

■ Cultuur

Economie

■ Jeugd

■ Milieu

■ Opvang en zorg

■ Over de grens

■ Recreatie

■ Sociaal

■ Wonen

Lets ruilwinkels

Peter W. Voogt

Introductie

“Lokale economische transactie systemen” (Lets) bestaan al lang en zijn over de gehele wereld aan te treffen; ze heten dan “Local exchange and trade systems”. Vooral in tijden van armoede en geldontwaarding vallen mensen terug op deze informele ruil van goederen en diensten. In instabiele economieën als Rusland en Argentinië is de gewone man aangewezen op ruil om niet te verhongeren. En tussen de beide wereldoorlogen kende Duitsland een enorme inflatie; toen ontstond er een ruilsysteem met brandkolen: iedereen had ze nodig, ze waren waardevast en niet aan bederf onderhevig. De kolen kregen hier de functie van geld, omdat het echte geld niets meer waard was. Verschil met geld is echter: je krijgt er geen rente over. En voor sparen en speculeren is het ook minder geschikt: waar laat je al die kolen?

Lets werken met een soort ‘namaak geld’ als ruilenheden, of met kredietpunten. Vaak worden die met de gangbare munt in een land gelijk gesteld, althans als die munt niet aan sterke inflatie onderhevig is. Zo is er in Amsterdam een Lets-kring die het “voor ‘Noppes’ doet”, ter waarde van (toen) circa 1 gulden.

In de jaren tachtig en negentig van de 20ste eeuw ontstond hernieuwde aandacht voor Lets in reactie op de armoede bij langdurige bijstandhuishoudens en de maatschappelijke uitsluiting van deze mensen. In Rotterdam vroegen beleidsmakers zich af waarom initiatieven om Lets op te zetten maar niet van de grond kwamen. Een van de conclusies was dat voor het opzetten van een ruilkring mensen nodig zijn die organisatietalent hebben, met een deelnemerspubliek van min of meer ideologisch gemotiveerde personen. Tja, die mensen zijn nou het minst vaak op de bijstand aangewezen. En in wijken met vele nationaliteiten zijn er te veel culturele barrières om zoiets van de grond te trekken. Kortom, er was een te hoge drempel.

Maar terwijl de beleidsmakers zich hierover nog het hoofd braken, had Marianne Uiterlinde in Rotterdam Zuidwijk met enkele andere bijstandsvrouwen al een oplossing bedacht.

“De plannen voor de ruilwinkel kwamen voort uit de wens om iets te veranderen aan onze eigen situatie. Op een gegeven moment ben je het zat om nooit geld te hebben. Als er iets kapot is struin je noodgedwongen altijd allerlei markten af. Je weet waar iets goedkoop te krijgen is of waar je moet zijn voor goedkope huishoudelijke artikelen. Je wordt daar heel creatief in. Met mensen in je omgeving wissel je uit hoe jij aan je spullen komt. Je geeft mensen tips om handiger te worden met geld. Onderling ruilden we altijd al kinderkleding, daar wilden we eigenlijk iets mee. Zo ontstond het idee van een winkel. Met de winkel willen we anderen helpen die in dezelfde situatie zitten. We hopen ook dat mensen elkaar weer leren kennen, dat er een kring bekenden ontstaat waarmee we samen voor onze belangen op kunnen komen. Uiteindelijk willen we loskomen van onze uitkering.”

Marianne en haar medestanders hadden het tijd mee. In Rotterdam was halverwege de negentiger jaren het sociale activeringsbeleid in wording, dat nadrukkelijk afstand nam van “verplicht niets doen tegenover een uitkering”, omdat dat de afstand tot de samenleving voor bijstandontvangers alleen maar vergroot en de kans op herintreding juist verkleint. Eigen activiteiten en vrijwilligerswerk werden toegejuicht en men kon er zelfs een onkostenvergoeding voor krijgen (“bonus”). Het belang van deze ruilwinkel voor goederen werd eind 1996 door de beleidsmakers onderkend en de actieve vrijwilligers kregen een “bonus” van de sociale dienst.

Los hiervan was onderwijl een echte Rotterdamse ruilkring opgezet met behulp van Strohalm als landelijk steunpunt; dit werd “Rolets”. Lenie van den Bulk was één van de initiatiefnemers en vanuit haar baan bij de Stichting Vrijwilligerswerk Rotterdam (SVR) kon ze hieraan begeleiding geven. Ze zochten eveneens naar een laagdrempelige variant en zo kwam vanuit Rolets een ander model voor een ruilwinkel tot stand, vooral gericht op dienstenuitruil; de ruil van goederen zag men primair als drempelverlaging.

Het gemeentelijk beleidskader voor ondersteuning van ruilwinkels was inmiddels geschapen en dit model werd erkend als belangrijk instrument voor doorbreking van armoede en sociaal isolement; dit

laatste vooral door de uitruil van diensten. Najaar 1997 startte de SVR met de eerste ruilwinkel volgens dit model in Feijenoord. Lenie ondersteunde ook initiatieven elders en enthousiasmeerde enkele deelgemeenten om een (start)subsidie te geven. Inmiddels zijn er zes ruilwinkels in Rotterdam en is een servicebureau Lets-ruilwinkels ondergebracht bij de SVR. In oktober 2002 werd het vijfjarig bestaan van de ruilwinkels met een groot feest gevierd bij de SVR.

