de deelnemers);
- De Hoeve heeft contracten met diverse gemeentes (Arnhem, Renkum, Rheden, Overbetuwe) voor dagbesteding en activerend werk van hun inwoners (60 % van de deelnemers). Ook heeft de Hoeve een contract met diverse gemeentes voor een dagbestedingsprogramma voor kinderen en jongeren (15 % van de deelnemers);
- Tenslotte is de Hoeve onderaannemer van verschillende zorginstellingen voor dagbesteding van hun cliënten (15 % van de deelnemers).

De theeschenkerij levert ook inkomsten. Vooral de weekends, vergaderarrangementen en feesten genereren de nodige inkomsten. De opbrengsten van de tuinderij worden verkocht via groentenabonnementen aan particulieren in de omgeving. Er is 1 fulltime medewerker in dienst voor alle administratie die bij contractering en facturering voor zorg, horeca en tuinderij komt kijken.

FRUITSTAD ENERGIE TIEL

Fruitstad Energie Tiel is een bewonerscoöperatie die duurzame energieprojecten opzet. Bijvoorbeeld een zonnedak op het lokale ROC.

Fruitstad Energie Tiel – kortweg FSE genoemd – is een bewonerscoöperatie die de lokale gemeenschap duurzaam en zelfvoorzienend wil maken als het gaat om energie. “Wij doen dit door collectieve energieprojecten te ontwikkelen. We hebben pas geleden ons eerste project afgerond: het plaatsen van zonnepanelen op het dak van de Tielse scholengemeenschap ROC Rivor. Daar hebben we een mooi feestje op gevierd!” Aan het woord is Pieter Mels, voorzitter van FSE.

Samen met compaan Marcel Ridder en een groepje zeer betrokken mensen heeft Pieter op meerdere manieren geld bijeen weten te krijgen voor het zonnepanelendak. Zo kregen ze van de gemeente een kleine startsubsidie. Hiervan zijn onder meer de kosten voor het oprichten van de stichting betaald. Hierna hebben ze zich verdiept in de bestaande energieregelingen en vervolgens een aanvraag gedaan bij de provincie. Uiteindelijk betaalde die 20% van de aanschafwaarde van de zonnepanelen. Voorwaarde was wel dat de coöperatie van Pieter en Marcel 50 burgers wist te vinden die wilden investeren in de zonnepanelen. Mensen konden deelnemen door geld te lenen aan FSE tegen 4% rente of door aandelen te kopen van FSE (voor 50 euro per aandeel). Het moge duidelijk zijn: het benodigde geld is er gekomen. Pieter: “We hebben op veel markten en braderieën gestaan en ons verhaal gedaan. We hebben de gemeenteraad toegesproken. We hadden banners, flyers en t-shirts, allemaal met ons eigen logo. En dat heeft gewerkt, want veel investeerders hebben ons op die manier leren kennen.”

Een tweede succesfactor is geweest dat de initiatiefnemers het ijzer wisten te smeden toen het heet was. De economie was na jaren van crisis weer herstellende en mensen kregen meer financiële ruimte om te investeren. Ook bij gemeente Tiel, regio Rivierenland en provincie Gelderland had het onderwerp duurzaamheid aandacht en waren er diverse subsidieregelingen die het project kon aanboren. Pieter: “Dan moet je ook niet te lang nadenken, maar gewoon handelen. Onze insteek is altijd pragmatisch geweest:

ervoor gaan, stappen zetten en gaandeweg de dingen aanpakken die op je weg komen.”

“Een belangrijke succesfactor voor ons zonnedak was samenwerking”

De derde en laatste succesfactor was: “Samenwerking! Op de startsubsidie na, hebben we de gemeente niet om geld gevraagd. We wilden vooral dat de gemeente haar netwerk voor ons zou openstellen en mee zou denken. En dat lukte!”

Via de gemeente kwam FSE in contact met ROC Rivor, waar ze de zonnepanelen mocht plaatsen. De basis voor deze samenwerking was wederzijds vertrouwen en elkaar wat gunnen. Pieter: “Het ROC heeft zaken op zich genomen die niet op voorhand waren afgesproken. Zo heeft het PR en communicatie gedaan rond het project, stelde het vergaderruimte beschikbaar en betaalde het verwijderen van het grind op het dak. Maar het belangrijkste: ze bood ons een kans om een eerste project te realiseren.”

Marcel Ridder (links) en Pieter Mels.





