

# 6 Succesvolle burgerinitiatieven in wonen, welzijn & zorg



## Als het geld rolt

### Financiering van burgerinitiatieven in wonen, welzijn en zorg

Hoe komt u als burgerinitiatief aan financiering voor uw activiteiten? Die vraag staat centraal in dit artikel. Sommige initiatieven hebben niet veel geld nodig. Andere hanteren een boekhouding die in de tonnen of zelfs miljoenen loopt. Handgeld of grootkapitaal: er is altijd een financieel plaatje.

In dit artikel aandacht voor:

- \* Is geld zaligmakend?
- \* Waarvoor heeft u eigenlijk geld nodig en waar hangt dat mee samen?
- \* Wat zijn de voor- en nadelen van gemeentesubsidie?
- \* Welke bronnen kunt u zoal aanboren en wie zijn die nieuwe 'sociale engelen'?

#### Meer dan geld

De tijd is kansrijk voor burgerinitiatieven. De overheid werkt aan de transitie van verzorgingsstaat naar participatiesamenleving. Actieve burgers zijn daarbij onmisbaar. Tegelijkertijd zijn veel subsidiepotjes leeg. Als burgerinitiatief moet u daarom

meer bronnen benutten en nadenken over het maatschappelijk rendement van uw initiatief.

#### Draagvlak belangrijker dan geld

Succesvolle initiatieven starten echter niet met een discussie over geld. Zij starten met een idee, een droom. Ze hebben de wens om iets met elkaar te organiseren, zoals ontmoeting, zorg in de eigen buurt of een voorziening die dreigt te verdwijnen. Ze voelen de urgentie en weten die goed te verwoorden. Ze weten wat er speelt in het dorp of de buurt en ontwikkelen daarom plannen waar bewoners op zitten te wachten. Niet geld maar draagvlak is de cruciale factor. De initiatiefnemers zijn van het dorp, ze wonen zelf in de buurt. Ze verzinnen niet iets van buitenaf voor de buurt, integendeel. De buurt voelt: het is óns initiatief.

#### Lokale inbedding

Die lokale inbedding van het initiatief kan voor potentiële financiers vertrouwen wekkend zijn, zoals blijkt uit de ervaringen van Austerlitz Zorgt en 't Zorghuus in Ysselsteyn. In beide situaties komt de gemeente, zij het na enige scepsis ("We

## Lees deze reeks artikelen!

Dit artikel is het zesde in een reeks van 10 over burgerinitiatieven in wonen, welzijn en zorg. Vanuit het landelijk programma *Langer Thuis* is door ActivAge en Movisie gesproken met verschillende contactpersonen van drie initiatieven en hun samenwerkingspartners. De inzichten die naar voren kwamen, staan centraal in deze reeks. Alle artikelen samen leveren de bouwstenen voor burgerinitiatieven om zich verder te ontwikkelen, en effectief en productief samen te werken met de gemeente en andere lokale partners in wonen, welzijn en zorg.

U vindt de artikelen op [www.movisie.nl/langerthuis](http://www.movisie.nl/langerthuis).

- \* Artikel 1: Drie inspirerende voorbeelden
- \* Artikel 2: Daar doe je het voor
- \* Artikel 3: Doorpakken, maar niet voor de troepen uitlopen
- \* Artikel 4: Draagvlak verzekerd?
- \* Artikel 5: Het gaat niet alleen om meten
- \* Artikel 7: We doen het samen; de gemeente als partner
- \* Artikel 8: Samen op de bres voor kwetsbare bewoners. Hoe burgerinitiatieven kunnen samenwerken met professionals
- \* Artikel 9: Zijn er grenzen aan wat je oppakt?
- \* Artikel 10: Een kwestie van goed organiseren



## Succesvolle initiatieven starten niet met een discussie over geld, maar met een idee, een droom

hebben alles toch al?") over de brug. Niet alleen met geld, ook met waardering, kennis en toegang tot netwerken. Ook die zijn essentieel om effectief en duurzaam te kunnen ondernemen. "Eerst werd er wat gelachen, nu zijn wij het troetelkind dat lacht", zegt voorzitter Jan Sniijders van Austerlitz Zorgt, met een brede grijns op zijn gezicht.

