

VAN BUURTHUIS TOT WIJKONDERNEMING

VRAGENLIJST OM BEWONERSGROEPEN OP WEG TE HELPEN



Voor het beheren en exploiteren van een buurthuis, dorpshuis of wijkcentrum bestaat geen blauwdruk. Wel kan deze vragenlijst houvast bieden. Waar begin je? Wat kom je tegen? Is het haalbaar? Heb je aan alles gedacht?

Deze vragenlijst kan ook worden gebruikt door medewerkers van gemeenten, corporaties en maatschappelijke dienstverleners die bewoners willen steunen bij het beheren en exploiteren van een buurthuis. Heeft het kans van slagen? Wat is nog nodig om het tot een succes te maken?

In de praktijk krijgt het beheren en exploiteren van een nieuw of bestaand buurthuis door bewoners al doende vorm. Om beginnende wijkondernemers enig houvast te bieden worden hier vier stappen onderscheiden. Deze stappen zijn ontleend uit 'ondernemers'-literatuur en gevuld met vragen uit de praktijk van wijkondernemers.



1. Voor elk initiatief bestaat een aanleiding; een sluiting van een buurthuis, een bezuiniging of een nieuwe kans. Wat is jouw persoonlijk motief?
2. Ben jij hiervoor de enig aangesproken persoon of zou iemand anders het initiatief ook kunnen op pakken? Kan je daarmee samenwerken?
3. Voor welke mensen en partijen in de wijk is jouw initiatief een oplossing? Wie heeft er baat bij? En wat beweegt die mensen? Blijft dat in de toekomst ook zo?
4. Welke activiteiten moet je initiëren, organiseren of faciliteren om je doel te bereiken? Ga goed na of je het hebt over een overname van zakelijke afspraken en activiteiten of dat je met een schone lei begint.
5. Voor wie en met wie ga je wat doen? Zet mensen en activiteiten op een rijtje. Welke combinaties zijn mogelijk en zinvol en welke sluiten elkaar uit?
6. Een buurthuis exploiteren als een wijkonderneming is iets waar meerdere personen en partijen voor nodig zijn. Wie kan de kar trekken, wie doen er nog meer mee en wie zijn er verder nodig? Wat is hun behoefte, belang of drive?
7. Het door de buurt zelf exploiteren van een buurthuis is voor velen een mooi vooruitzicht, maar gaat niet vanzelf. Weet je hoeveel tijd het van jou en je team vergt om het initiatief echt vorm te geven?

Zoek medestanders voor je initiatief en durf in deze fase vooral met elkaar te dromen en te fantaseren. Kijk buiten de lijntjes van hetgeen al bestaat en ook buiten bestaande groepen en organisaties. Zoek met elkaar naar nieuwe kansen en mogelijkheden.

Wat maakt jullie initiatief zo uniek. Wie zit er op te wachten?

Wie is de ondernemer? Doe met elkaar een test, bijvoorbeeld op www.ondernemerstest.nl. Doorzettingsvermogen, creativiteit en financieel inzicht zijn belangrijke ondernemersvaardigheden. Kijk wat je in huis hebt en wie je nog nodig hebt. Zoek die vaardigheden binnen of buiten de wijk. Breng die in kaart en leg die vast. Je kan daar altijd op terugvallen



8. Op welk gebied richt de wijkonderneming zich? Op een speciale buurt of wijk. Belangrijk is om dit (markt) gebied zo nauwkeurig mogelijk vast te stellen.
9. Hebben jullie al 'marktonderzoek' gedaan? Wat is bekend van de mensen in dit gebied? Wie wonen er, wat doen ze, wat willen ze? Waar hebben ze behoefte aan en ook wat hebben ze te bieden en te besteden? En hoe kan je ze bereiken en betrekken?
10. Naast buurtbewoners kunnen ook verenigingen, kinderopvang, maatschappelijke dienstverleners, zorgpartijen, zzp-ers, horeca en andere bedrijven eventueel jullie afnemer of partner worden. Wat kunnen jullie voor hen betekenen en tegen welke prijs?



11. Welke mensen zijn nu of in de nabije toekomst van belang voor jullie wijkonderneming? Maak een lijstje met namen en contactgegevens. Zoek ook daadwerkelijk contact met deze mensen en bespreek jullie ideeën. Worden jullie door al deze mensen en partijen serieus genomen en willen ze met jullie in zee? Wat moeten jullie eventueel doen om dit te bereiken?
12. Wat nemen jullie over (ook aan zakelijke afspraken) of kunnen jullie blanco beginnen? Krijgen jullie inzage in alle gegevens die nodig zijn om later een ondernemingsplan te kunnen maken?
13. Wat hebben jullie nodig voor de zaken die jullie willen ondernemen? Welke mensen, hoeveel ruimte (m²), welke voorzieningen, welke materialen, inventaris en voorraad? Wat is bijvoorbeeld de (huur)prijs van een gebouw? Denk ook aan de benodigde papieren en vergunningen. Kunnen jullie hier aan komen? En onder welke voorwaarden?
14. Zijn er vergelijkbare initiatieven in de buurt? Zijn er mogelijke activiteiten die concurreren met anderen? Zijn er mensen die het initiatief niet zien zitten of er belang bij hebben dat het mislukt. Hoe gaan jullie daarmee om? Welke afspraken kunnen hierover worden gemaakt? Zie je kansen voor samenwerking?
15. Wat zijn de belangrijkste inkomsten en uitgaven van jullie wijkonderneming? Zijn er een aantal grote financiële pijlers te vinden waar jullie (huur) inkomsten van mogen verwachten? Wat denken jullie met de wijkonderneming aan het eind van het jaar over te houden? Maken jullie verlies of blijft er nog wat over? Wie of wat kan het verlies dekken? Hoe gaan jullie om met eventuele winst?
16. Hoe ziet de wijkonderneming eruit als jullie alles op een rijtje zetten in een globaal plan? Krijgen jullie daarvoor de handen op elkaar bij belanghebbenden en belangstellenden? En, zouden jullie er zelf geld in durven stoppen?

