

# IdeeenWERKPLAATS

Werken aan ideeën voor en door inwoners van De Ronde Venen



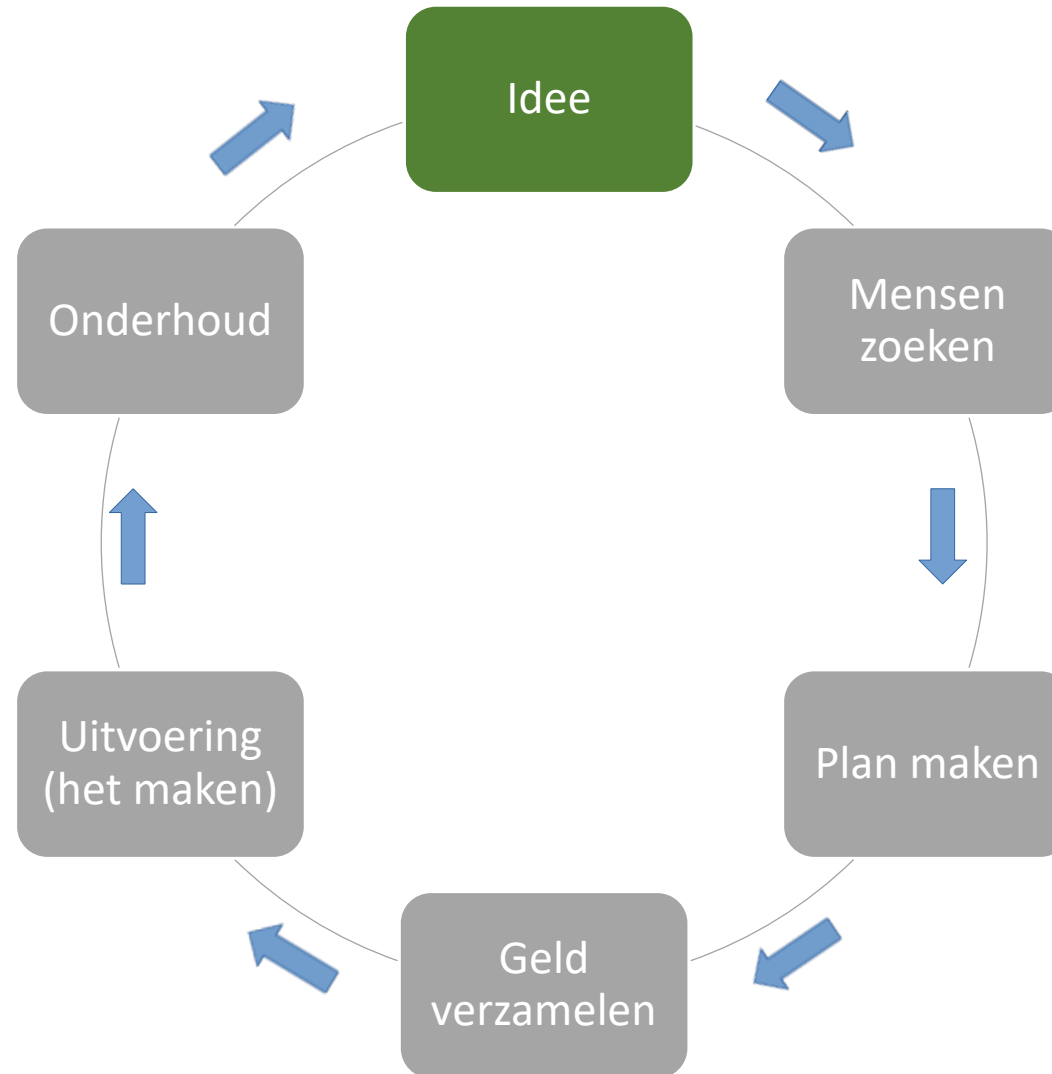
## Van idee naar realisatie

Netwerkbijeenkomst 3 oktober 2022

[www.ideeenwerkplaatsdrv.nl](http://www.ideeenwerkplaatsdrv.nl)



# Het Proces



# Idee



## Stel de buurt op de hoogte van het idee.

Bijvoorbeeld door het huis-aan-huis verspreiden van een (nieuws)brief waarin kort de benodigde informatie staat:

- Waarom dit idee
- Het doel van het idee
- Wat het bijdraagt aan de buurt
- Vragen wie er het idee ondersteunt (handtekeningenlijst)
- Vragen wie in de werkgroep wil deelnemen
- Wie is contactpersoon/aanspreekpunt

Als er voldoende animo is en je enkele enthousiastelingen bij elkaar hebt gekregen dan samen een plan maken



# Juridisch

Als je een project opzet kun je dat via verschillende juridische vormen doen:

- Op persoonlijke titel of als groep (bijvoorbeeld buurtcommissie)  
Geen notaris nodig, betreft alleen een aantal mensen die samen iets willen gaan doen. Soms is op persoonlijke titel het aanvragen van subsidies lastig of niet mogelijk
- Op persoonlijke titel maar onder de vlag van Tympaan-de Baat of een andere “gastheer”  
Geen notaris nodig, omdat TdB of je “gastheer” een juridische entiteit is kun je via hen subsidie aanvragen als het als persoon moeilijk gaat
- Coöperatie (oprichting via notaris, dus ongeveer € 350 extra kosten bij begroting + € 50 KvK)
- Vereniging (oprichting via notaris, dus ongeveer € 350 extra kosten bij begroting + € 50 KvK)
- Stichting (oprichting via notaris, dus ongeveer € 350 extra kosten bij begroting + €50 KvK)



# In het plan moet duidelijk zijn:

- Wie ben je (zijn jullie)
- Wat wil je gaan doen en waar gebeurt het
- Wat/wie heb je er voor nodig
- Voor welke doelgroep(en) is het
- Wat gaat het opleveren
- Wanneer gaat het gebeuren (tjdpad)
- Begroting (éénmalige gedetailleerde plankosten)
- Jaarlijkse exploitatiekosten



# Het plan (1)

Nadat je de buurt hebt geïnformeerd en je hulp hebt gekregen is het tijd om een plan te maken. Op internet zijn veel gratis blanco sjablonen van voorbeeldplannen te vinden. Het is aan jou om er een “eigen” plan van te maken.

In het plan komt alle informatie die voor anderen van belang is zodat men precies weet wat je van plan bent en wat er gaat gebeuren.

- **Wie ben je**

Stel je (jullie) voor. Welke expertise hebben jullie in huis. Hoe breed wordt het initiatief gedragen in de buurt. Wie is contactpersoon.

- **Wat wil je gaan doen**

Geef precies aan wat je wil gaan doen. Doe er info bij van hoe het nu is (foto's, plattegrond etc.) en een tekening, plattegrond, artist impression etc. van hoe het gaat worden.





# Het plan (2)

- **Wat/wie heb je er voor nodig**

- toestemming van de gemeente of andere eigenaar van de grond
- zijn er organisaties of scholen die betrokken kunnen worden
- handige buurtbewoners
- welke materialen/machines etc. zijn nodig (vraag of gemeente iets in voorraad heeft liggen)
- welke leveranciers (zoveel mogelijk lokaal)
- aandacht voor communicatie: nieuwsbrief, facebook, lokale media

- **Voor welke doelgroep(en) is het**

Het mooiste is als je een idee hebt dat voor meerdere doelgroepen geschikt is, voor de financiering kun je dan bij meer subsidiegevers een aanvraag indienen en je aanvraag heeft dan ook meer “body”.

- Kinderen (recreatief + educatief)
- Jongeren (idem)
- Ouderen
- Alleenstaanden
- Minder validen
- Gezinnen

Geef ook aan welke activiteiten je kunt organiseren voor de doelgroepen, daarmee hou je het project levend



# Het plan (3)

- **Wat gaat het opleveren**

Beschrijf per doelgroep wat de meerwaarde van je plan is. Wat schiet de doelgroep er mee op? Denk hierbij ook aan de doelstelling van de fondsen waar je een aanvraag gaat doen.