### Burgeronderneming of 'beweging zonder gedoe'?

Startende initiatieven en kleinschalige of eenmalige buurtactiviteiten – een straatfestival of schoonmaakactie – kosten minder geld dan grotere burgerondernemingen die personeel in dienst nemen, vastgoed ontwikkelen of een voorziening runnen zoals een buurthuis of een woonzorgvoorziening. Er is veel te zeggen voor de formule 'klein en fijn' waarbij alles overzichtelijk blijft, niemand financiële risico's loopt en gewerkt wordt met gesloten beurzen.

#### 'Het moet uit onszelf komen'

Sommige initiatiefnemers vinden opschaling en institutionalisering niet passen bij een *bottom-up* beweging. Zo zegt Iris van der Reijden, actief voor het Amsterdamse Stadsdorp Nieuwmarkt (tijdens de bijeenkomst *Vliegwiel Burgerinitiatief* op 21 mei 2014): "Wij hebben een andere weg gekozen. Geen subsidie, geen rechtsvorm.. Een beweging zonder gedoe. We

sluiten ons een beetje af; het moet uit onszelf komen, niet omdat er geld voor is."

#### Massa maken

Andere initiatieven, zoals Austerlitz Zorgt, hebben minder moeite met opschaling en institutionalisering. Zij hebben haast om dingen voor elkaar te krijgen. Ze willen diensten organiseren, betere zorg realiseren, werken aan leefbare en milieuvriendelijke wijken. Ze willen niet klein blijven maar massa maken, inkoopkracht ontwikkelen, de lokale economie versterken en een onderhandelingspositie krijgen richting het gemeentebestuur.

### Waarvoor heeft u geld nodig?

Naarmate een initiatief groeit zal een eenmalige subsidie of een gift uit het lokale wijkbudget niet meer volstaan. De hoeveelheid geld die nodig is, hangt in de eerste plaats af van het doel. Eenvoudige hulpdiensten kunnen de gebruikers zelf financieren, maar als er in algemene voorzieningen of in vastgoed moet worden geïnvesteerd, is het een ander verhaal. Daarnaast zien we een relatie tussen de kosten en de fase waarin een ontwikkelend burgerinitiatief verkeert. Elke fase kent specifieke opgaven waar financiering voor nodig is, zoals te zien is in het overzicht. Daarbij geldt dat niet ieder initiatief de geschetste groei *moet* doormaken.

Fase	Geld nodig voor:
<b>Fase 1: Pre-start</b>	Startkapitaal ( <i>seed money</i> ) voor <ul style="list-style-type: none"> <li>* Haalbaarheidsstudies, ontwikkelplan, soms vergunningsaanvraag</li> <li>* Kosten informatiebijeenkomsten, werving en promotie</li> <li>* Extern advies (organisatorisch, juridisch, financieel, soms m.b.t. vastgoed)</li> </ul>
<b>Fase 2: Opstart</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Oprichtingskosten vereniging, stichting, coöperatie (indien gewenst)</li> <li>* Zaalhuur en onkostenvergoedingen bestuursvergaderingen</li> <li>* Ontwikkelen website, promotiemateriaal specifieke projecten en activiteiten</li> <li>* Organisatie activiteiten, startconferentie, evenementen, eventueel vergunningen</li> <li>* Huur of koop van werkruimte, materialen, apparatuur</li> </ul>
<b>Fase 3: Eerste groeifase</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Eerste personeel</li> <li>* Extern advies voor tussentijds evaluatieonderzoek, resultaatmeting</li> <li>* (doorgroei) projecten, nieuwe diensten en deelprojecten</li> <li>* Huur of koop van extra ruimte (kantoor), materialen, apparatuur, software</li> </ul>
<b>Fase 4: Latere groei en consolidatie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Aankoop van kapitaalgoederen (bijvoorbeeld busjes) en/of onroerend goed</li> <li>* Doorgaande ideeontwikkeling, marketing en communicatie</li> <li>* Thematische en/of lustrumconferenties (zaalhuur, promotie, sprekers)</li> <li>* Professioneel advies over bedrijfsvoering</li> </ul>