Naast hetgeen jullie zelf al over de mensen in de wijk weten kan je ook informatie over de wijk vinden op de www.digitale-sociale-kaart.nl, www.cbsinuwbuurt.nl, www.leefbaaromter.nl en www.funda.nl met cijfers over demografische opbouw, inkomen en huizen.

Ga op zoek naar inspirerende voorbeelden elders in de lande om een beeld te krijgen hoe het kan werken en wat er aan inkomsten en uitgaven in een wijkonderneming om kan gaan. Zie hiervoor ook de voorbeelden op de kaart van www.wijkonderneming.nl.

Maak lijsten van mensen, middelen en ruimte die je nodig hebt om jullie initiatief te verwezenlijken. Doe dit ook van inkomsten, kosten en van concurrenten. Geef achter elk item aan of het echt noodzakelijk of een punt van aandacht is en of dat het ook anders kan.

Bedenk een naam voor je initiatief en wat je met deze naam wilt uitdragen.



17. Probeer steeds met vreemde ogen naar jullie wijkonderneming te kijken. Dit maakt het plan scherp. Wat is de kern van jullie onderneming? Voor wie en waartoe is die op aard, wat is de kernfunctie, de kernactiviteiten en wat zijn de benodigde kerncompetenties?
18. Belangrijk voor elke wijkonderneming zijn de heldere doelen. Wat zijn de concrete doelen van jullie wijk onderneming gezien de aantallen bezoekers, afnemers, activiteiten en inkomsten? Welke omzet denken jullie te kunnen realiseren? Wie zijn de belangrijkste financiële dragers? En hebben jullie daar goed contact mee?
19. Bezoekers en afnemers komen niet vanzelf. Hoe denken jullie mensen, diensten, prijzen, ruimte en communicatie in te zetten zodat ze jullie weten te vinden. Hoe binden jullie de mensen?
20. Hoe denken jullie de wijkonderneming op een goede manier te organiseren? Wat voor taken en functies moeten worden uitgevoerd door welke mensen? Wie organiseert de activiteiten? Wie doet de deur open? Wie doet het beheer en zorgt voor de voorraad? Wat voor competenties, contracten en middelen zijn daarvoor nodig?
21. Hoe worden de verantwoordelijkheden en bevoegdheden over de organisatie verdeeld? Wie heeft de regie rol en is de kapitein op het schip? Wie bepaalt de koers? Wie draagt het risico? Welke rechtsvorm past daarbij?

22. Wie gebruikt welke ruimte? Wat hebben jullie zelf nodig? Wat gaan jullie verhuren en voor hoeveel? Om hoeveel m² gaat het? Hoe vaak denken jullie ruimtes te kunnen verhuren. Wat brengt dit op? Maar ook wat kost het?
23. Om een wijkonderneming te beginnen heb je een startkapitaal nodig. Bijvoorbeeld om de notaris te betalen, om voorraad en inventaris in te kopen en de communicatie op gang te brengen. De kosten gaan immers voor de baat uit. Hoe ziet jullie investeringsbegroting er uit? Heb je een startkapitaal of kan je daaraan komen? Onder welke voorwaarden?
24. Wat heeft jullie onderneming verder nodig aan financiële middelen? Hebben jullie een liquiditeitsbegroting? En hebben jullie al een beeld hoe de verlies- en winstrekening er voor het eerste jaar uit ziet?
25. Sluit jullie plan aan bij de plannen van anderen? Krijgen jullie de partijen bij elkaar en de plannen op elkaar afgestemd? Moeten jullie rekening houden met een concurrentie beding bij partners? Kunnen jullie concrete samenwerkingsafspraken maken?

In deze fase is het heel belangrijk concreet te maken wat jullie precies willen gaan doen, waarom jullie je onderscheiden van anderen en hoe je je naar buiten wilt laten zien. Voorbeelden van wijkondernemingsplannen zijn te vinden op www.wijkonderneming.nl. Andere voorbeelden zijn te vinden op www.kvk.nl. Tips en adviezen zijn te verkrijgen op www.antwoordvoorbedrijven.nl of zoek een adviseur gespecialiseerd op midden- en klein bedrijf.