In Ede krijgt elke bewoner een 'Ede Doet-cheque' ter waarde van €7,50. De 10-jarige Wouter ging alle huizen in de wijk langs met de vraag of de bewoners hun cheque wilden doneren voor een skate- en BMX-baan voor de Edese jeugd. Dit leverde €13.000,- op. Betrokken ouders richtten een werkgroep op en gingen op zoek naar extra financiering. Met subsidie van de provincie Gelderland en particuliere sponsors kregen ze het benodigde bedrag van €70.000,- bij elkaar. Zo kon Wouter na twee jaar samen met de burgemeester de skate- en BMX-baan officieel openen. Binnenkort plaatst Sportservice Ede een keet bij de baan. Hierin komt een zogenaamde sportbieb. Kinderen kunnen daar met een gratis sportbiebpasje skateboards lenen. Deze sportbieb wordt bemenst door een vrijwilliger en gaat op vaste tijden in de week open.



9. BUNDELEN VAN INDIVIDUELE BUDGETTEN

Individuele budgetten kunnen gebundeld worden. Dit zien we steeds vaker bij mensen met een beperking die hun persoonlijke zorg of andersoortige diensten samen inkopen met anderen met een vergelijkbare zorgvraag. Ze worden een soort werkgever en bepalen zo zelf bij wie ze die ondersteuning inkopen. Het kan om aanzienlijke bedragen gaan waarmee relatief dure en/of grote bewonersinitiatieven te bekostigen zijn.

Je kunt bewonersvouchers bundelen om je initiatief te financieren

Een andere vorm van bundelen komt voor bij het inwonersbudget. Er zijn gemeenten die per inwoner een – relatief klein - bedrag ter beschikking stellen om daarmee iets te doen voor de wijk. Vaak wordt dit bedrag gebundeld en ondergebracht bij een wijkvereniging. Die heeft dan zeggenschap over de besteding van het geld. Bewoners met ideeën kunnen deze dan voorleggen aan de wijkvereniging met de vraag voor financiering. Er zijn gemeenten die elke inwoner een voucher geven. Door de vouchers te bundelen kun je jouw bewonersinitiatief financieren.

Bij het bundelen van budgetten is een onderliggend plan nodig dat noodzakelijke afspraken vastlegt, eventuele risico's dicht en besteding verantwoordt. Ook moet je in het geval van opdrachtgeverschap of werkgeverschap door particulieren voldoen aan allerlei regels op het gebied van belastingen, verzekeringen en verantwoording van het budget. Een goede administratie is dan onmisbaar. Bij grote initiatieven is wellicht professionele ondersteuning gewenst. Je kunt je hierover laten voorlichten via bijvoorbeeld PGB-belangenvereniging Per Saldo of de belangenvereniging ZZP Nederland.

In Lingewaard heeft een aantal ouders van tieners en jongvolwassenen met een stoornis in het autistisch spectrum zich verenigd in de Stichting Autinoom Wonen. Deze ouders hebben het plan om op een stuk grond een aantal tiny houses te laten bouwen. Hier kunnen hun kinderen in een prikkelarme omgeving zelfstandig gaan wonen. De professionele begeleiding van deze jongvolwassenen willen de ouders inkopen door de Persoons Gebonden Budgetten van hun kinderen te bundelen. Voor sommigen zal dat 24 uur hulp zijn, voor anderen slechts enkele uren per week. Zoals zij het zelf verwoordden in hun projectplan: "door het koppelen van alle zorgwensen kan ruimte worden gecreëerd om met hetzelfde PGB méér specifieke aandacht te schenken."

Het wijkplatform Frankrijk in gemeente Harderwijk maakt jaarlijks een plan. Dit wordt besproken met en eventueel bijgesteld door de wijkmanager van de gemeente. Financiering voor de plannen komt uit het gemeentelijke wijkbudget. De gemeenteraad stelt dit bedrag vast. In Harderwijk is het bedrag per inwoner €4,-.





10. INSCHRIJVEN OP AANBESTEDINGEN

Overheden en organisaties zoals bijvoorbeeld zorgverzekeraars kopen diensten in om hun afspraken na te komen. Als bewonersinitiatief kun je inschrijven op aanbestedingen van die diensten; bijvoorbeeld huishoudelijke hulp, onafhankelijke cliëntondersteuning of zonne-energie. Je kunt zelf als hoofdaannemer een voorstel indienen voor het leveren van een bepaalde dienst. Ook kun je als onderaannemer van een andere organisatie diensten leveren. Dit is handig als je niet de rompslomp van aanvragen en verantwoording op je wilt nemen.