### Nog enkele tips over financiering:

- \* Wees voorzichtig met activiteiten zelf voorfinancieren; activiteiten verdienen zich niet altijd terug.
- \* Ga na wat mogelijk is met gesloten beurzen: denk aan bijdragen om niet en ruil van diensten en expertise.
- \* Laat waar mogelijk andere partijen helpen bij financiering, zoals een corporatie die exploitatie en beheer van vastgoed voor rekening neemt; ook adviseurs van fondsen en gemeenten kunnen u op weg helpen.
- \* Begroot realistisch bij subsidie- of kredietaanvragen, vermijd vage posten als 'onvoorzien'.
- \* Kijk ook eens op het Idealenkompas van de Stichting Greenwish. Een online wegwijzer die initiatiefnemers met een goed idee 'matcht' met organisaties en personen die initiatieven kunnen helpen met advies, middelen of financiering ([www.idealenkompas.nl](http://www.idealenkompas.nl)).

### Wel of geen subsidie van de gemeente?

Een terugkerend discussiepunt bij veel zorginitiatieven is: willen wij subsidie van de gemeente? 't Zorghuus in Ysselsteyn heeft met de gemeente door de jaren heen een relatie van 'geven en nemen' opgebouwd. Hans Teunissen: "Als wij willen dat de overheid ons begrijpt, moeten wij ook begrip tonen voor de overheid. Het is een kwestie van geven en nemen." Zijn souplesse en geduld hebben hem een stevige startsubsidie opgeleverd.

### Right to Challenge

Anno 2015 kunt u als initiatiefnemer mogelijk gebruik maken van *the right to challenge*. In de Wet maatschappelijke ondersteuning (2015) staat dit recht genoemd. Georganiseerde bewoners hebben daarmee het recht de gemeente 'uit te dagen'. Ze kunnen een bieding doen, als ze denken dat ze (een deel van) de zorg en ondersteuning in hun buurt even goed of zelfs beter kunnen verlenen. Ze hoeven daarbij niet op het hele lokale Wmo-pakket te bieden; het kan ook om onderdelen gaan. Denk aan dagbesteding, huishoudelijk hulp, mantelzorgondersteuning, maar ook vervoer en cursussen ter bevordering van een gezonde leefstijl. De gemeente stelt bij haar beoordeling kwaliteitseisen en neemt ook de sociale meerwaarde van het burgerinitiatief mee (Van Xanten, 2014).



**Ga na wat mogelijk is met gesloten beurzen: denk aan bijdragen om niet en ruil van diensten en expertise**

## 'De handen vrijhouden'

Pionier Jacques Allegro van StadsdorpZuid in Amsterdam kiest een andere positie. Hij wil zo weinig mogelijk afhankelijk zijn van overheidsfinanciering, zo veel mogelijk de handen vrijhouden en zonder randvoorwaarden van de overheid werken, zegt hij tijdens de bijeenkomst *Vliegwiel Burgerinitiatief* op 21 mei 2014 in Utrecht. "Dat houdt je scherp en bevordert de creativiteit" aldus Allegro. Het bespaart bovendien veel tijd. Tijd die besteed moet worden aan procedures voor het aanvragen en verantwoorden van subsidies, voor het onderzoeken van voorwaarden, criteria en regels waaraan je moet voldoen, soms al voor een paar honderd euro. Dat ziet Allegro niet zitten. "Wij hebben op dit moment een betaalde coördinator, die we zelf financieren uit de contributies van onze leden. Bovendien zijn er voor incidentele zaken zoals projectgelden, vele private fondsen te vinden via [www.verenigingvanfondsen.nl](http://www.verenigingvanfondsen.nl). Maar als wij zelf scherp weten wat wij willen, gaan we een gesprek met de gemeente niet uit de weg."