- meer cohesie (samenhang) in de buurt,
- bewoners helpen elkaar meer op gebied van klusjes, tuinonderhoud etc
- minder eenzaamheid
- iedereen doet mee en wordt “gezien” in de buurt
- meer kennis van de natuur (educatie)
- beter behoud van de natuur (inheemse planten/bloemen/insecten)

- **Wanneer gaat het gebeuren**

- Zorg voor een realistisch tijdpad. Als er (veel) externe leveranciers of uitvoerders bij betrokken zijn heeft dit duidelijk meer invloed op je tijdsplanning.
- Neem het niet te krap, zeker als je zelf veel gaat doen.
- Hou ook rekening met de beste tijd voor zaaien en planten van bloemen, bomen etc.
- Doe een KLIC melding.





# Het plan (4)

- **Begroting (éénmalige gedetailleerde plankosten)**

- maak je begroting zo gedetailleerd mogelijk (dus ook kleine posten)
- vraag lokaal prijzen op (is iets duurder dan internet, maar doe zoveel mogelijk lokaal)
- gebruik de hoogste prijs
- hou post van 10-20% onvoorzien aan (van totaal te maken kosten)
- geef aan bij wie je welk bedrag gaat aanvragen (co-funding)
- doe de (deel)aanvragen in gemakkelijke getallen, b.v. € 500/€ 750/€ 1.000
- probeer ook, als het mogelijk is, exploitatie kosten 2<sup>e</sup> jaar (verdekt) mee te nemen
- zorg dat je overal een bon van hebt
- vermeld de uren die jullie zelf maken (uren x €15-20 opnemen als kosten die jezelf inbrengt)
- vraag meer geld aan (bij meerdere instanties) dan je nodig hebt, teruggeven kan altijd

- **Jaarlijks terugkerende exploitatiekosten**

Hoe hou je het project in stand (wie, wat, hoe). Voor onderhoud heb je elk jaar geld nodig, stel daarom ook een jaarlijkse exploitatiebegroting op (met inkomsten en uitgaven):

- kosten zaai/pootgoed/maaien/snoeien etc
- kosten onderhoud/vervanging materialen
- kosten geplande activiteiten etc.
- inkomsten sponsors/donateurs/acties etc.



# Fondsen (éénmalig) bij realisatie (1):

- Rabobank Dichtbij Fonds (Rabobank Rijn en Veenstromen/Rabobank Amstel en Vecht)
- Ronde Venen Fonds
- SC Johnson Mijdrecht heeft ook een fonds dat kleine bijdragen geeft voor maatschappelijke/culturele plannen
- Goud in je Wijk van Gemeente De Ronde Venen
- Gemeente(werkplaats) De Ronde Venen (hulp in natura, bijvoorbeeld grond, tegels etc.)
- Leerwerkplaats de Ronde Venen (hulp bij werkzaamheden)
- Kernen met Pit (indien geselecteerd dan € 1.000 bijdrage, vrij te besteden)
- Groen doet Goed
- Groen aan de Buurt
- K.F. Hein Fonds
- Prins Bernhard Cultuurfonds
- Elise Mathilde Fonds
- KIEM (aanvragen via K.F. Heinfonds)
- VSB Fonds
- Oranje Fonds
- Postcode Loterij Buurtfonds (Postcode Loterij)
- Stichting Doen (Nationale Postcode Loterij, Bankgiro loterij, Vriendenloterij)
- <https://fondsenvoorouderen.nl> (diverse ouderen fondsen)





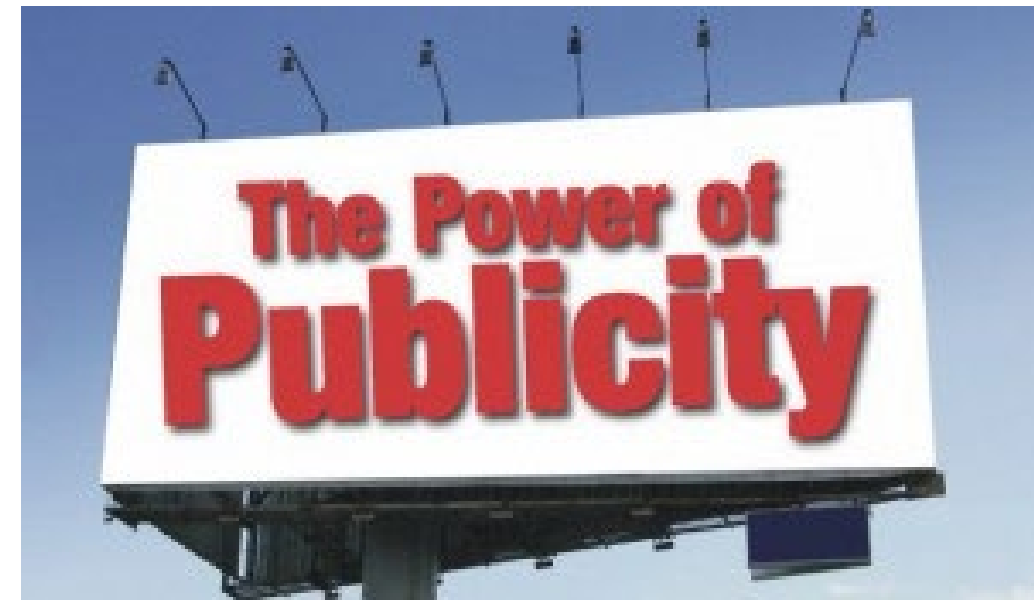
# Fondsen (éénmalig) bij realisatie (2):