Een aanbestedingsprocedure duurt gemiddeld 6 maanden. De contractperiode ligt doorgaans tussen twee tot vier jaren. Bij een aanbesteding bepaalt de financier welke diensten hij geleverd wil zien, wat de kwaliteitseisen zijn en wat de dienst maximaal mag kosten. Deze worden opgenomen in een zogeheten bestek. Het is aan jou als bewonersinitiatief om te bepalen in hoeverre deze eisen uit het aanbestedingsbestek aansluiten bij jouw visie, doelstellingen en activiteiten. Tot een bepaald bedrag (bepaald door de Europese Commissie) mag een gemeente zelf bepalen hoe de aanbesteding verloopt, daarboven moet de Europese regelgeving worden nageleefd. Voor 2018-2019 ligt de drempel op €221.000,=.

Lobbywerk is handig bij een gemeentelijke aanbesteding

Een gemeente kan bij diensten, onder deze drempelwaarde, beslissen om maar één of twee partijen te vragen om in te tekenen op de dienst. In dat geval spelen de gunfactor, persoonlijke contacten en eerder behaalde resultaten een grote rol bij het binnengaan van de aanbesteding. Als je mee wilt dingen naar een gemeentelijke aanbesteding is lobbywerk dan ook handig. Groot voordeel van het winnen van een aanbesteding, is dat je voor een aantal jaren verzekerd bent van financiering.

Overigens: een goed functionerend bewonersinitiatief kan met de gemeente afspreken dat zij een adviesrol krijgt in de contractering- en aanbestedingsprocedures, en daarmee de besteding van gemeenschapsmiddelen en de activiteiten in de wijk mede bepalen.

Handig is het Juridisch leaflet **Maatschappelijk Aanbesteden van het ministerie van BZK en RO.nl**. Het biedt handvatten voor overheidsinstanties die maatschappelijke partijen een plek willen geven in aanbestedingen. Het bevat onder andere een interessante matrix met de verschillende mogelijkheden om maatschappelijke initiatieven bij de uitvoering van overheidsopdrachten te betrekken. Het is ook interessant voor (sociale) ondernemers, maatschappelijke instellingen en bewoners met interesse voor maatschappelijke aanbestedingen.

BROWNIES&DOWNIES ZEVENAAR

In Zevenaar hebben Ralph en Dianne de Nijs een vestiging van franchiseformule Brownies&downieS opgezet. In deze lunchroom werken mensen met een beperking.

In 2016 kreeg Dianne van haar toenmalige werkgever te horen dat hij een nieuwe doorstart wilde maken met zijn bedrijf. Dat was de aanleiding om samen met haar man Ralph te kijken naar andere mogelijkheden. Het echtpaar liep al langer met het plan rond om iets voor zichzelf te beginnen. Ralph deed al veel maatschappelijk

werk op vrijwillige basis en Dianne had ervaring in de horeca. De doelgroep mensen met een verstandelijke beperking sprak hen aan. Een dag later zaten ze op het hoofdbureau van Brownies&downieS. Dit is een landelijke franchise waarbij horeca gecombineerd wordt met begeleiding van mensen met een beperking. In juni 2016 openden Ralph en Dianne de lunchgelegenheid Brownies&downieS Zevenaar.

Voor Ralph en Dianne waren er veel redenen om te kiezen voor een franchise constructie. Ze hoefden bij het opstarten het wiel niet helemaal zelf uit te vinden, veel zaken waren al getackeld op basis van eerdere ervaringen binnen de franchise. De franchise biedt daarnaast praktische ondersteuning, bijvoorbeeld in de vorm van een contract met een jobcoachorganisatie waar Brownies&downieS Zevenaar gebruik van maakt. Omdat deze franchise landelijke bekendheid heeft en een goede naam, was het veel sneller opstarten. Ook kan de franchise helpen met een gezamenlijk kwaliteits- of certificeringstraject. Om een franchise te kunnen openen, moet je als ondernemer een instap-fee betalen aan de franchiseformule. Ook voor de andere diensten, zoals de genoemde jobcoach, betaal je.

Elke dag draait Brownies&downieS Zevenaar met een team van zeven mensen: een bedrijfsleider (Ralph of Dianne), een kok, een stagiair, vrijwilliger of oproepkracht en vier tot vijf mensen uit de doelgroep. Een aantal mensen uit de doelgroep heeft een PGB Dagbesteding, waaruit Brownies&downieS een stukje zorggeld ontvangt.



Sommigen werken als vrijwilliger of lopen stage vanuit hun opleiding. De jobcoach kan helpen bij het aanvragen van het PGB. De wet- en regelgeving is best ingewikkeld voor een doorsnee ondernemer. Brownies&downieS Zevenaar maakt zorg- en begeleidingsplannen en houdt ieder half jaar evaluatiegesprekken met ouders of verzorgers. Zo werken zij aan de kwaliteit van de zorg voor de cliënten.