26. Een wijkonderneming opzetten is ook risico's nemen. Waar liggen de risico's, valkuilen en blinde vlekken voor het plan van jullie wijkonderneming? Hoe wordt dit afgedekt? Wat blijft over? Durven jullie die aan?
27. Het opzetten van een wijkonderneming kan in de regel op veel sympathie rekenen. Maar dat is niet genoeg. Wie staan er achter jullie als het er op aan komt? Krijg jullie ook daadwerkelijk steun van wijkbewoners, gemeente en andere partners?
28. Toezeggingen kosten geen geld. Harde afspraken wel. Welke harde afspraken hebben jullie kunnen maken? Bijvoorbeeld met afnemers, verhuurders, leveranciers, gemeente, welzijn, enzovoort? Welke voorwaarden zijn er? Wanneer is de feitelijke start? Wie communiceert dit?
29. Zijn jullie al ingeschreven bij de Kamer van Koophandel? Zijn er afspraken gemaakt met de notaris, vergunningverleners, de belastingdienst en andere relevante partijen?
30. Betrek zoveel mogelijk belangstellenden bij jullie wijkonderneming. Is er voldoende 'lawaai' rondom de wijkonderneming in de media gemaakt? Denk daarbij ook aan social media.
31. Doe nog eens een grondige check. Wat, wanneer en wie is er nodig om ook echt van start te kunnen gaan?
32. Schrijf alles op in een plan van aanpak voor de opening. Wie, wat, waar en wanneer moet wat gebeuren om op de geplande datum van start te kunnen gaan?

Door alle stappen te doorlopen komen jullie tot de ontdekking of het idee om een buurthuis te beginnen of over te nemen levensvatbaar is. In deze fase toetsen jullie het nog eens goed. De beste toets is dingen nog eens na te lopen. Bespreek het bedrijfsplan van de wijkonderneming met de gemeente en met organisaties die voor het initiatief van belang zijn. Hebben jullie de afspraken met de gemeente, Kamer van Koophandel, de notaris en de belastingdienst geformaliseerd? Zijn mensen lid geworden van de vereniging? Hebben ze een abonnement genomen? En hebben jullie sponsors gevonden? Krijgen jullie met dit plan de financiering rond?

Als het plan deze toets heeft doorstaan begint pas het echte werk.





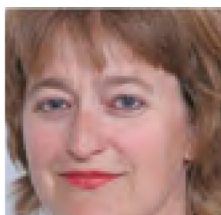
'Als armoe het probleem is heb je niets aan vrijwilligerswerk'; Pierre Mehlkopf van de Meevaart in Amsterdam.



'Zorg dat je een ontzettend goed team hebt om bij uit te huilen, te lachen en dingen door te spreken. Anders red je het echt niet'; Ans Mers van het Klokhuis in Amersfoort.



'Betrek je vrijwilligers overal bij. Zorg dat ze weten waar je mee bezig bent. Laat ze meedenken en meepraten'; Jan van Esch van In de Boomtak in Tilburg.

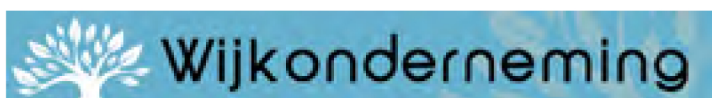


'Om veel tijd te besparen is het handig om een overname document te hebben. Die gegevens moeten er toch komen en het scheelt enorm veel tijd en ellende als je ze in het begin meteen hebt.'; Ingrid de Moel, expertteam overname wijkcentra Amersfoort.



'Wordt vrienden met de burens. Benut alle kwaliteit uit de wijk. Blijf niet trekken aan dode paarden. Focus op de mensen die wat willen en kunnen, omarm 'werkers'. Sleep iedereen je pand in en laat ze de mogelijkheden zien. Doe kleine experimenten: ruik, snuif, kijk, luister.. en kijk wat werkt!'; Hans de Haan, buurtcentrum het Klooster in Rotterdam.

Deze vragenlijst is tot stand gekomen op basis van input van ervaringsdeskundige wijkondernemers. Het stap voor stap langs lopen van deze vragenlijst biedt geen garantie op succes. Uiteindelijk gaat het er om wat jij, je team, andere wijkbewoners en jullie partners ervan weten te maken.



Op 15 juni 2012 is een netwerk gestart van bewonersgroepen die zelf een buurthuis exploiteren. Doel van dit netwerk is van elkaar leren en samen vooruit komen. Voor meer informatie over dit netwerk, voorbeelden van verschillende wijkondernemingen, achtergrondinformatie, nieuws en agenda zie www.wijkonderneming.nl.



Op de website van Bouwstenen voor Sociaal, platform voor maatschappelijk vastgoed, treft u meer informatie over bewonersbeheer. Deze informatie is vooral bedoeld voor gemeenten, corporaties en maatschappelijke dienstverleners.



Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Deze vragenlijst en digitale achtergrondinformatie is tot stand gekomen met financiële steun van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties in het kader van het experiment 'Wijkonderneming'. Waarvoor onze hartelijke dank.