Voordelen gemeentesubsidie	Risico's gemeentesubsidie
<ul style="list-style-type: none"><li>* Meer inkomsten voor initiatief</li><li>* Lokale status, erkenning, waardering</li><li>* Feedback op plannen door ambtenaren</li><li>* Free publicity via gemeentelijke kanalen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Moeten voldoen aan allerlei eisen</li><li>* Afhankelijkheid (wisselende) beleidsmode</li><li>* Maatschappelijk rendement aantonen vaak lastig</li><li>* Veel tijd kwijt aan procedures</li></ul>

## 'Hetzelfde werk met minder kosten'

Ook wisselen gemeentelijke projectleiders, verantwoordelijke ambtenaren en politiek verantwoordelijken nogal eens, wat invloed kan hebben op de subsidieverdeling. Hoe kun je daar als burger op bouwen, vragen sommige actieve bewoners zich af. Zij kijken met argusogen naar al weer de volgende ontwikkeling: gemeenten die kritische vragen stellen over het

## Vier vormen van financiering burgerinitiatieven wonen, welzijn, zorg

### Contributie

- + Beheer en verantwoordelijkheid binnen het eigen initiatief. Structurele inkomstenbron en een goede motivatie om veel mensen te betrekken: veel leden betekent veel inkomsten.
- Inkomsten zijn beperkt tot wat de leden willen en kunnen bijdragen. Weinig leden betekent meestal weinig inkomsten.
- ▶ Conclusie: geschikt voor kleine en/of gesloten projecten (toegang beperkt tot de leden) of als aanvullende inkomstenbron.

### Aandelen

- + Leden kunnen een aandeel of ledencertificaat kopen en zijn zo mede-eigenaar.
- Het burgerinitiatief is afhankelijk van het aantal leden dat een aandeel wil kopen.
- ▶ Conclusie: geschikt voor het opzetten van een startkapitaal. Wel belangrijk om in de statuten vast te leggen hoe de organisatie wil omgaan met het uitgeven van aandelen.

### Crowdfunding

- + Sterk in opkomst. Alle geïnteresseerden kunnen naar eigen inzicht een bijdrage storten en krijgen daar (meestal) iets voor terug in de vorm van diensten of

producten. Werkt via een internetplatform. Via sociale media worden veel potentiële donateurs of investeerders bereikt. Een succesvolle crowdfundingcampagne geeft aan dat er maatschappelijk draagvlak is voor het initiatief.

- Het opzetten van een PR-offensief via sociale media is niet voor iedereen weggelegd. Succes is niet gegarandeerd.
- ▶ Conclusie: Vooral geschikt voor het opzetten van een startkapitaal. Affiniteit met netwerken en sociale media is een must.

### Fondsen

- + Voor elk wat wils: er zijn 16.000 fondsen in Nederland. Op het gebied van zorg en leefbaarheid zijn onder meer het Oranje fonds, het VSBfonds, Stichting DOEN en Skanfonds interessant. Daarnaast zijn er talloze regionale en plaatselijke fondsen. De meeste fondsen stellen ook kennis en faciliteiten ter beschikking.
- Veel werk om de juiste fondsen te vinden, vaak eenmalige activiteiten, soms hoge kwaliteitseisen en lange procedures en cofinanciering is vaak vereist.
- ▶ Conclusie: Geen structurele inkomstenbron, wel geschikt voor specifieke (deel-)projecten die direct ten goede komen aan de beoogde doelgroep.



## In de praktijk zien we steeds vaker mengvormen van betaalde en onbetaalde inzet

maatschappelijk rendement. Jan Sniijders van Austerlitz Zorgt is niet bang voor die discussie. Integendeel, het bestuur van Austerlitz Zorgt zwengelt die zelf aan met sterke argumenten. Sniijders: "Wij doen hetzelfde werk met minder kosten en wat we doen levert besparingen op. We krijgen dat inmiddels via een gemeentesubsidie terug, waardoor we onze dorpsondersteuner kunnen betalen."