“Voor het harde werken krijgen we veel terug”

Brownies&downieS is vijf dagen per week geopend. Ralph en Dianne werken daar om beurten, elk drie diensten per week. Vrijdag zijn ze vanwege koopavond langer geopend en werken ze in twee diensten. Ralph heeft naast Brownies&Downies

een andere baan van twee dagen per week en Dianne heeft één dag in de week nog een eigen praktijk als mensendieck-therapeut. In de aanloop naar de opening werkten zij wel 100 uur per week, het eerste jaar zo'n 80 uur per week en nu in het tweede jaar nog maar zo'n 60 uur per week. De omzetprognose na anderhalf jaar is positief. Ralph: “Voor het harde werken krijgen we veel terug. We hebben ons de afgelopen jaren heel breed ontwikkeld, want als ondernemer moet je alles zelf kunnen. Steeds iemand inhuren voor een klusje is veel te duur. Daarnaast ervaren we veel dankbaarheid van onze werknemers, hun netwerk en de gasten. Dat is het mooie aan een onderneming met een sociaal gezicht”.

Met dank aan: Ralph en Dianne de Nijs



11. UITVOEREN VAN RIGHT TO CHALLENGE

Bewoners hebben het recht hun gemeente uit te dagen als zij denken gemeenschapstaken anders, beter, efficiënter en goedkoper te kunnen uitvoeren. Dit heet Right to Challenge (RtC). Dit kan gaan om onafhankelijke cliëntondersteuning, onderhoud van groen, bemiddeling naar participatie of werk of verbeteren van leefstijl.

De aanpak van een RtC kan op de volgende manier verlopen:

- Stap 1:** Initiatiefnemers hebben een idee: het kan beter/anders
- Stap 2:** Initiatiefnemers meten draagvlak bij bewoners/gebruikers
- Stap 3:** Initiatiefnemers overleggen met gemeente
- Stap 4:** Initiatiefnemers werken het voorstel uit
- Stap 5:** Bewoners/gebruikers besluiten samen met de gemeente
- Stap 6:** Bewoners/gebruikers nemen taken en budgetten over.

Bron: www.righttochallenge.nl
(zie ook de afbeelding op pagina 36)

Het mag duidelijk zijn dat een groot draagvlak onder inwoners en een uitgewerkt plan belangrijk zijn om voor financiering in aanmerking te komen. Je kunt er niet bij voorbaat vanuit gaan dat het geld dat de gemeente voorheen betaalde voor een dienst, een-op-een wordt doorgegeven aan jouw initiatief.

Nog niet alle gemeenten werken met Right to Challenge

Right to Challenge is vastgelegd in de Wet Maatschappelijke Ondersteuning en is relatief nieuw. Nog niet elke gemeente heeft dit recht al uitgewerkt in een verordening. Het is zaak om na te gaan hoe dit is geregeld in jouw gemeente. De gemeente(raad) bepaalt welke taken in aanmerking komen voor RtC en welke organisaties de gemeente uit kunnen dagen. De eisen worden doorgaans uitgebreid en strikter naarmate er meer waarde wordt gehecht aan de continuïteit en de kwaliteit van de dienst. Als groenonderhoud wordt verwaarloosd is er niet gelijk een probleem, maar als het bijvoorbeeld de verzorging van ouderen betreft, dan moet de beschikbaarheid en deskundigheid van zorgverleners uiteraard gewaarborgd zijn.

Dorpsgroep 't Loo (kern van gemeente Oldebroek) heeft de volledige financiële zeggenschap over een budget voor openbaar groen. Zij neemt ook de uitvoering en de organisatie van het groenonderhoud op zich. Hiervoor heeft zij contracten afgesloten met twee lokale hoveniers. Zij onderhouden samen met inwoners het groen. Dit doen ze op een hoger niveau (niveau A/B) dan de gemeente voorheen deed met haar contractnemers (niveau C). Het geld dat de Dorpsgroep onderhoudt, mag ze zelf besteden. Het eerste jaar hield de Dorpsgroep € 1000,- over, waarvoor ze fleurige bloembakken kocht. Na dit proefjaar heeft de gemeente een contract van vier jaar afgesloten met de Dorpsgroep.