- Jantje Beton (vooral voor speelplekken kinderen)
- Jantje Beton Collecte. Als je collecteert voor Jantje Beton dan is de helft voor de kas van je vereniging en de andere helft gaat naar projecten van Jantje Beton
- Oranjefonds collecte. Als je collecteert voor het Oranjefonds is 50% van de opbrengst voor je eigen organisatie, de andere 50% is voor het Oranjefonds
- Sponsorloop/buurtverkoop/buurtbingo etc

## Publiciteit voor fondsen/sponsors:

Bij aanvraag van subsidies, sponsors etc. kun je aangeven wat je wilt gaan doen met publiciteit. Bijvoorbeeld de fondsen/sponsors vermelden in

- Nieuwsbrief,
- Sponsorbordjes op de locatie
- Social media
- Folders etc.





# Exploitatie (jaarlijkse kosten)

- Lokale sponsors
- Lidmaatschap (heeft wat verplicht karakter)
- Donateurs of Vrienden van .... (is meer vrijblijvend)
- Crowdfunding
  - [www.crowdfundingvoornatuur.nl/](http://www.crowdfundingvoornatuur.nl/) - Crowdfundingsplatform voor natuur en biodiversiteitsprojecten.
  - [www.voorjebuurt.nl](http://www.voorjebuurt.nl) - Crowdfundingsplatform voor je buurt, dorp en stad.
  - [www.voorjestadsie.nl/](http://www.voorjestadsie.nl/) - crowdfundingplatform voor lokale initiatieven in de stad Utrecht.
  - [www.crowdfundwijzer.nl](http://www.crowdfundwijzer.nl) – Overzicht van Nederlandse crowdfundingwebsites
- Lokale sponsering in natura (onderdelen, onderhoud, zaaigoed etc)
- Hergebruik materiaal (verbouwingscontainers, afvalhout etc)
- Collecte Jantje Beton
- Collecte Oranjefonds
- Buurtacties/verkoopacties/sponsorloop etc.





# Communicatie

Communicatie is van enorm belang bij dit soort projecten. Bijvoorbeeld om je idee onder de aandacht te brengen bij gemeente, sponsors, buurtbewoners en iedereen die het zou moeten weten.

Je hebt daarvoor een aantal middelen die weinig tot niets kosten.

- Nieuwsbrieven (per e-mail en/of huis-aan-huis)
- Persoonlijke benadering
- Folders
- Lokale nieuws media (Groene Venen, Nieuwe Meerbode, regionaal katern AD)
- Facebook, Pinterest, Instagram en andere social media kanalen
- Website (goedkoopste is ongeveer € 100 per jaar, meenemen bij exploitatiekosten)



# Do's



- Maak een duidelijk en compact plan
- Zorg voor draagvlak in de buurt
- Maak een uitgebreide begroting
- Hou de buurt op de hoogte van de vorderingen
- Organiseer activiteiten
- Probeer financieel draagvlak te krijgen
- Koop lokaal
- Overleg regelmatig in je werkgroep over de vorderingen
- Hou financiën constant in de gaten en probeer zo zuinig mogelijk te doen
- Schakel kennis en netwerk van buurtbewoners in
- Denk in alternatieven en mogelijkheden
- Blijf positief

# Don'ts

- Alles tegenovergesteld van het linkse rijtje