### Mengvormen betaalde en onbetaalde inzet

Veel initiatieven komen na verloop van tijd voor de keuze te staan of ze personeel in dienst nemen. Denk aan een coördinator, een directeur, een dorpsondersteuner of uitvoerend zorgpersoneel. Sommige coöperaties huren zzp'ers in, om niet vast te zitten aan personeel. Werken met professionals heeft veel voordelen. Financiers willen kwaliteit zien en worden gerustgesteld door professionaliteit. Professionals weten bovendien vaak hoe u aan financiering kunt komen. Aan de andere kant kunnen financiers zich ook terugtrekken als een initiatief 'te professioneel' wordt en een deel van het geld naar professionals gaat, en niet naar burgers. In de praktijk zien we steeds vaker mengvormen van betaalde en onbetaalde inzet, zoals bij 't Zorghuus Ysselsteyn, waar onbetaalde bestuursleden de werkgeversrol vervullen voor betaalde medewerkers.

### Vormen van financiering

Voor kleinschalige buurtinitiatieven zijn gemeentelijke buurtbudgetten al lang een beproefde bron van inkomsten. De laatste jaren staan deze laagdrempelige budgetten en andere lokale subsidies als gevolg van de financiële crisis en de

bezuinigingen echter stevig onder druk. Buurtinitiatieven zijn daarom hard op zoek naar andere vormen van financiering, zeker de grotere en wijkoverstijgende initiatieven. Andere financieringsvormen zijn bijvoorbeeld contributie, aandelen, crowdfunding en fondsen. Alle hebben hun voor- en nadelen, zie het overzicht op pagina 4.

### Creativiteit loont

In het Noord-Limburgse Ysselsteyn, een dorp met 2200 inwoners, werd binnen een jaar 400.000 euro opgehaald voor de financiering van 'ons' Zorghuus. Alle verenigingen en lokale ondernemers werkten er aan mee, met sponsoring, sporttoernooien, flessenacties, carnavalsoptochten en braderieën. Bijkomende effecten van deze campagne waren: veel aandacht in de media, nieuwe vrijwilligers, volop gezelligheid in het dorp en blijdschap bij de ouderen die ondanks zware zorgbehoefte gewoon in het dorp kunnen blijven wonen. Het voorbeeld laat zien dat creatief inspelen op lokale krachten en hulpbronnen loont. Zo is er ook een toenemend aantal *social angels*. Dit zijn individuele burgers, soms vermogende ouderen, die delen van hun kapitaal of zelfs hun hele nalatenschap willen schenken aan een goed doel. Misschien wel uw doel?

### Bronnen

- \* Beunderman, J. & Heijden, J. van der (2014). *De financiering van burgerproductie. Een verkenning van vraag en aanbod*. Zwolle: Provinciale Staten van Overijssel.
- \* Xanten, H. van (2014). *Informatiekaart Zorgcoöperaties*. Den Haag: TransitieBureau Wmo (VWS/VNG)

Dit artikel is het zesde in een reeks over burgerinitiatieven in wonen, welzijn en zorg. Vanuit het landelijk programma *Langer Thuis* zijn drie initiatieven in beeld gebracht. De inzichten die in de gesprekken naar voren kwamen, staan centraal in deze reeks. Alle artikelen samen leveren de bouwstenen voor burgerinitiatieven om zich verder te ontwikkelen, en effectief en productief samen te werken met de gemeente en andere lokale partners in wonen, welzijn en zorg.

**Auteur:** Kees Penninx (ActivAge)

**Eindredactie:** Mariëtte Hermans

**Fotografie:** 123rf

Meer informatie over Langer Thuis?

Kijk op [www.movisie.nl/langerthuis](http://www.movisie.nl/langerthuis) of neem contact op met Hilde van Xanten via [h.vanxanten@movisie.nl](mailto:h.vanxanten@movisie.nl)

© Movisie 2014