12. SOCIAL IMPACT BONDS

Als laatste suggestie kunnen (ondernemingsgerichte) bewonersinitiatieven met andere organisaties samenwerken op basis van Social Impact Bonds (SIB). In een SIB slaan een overheid, sociaal ondernemer en private investeerder (bijvoorbeeld een fonds) de handen ineen op basis van een sociaal prestatiecontract. Simpelweg houdt dit in dat als de ondernemer de met de overheid overeengekomen maatschappelijke doelen – en daarmee besparingen – behaalt, de overheid uit deze besparingen de investeerder terugbetaalt. Hierbij kun je denken aan doelstellingen als het verminderen van het aantal jongeren in een uitkerings situatie. Zo wordt privaat kapitaal ingezet voor een maatschappelijk doel en verschuift het risico van het publieke naar het private domein (bron: www.kplusv.nl).

SIB is een redelijk nieuw fenomeen in Nederland. In 2013 is hiermee voor het eerst ervaring opgedaan, onder meer bij horecagelegenheid en zaalverhuurcentrum The Colour Kitchen in Utrecht. Vaak gaat het om projecten waarvoor minimaal een paar ton financiering nodig is.

Randvoorwaarden voor een succesvolle SIB zijn:

- Durf en wens om te experimenteren met deze nieuwe vorm van financiering;
- Een investeerder die risico kan en durft te dragen;
- Een sociaal ondernemer die zijn sporen heeft verdiend;
- Heldere omschrijving van het maatschappelijke probleem waarvoor men een oplossing zoekt;
- Duidelijke en meetbare resultaatafspraken.

In Utrecht werken The Colour Kitchen, Rabobank Foundation, Start Foundation en gemeente Utrecht samen op basis van een Social Impact Bond. Doel van deze samenwerking is om meer dan 250 mensen in Utrecht op te leiden naar betaald werk of met een diploma/startkwalificatie een volgende loopbaanstap te laten maken. De investeerders stellen het benodigde werkkapitaal beschikbaar. Als de resultaten zijn behaald, kan de gemeente Utrecht uit de besparingen rendement uitkeren aan de investeerders.



GROEI VAN EEN BEWONERSINITIATIEF DOOR GEBRUIK VAN MEERDERE FINANCIERINGSBRONNEN

Je kunt als bewonersinitiatief door het combineren van verschillende financieringsbronnen geleidelijk meer financiële zekerheid verwerven. Vaak heb je als bewonersinitiatief vaste lasten van een bepaald bedrag per jaar. Als de leden via contributie dit bedrag bijeen weten te brengen, dan staat jouw initiatief financieel op eigen benen. Echter, wil je als bewonersinitiatief verder groeien, bijvoorbeeld meer mensen bereiken of aanvullende activiteiten ontwikkelen, dan wordt het zaak ook andere inkomstenbronnen aan te boren. De volgende stap kan zijn dat je voor nieuwe activiteiten subsidie aanvraagt bij de gemeente. Zo kun je steeds verder gaan stapelen. Niet alleen in producten en diensten, maar ook door je doelstellingen en functies uit te breiden. Hieronder een uitwerking van hoe dat er uit zou kunnen zien.

Stel, het gaat om een bewonersinitiatief waarbij mensen in de wijk elkaars tuinen onderhouden. Het initiatief wil graag groeien. Dan kan het (publiek) groenonderhoud overnemen van een gemeente, woningcorporatie of school. Daarvoor krijgt het een vaste vergoeding. Een percentage hiervan (bijvoorbeeld 10%) kan het bewonersinitiatief reserveren voor de (groei van) de organisatie. Dit is een eerste stap in het stapelen van inkomstenbronnen, doelstellingen en functies.

*Elke stap creëert
weer nieuwe kansen*

Groenonderhoud creëert kansen voor een tweede stap, zoals het kweken van eetbaar groen. Verkoop hiervan kan een gegarandeerde jaarlijkse inkomstenstroom op gang brengen, met ook daarin weer een percentage voor groei van de organisatie. Intussen heeft het bewonersinitiatief ook al een derde stap genomen: het creëren van meer welzijn. Immers, als bewoners samen werken in het groen vergroot dit het welzijn (samenhang, sociale cohesie) in de buurt. Dit komt ten goede aan de bewoners, de welzijnsstichting en de gemeente. Een volgende stap is wanneer het bewonersinitiatief op de locatie met eetbaar groen extra activiteiten gaat ontwikkelen voor bijvoorbeeld kinderen of voor ouderen met dementie. Dit kan een reden voor de gemeente zijn om het initiatief financieel te ondersteunen voor de toename van het welzijn van deze doelgroepen. Dergelijke activiteiten kunnen zelfs de vorm van dagopvang aannemen. Hiervoor kunnen bewonersinitiatieven een vergoeding van gemeenten of zorgverzekeraar aanvragen. Ook hier geldt dat een opslagpercentage voor organisatie en groei terecht is. Zeker omdat voor dagopvang een geschikte accommodatie nodig is. Dit stapelen kan in principe eindeloos doorgaan. Is er bijvoorbeeld een accommodatie, dan ligt het voor de hand om daar maaltijden te organiseren voor de buurt, of zelfs uitgebreidere horeca aan te bieden. Ook dit levert geldstromen op.

Zo zie je dat groen kansen biedt voor voedsel, welzijn, dagopvang en uiteindelijk zelfs horeca. Het voorbeeld maakt duidelijk dat het combineren van doelen, functies en/of beleidsterreinen de range aan financieringsbronnen voor jouw initiatief verbreedt. De impact van jouw initiatief wordt bovendien groter en daarmee interessanter voor financiers. De combinaties die je legt, moeten uiteraard wel matchen met jouw visie, missie en capaciteiten.

Nog een laatste tip: vergeet niet om ook onbetaalde diensten aan te bieden. Bijvoorbeeld het beschikbaar stellen van de accommodatie voor exposities of gezellige wijkavonden. Dit past immers bij het principe van stapelen en vergroot het algemene draagvlak. Elke activiteit creëert kansen voor volgende activiteiten!

HOE KUN JE ONDERSTEUNING KRIJGEN VAN POTENTIËLE FINANCIERS?

Veel bewonersinitiatieven hebben in meer of mindere mate te maken met (financiële) ondersteuning door de gemeente. Hoe kun je de gemeente maar ook andere financiers meenemen in jouw initiatief en daarvoor middelen verkrijgen? Hiervoor kun je twee wegen bewandelen, afhankelijk van je eigen ambities en vaardigheden en de tijd die je hiervoor beschikbaar hebt. De eerste weg is de maatschappelijke context van jouw initiatief: leer het maatschappelijk speelveld van beleidsmakers en financiers kennen en help mee een gunstig klimaat te creëren voor bewonersinitiatieven als de jouwe. De tweede weg is het optimaliseren van de specifieke kansen voor jouw initiatief in contact met potentiële financiers. Je bepaalt zelf waar je het accent legt.

BEINVLOEDEN VAN HET MAATSCHAPPELIJK SPEELVELD VAN BEWONERSINITIATIEVEN

Bewonersinitiatieven hebben te maken met diverse partijen als gemeenten, instellingen en zorgverzekeraars, met ieder hun eigen belangen, structuren en procedures. Dat is soms best lastig om mee te dealen. Ze opereren bovendien in een ingewikkeld speelveld van maatschappijvisies en beleidsopvattingen. Om financiën te werven is het belangrijk dat je dit speelveld kent en jouw eigen positie daarin bepaalt. Ook kun je invloed uitoefenen om de kansen van vergelijkbare initiatieven te vergroten. Er zijn een paar zaken die de speelruimte en ontwikkelingsmogelijkheden van bewonersinitiatieven positief beïnvloeden.

Bij gemeenten is een nieuwe manier van denken nodig

In de eerste plaats is bij gemeenten en professionele organisaties een nieuwe manier van denken (of in dure taal: beleidsfilosofie) nodig waarin bewonersinitiatieven voorrang krijgen. Zodat het uitgangspunt is dat éérs bewonersinitiatieven ondersteuning krijgen en pas daarna eventuele projecten van professionele organisaties.

Het idee hierachter is dat bewoners zélf verantwoordelijk zijn voor hun eigen levensomstandigheden. Met hun initiatieven zorgen zij voor meer leefbare en duurzame wijken en dorpen. Ze dragen bij aan de oplossing van maatschappelijke vraagstukken, bijvoorbeeld het zelfstandig blijven wonen van ouderen. Het streven is dat overheid en organisaties slechts een aanvulling vormen op bewonersinitiatieven.

Gemeente Harderwijk heeft in 2017 de beleidsnota 'Harderwijk zijn wij samen' uitgebracht. Hierin geeft de gemeente aan hoe zij op hoofdlijnen denkt over de samenwerking met burgers. De vertaling naar de dagelijkse praktijk is vervolgens vastgelegd in een uitvoeringsplan. De gemeente wil hiermee duidelijke kaders en handvatten bieden over hoe en wanneer burgers bij het beleid worden betrokken en wat zij precies kunnen verwachten. Harderwijk denkt trouwens al veel langer na over de samenwerking tussen gemeente, burgers en professionals: in 2005 verscheen er een eerste nota met de naam 'Besturen met de blik naar buiten'.

Deze nieuwe manier van denken moet vervolgens worden uitgewerkt in concreet beleid van vooral gemeenten, waarin de diverse financieringsbronnen die wij eerder al noemden, daadwerkelijk worden verankerd. Denk aan:

- Het toekennen van het wijkbudget aan de bewoners (bijvoorbeeld aan een wijkcoöperatie);
- Bewoners zeggenschap geven over de besteding van het budget van professionele organisaties;
- Prioriteit en concrete invulling geven aan het Right to Challenge, waardoor bewoners gemakkelijker gemeenschapdiensten kunnen overnemen van de gemeente;
- Prioriteit geven aan bewonersinitiatieven in het inkoopbeleid en aanbestedingsprocedures, of op z'n minst een gelijkwaardige positie bieden;
- Meer mogelijkheden bieden voor een integraal - domeinoverstijgend (wonen, welzijn, zorg, werk) - Persoons Gebonden Budget waardoor bewoners zelf hun (vaak complexe) ondersteuning op maat kunnen samenstellen via één loket.

Onder de naam 'Welsaam' werken in Wageningen veertien (maatschappelijke) organisaties samen aan de uitvoering van het welzijnsbeleid. Dit nieuwe samenwerkingsverband is het resultaat van een driejarig intensief traject waarin de gemeente met alle organisaties onderzocht hoe ze samen het welzijnsbeleid kunnen maken en uitvoeren. Uiteindelijk heeft de gemeente een aanbestedingstraject uitgezet. Thuis Wageningen, een bewonersinitiatief, is één van de partijen die het aanbestedingstraject gegund heeft gekregen.

De wijk Rijkerswoerd in Arnhem krijgt jaarlijks een budget van de gemeente. Bewoners uit de wijk kunnen via het bewonersplatform een bijdrage vragen (maximaal €150,=) als zij activiteiten organiseren voor de wijk die door minstens vijf gezinnen gedragen worden.

Een interessante publicatie van het Ministerie van VWS is het Kompas Right to Challenge in de Wmo. Het kompas biedt bewoners én gemeenten een handreiking om met het Right to Challenge om te gaan. Het geeft antwoord op vragen als: hoe kun je met Right to Challenge aan de slag en waarom gebruiken bewoners dit recht? In het Kompas staan tien inspirerende en uiteenlopende praktijkvoorbeelden en interviews met bewonersinitiatieven en gemeenten. De invulling van het Right to Challenge is in elke gemeente en in elke situatie immers anders.

Tenslotte hebben bewoners baat bij landelijk beleid dat hun initiatieven stimuleert en faciliteert. Bijvoorbeeld:

- Het verruimen van de mogelijkheden om mensen met een uitkering vrijwilligerswerk te laten doen bij bewonersinitiatieven;
- Duidelijkheid geven over uitgangspunten voor (vennootschaps)belasting; op basis van welke criteria moeten bewonersinitiatieven betalen;
- Aanpassen van aanbestedings-, inkoop- en verantwoordingsprocedures zodat bewonersinitiatieven meer kansen krijgen in de markt;
- Het oprichten van een maatschappelijke bank die bewonersinitiatieven financiert.

Je kunt als bewonersinitiatief bijdragen aan een gelijk spelveld

Hoewel je als bewonersinitiatief niet degene bent die beleid maakt, kun je wél helpen om een deel van deze veranderingen te realiseren door gezamenlijk met andere bewonersinitiatieven op lokaal, provinciaal en landelijk niveau een gezamenlijke lobby te voeren. Zoek contact met politici en beleidsmakers, betrek ze bij jullie ideeën, geef aan wat je van hen nodig hebt en zoek hierbij naar een win-win situatie voor alle betrokken partijen. Door jouw actief bewonersschap kun je de ideeën van beleidsmakers en financiers over de verhouding tussen gemeenschap en gemeente beïnvloeden. Daarmee verander je op de wat langere termijn het spelveld waarbinnen bewonersinitiatieven werken om middelen te verkrijgen.

Veel banken (onder andere Rabo, ING, ASN en Triodos) hebben fondsen waar projecten met een maatschappelijke impact een aanvraag kunnen doen voor financiële ondersteuning.

HET POSITIONEREN VAN JOUW EIGEN INITIATIEF

Uit onze deskresearch en uit de interviews die wij hebben gehouden is een aantal tips en adviezen naar boven gekomen over hoe je met succes jouw initiatief in de kijker speelt bij potentiële financiers. Deze delen we graag met je.

Op de eerste plaats: vertel steeds jouw verhaal.

Vertel steeds jouw verhaal

Vertel wat je doet, voor wie, waarom en wat je ermee wilt bereiken. Hoe concreter en tastbaarder jouw idee, hoe meer mensen dit voor zich kunnen zien. Vertel welke maatschappelijke impact jouw initiatief beoogt op het vlak van leefbaarheid of duurzaamheid. De ervaring leert dat je de geldkwestie niet altijd zelf ter sprake hoeft te brengen, dat doen anderen voor jou als ze in jouw idee geloven. Door steeds op diverse gelegenheden vanuit jouw persoonlijke enthousiasme jouw verhaal te vertellen verwerf je namelijk de zogeheten 'gunfactor' bij bewoners en bestuurders.

Breng jouw initiatief vooral ook bij de gemeente onder de aandacht. Maak kennis met de wethouder(s), houd een presentatie voor de gemeenteraad en raadscommissies, schrijf een artikel voor de lokale krant, nodig wethouders, burgemeester en gemeenteraadsleden uit voor een bezoek aan jouw initiatief.

Draag niet alleen aan wat beter móét, maar ook hoe het volgens jullie beter kán. Kom met goede voorbeelden uit andere gemeenten die inspirerend zijn, organiseer een werkbezoek. Maak inzichtelijk dat alle partijen baat hebben bij jullie voorstel. Doe een concreet voorstel waarbij jouw initiatief als experiment kan dienen waarmee zowel jouw initiatief als de gemeente de nodige ervaringen kunnen opdoen.

Benoem het expliciet als jouw initiatief verschillende doelstellingen, functies en/of beleidsterreinen combineert: sociaal (verbinden van inwoners), educatief (lessen over goed burgerschap of de natuur), arbeid (toeleiding naar participatie en arbeid), gezondheid (verbeteren van leefstijl), economisch (versterking lokale economie en duurzaamheid). Door de combinatie van diverse doelen/beleidsterreinen wordt jouw initiatief breder van karakter, krijgt het meer draagvlak en draagt het meer bij aan de ontwikkeling van jouw gemeenschap. Dit betekent overigens wel dat je jouw verhaal steeds moet vertalen naar het doel of het beleidsterrein van de specifieke financier waarmee je op dat moment spreekt.

Laat de maatschappelijke baten van jouw initiatief zien en maak duidelijk hoe het aansluit bij het beleid van jouw financier. Bijvoorbeeld hoe jouw initiatief bijdraagt aan het realiseren van sociale doelstellingen (sociale samenhang, participatie) en aan beheersing van kosten (via preventie, vroegtijdige ondersteuning en beperking van inzet van professionals). Ook maakt jouw initiatief het dorp en de wijk aantrekkelijker voor inwoners en bedrijfsleven, zeker als je meerdere doelstellingen weet te combineren.

Laat de maatschappelijke baten van jouw initiatief zien

Maak deze maatschappelijke impact waar mogelijk inzichtelijk met cijfers. Dat kan bijvoorbeeld door het aantal deelnemers aan jouw activiteiten bij te houden, of door een tevredenheidsmeting te doen onder deelnemers. Ook kun je anderen laten vertellen wat jouw initiatief concreet heeft bijgedragen of veranderd. Door regelmatig en op meerdere manieren de 'thermometer' in jouw bewonersinitiatief te steken, onderbouw je jouw verhaal met feiten. Dit verhoogt de betrokkenheid van de mensen die meewerken aan jouw initiatief en maakt het mogelijk om bij te sturen op de resultaten die je wilt behalen met jouw initiatief. Het kan bovendien het imago van jouw initiatief versterken.

VERDER LEZEN

ABN AMRO over social impact bonds:

www.abnamro.com/nl/images/Documents/040_Duurzaamheid/Brochure_ABN_AMRO_Social_Impact_Bonds.pdf

De Zaak, suggesties voor crowdfunding:

www.dezaak.nl/1077/crowdfunding-bouwstenen-voor-goede-campagne.htm

Nederland Zorgt Voor Elkaar, samenvatting en actieprogramma verkennerstocht:

<https://nlzorgtvoorelkaar.nl/samenvatting+actieprogramma/rapport+verkennerstocht+en+actieprogramma+zorgzame>

Platform 31, Aan de slag met de coöperatieve samenleving:

www.platform31.nl/publicaties/aan-de-slag-met-de-cooperatieve-samenleving

Social Enterprise over financieringsmogelijkheden voor sociale ondernemers:

www.social-enterprise.nl

Programma Leefbaarheid inclusief subsidieregeling provincie Gelderland:

<https://leefbaarheid.gelderland.nl>

VNG, thema Right to Challenge:

www.righttochallenge.nl/

<https://vng.nl/right-to-challenge-rtc>

Crowdfunding in Apeldoorn:

<https://voorapeldoorn.nl/nl/>

Zorgcoöperatie Mariënvelde:

<https://marienveldsbelang.nl/zorgcorporatie-marienvelde/>