Initiatief en doelgroepen

De ruilwinkels worden als voorziening opgezet in een wijk waar veel sociale achterstand is. Dat gebeurt niet zomaar. Er wordt een projectgroep gestart, bijvoorbeeld op initiatief van de SVR, met opbouwwerk, welzijnswerk, eventueel een deelgemeentelijke functionaris. Naast de projectgroep wordt een vrijwilligerswerkgroep geformeerd die de winkel gaat draaien. De projectleiding berust bij de opbouwwerker en de projectontwikkelaar van de SVR.

Als er voldoende draagvlak is en er bekostiging kan worden gevonden (fondsen, deelgemeente subsidie, sponsoring) wordt de winkel gestart. Het Servicebureau Lets-Ruilwinkels Rotterdam van de SVR brengt de know-how in: voorlichtingsmateriaal, computerprogramma, cursus voor winkelmedewerkers en dergelijke.

Voor deze aanpak is bewust gekozen, omdat de doelgroep bestaat uit personen die vaak jarenlang afhankelijk zijn van de bijstand, maatschappelijk geïsoleerd zijn en gebrek aan zelfvertrouwen hebben. Een beroep op dienst en wederdienst is vaak al te veel, dat levert dan de reactie "Wat kan ik nou, waar iemand anders wat aan heeft".

Daarom wordt vooral ingezet op 'Hier kan je spullen halen die je nodig hebt, in ruil voor spullen die je over hebt.' Vervolgens vindt actieve bemiddeling plaats vanuit de winkel. Dan maken mensen makkelijker de stap naar het vragen en aanbieden van diensten. Lenie van den Bulk hierover: "Het verbeteren van de eigen situatie dient als vertrekpunt, het vergroten van het zelfvertrouwen en het gevoel van eigenwaarde kan het gevolg zijn."

Enkelen maken dan ook na verloop van tijd de overstap van 'ruilklant' naar vrijwilliger. En de meeste ruilwinkels werken met twee WIW-banen, die eveneens bij voorkeur uit de doelgroep of de vrijwilligersgroep worden geworven.

De ruilwinkel beoogt hetzelfde als wat de sociale betekenis van de Letskringen in beginsel is, maar dan specifiek voor achterstandsgroepen:

- het biedt een structuur waarin mensen hun tijd en aandacht en hun kwaliteiten en capaciteiten aan

- anderen kunnen aanbieden
- het versterkt de samenhang in de lokale gemeenschap
- het geeft je de mogelijkheid je sociale netwerk uit te breiden
- het stimuleert het gebruik van onbenutte kwaliteiten
- het is milieuvriendelijk door bevordering van hergebruik en reparatie
- het geeft je de mogelijkheid meer leuke dingen te doen als je weinig geld te besteden hebt.

Draagvlak

De inzet van ruilwinkels is door beleidsmakers erkend als middel om armoede en sociale uitsluiting tegen te gaan. Rotterdam gaf het medio jaren negentig op stedelijk niveau een plaats in het sociale activeringsbeleid, hetgeen deelgemeenten stimuleerde een bijdrage in de uitvoeringskosten te leveren. En in het "Nationaal Actieplan ter bestrijding van armoede en sociale uitsluiting 2001" (1 juni 2001, tevens rapportage aan de Europese Gemeenschap) wordt het door het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid als 'good practice' opgevoerd.

Inmiddels zijn op diverse plaatsen dergelijke winkels ontstaan (Helmond, Utrecht, Epe). Maar onder de naam 'ruilwinkel' gaan verschillende varianten schuil. Zo komt een ruilwinkel soms voort uit een Lets-kring. Andere varianten ontstaan vanuit spulenhulp en kringloopactiviteiten. Het idee wordt ook omarmd door meer ideologisch bevoegen groepen die zich inzetten voor milieu, minder consumeren etc. Of een centraal wonen project (Breda) dat op die manier uitruil van spullen bevordert. En er zijn ook (semi-)commerciële varianten, waarbij een spulpenbaas de nog bruikbare zaken opkoopt voor 25% van de nieuwwaarde contant, of 40% in tegoedbonnen.



Ruilwinkel Feijenoord

Begeleiding

In de Rotterdamse variant geldt een opbouw- of welzijnswerker als begeleider (projectleiding). Deze ondersteunt het vrijwilligersteam, onderhoudt contact met het stedelijke Lets-servicebureau, zorgt voor subsidie aanvragen en de jaarverslagen.

Hiervoor gelden 5 uur per week.

Het Lets-servicebureau zorgt op zijn beurt voor:

- het toeleveren van benodigde materialen en drukwerk
- inhoudelijke ondersteuning en verbetering van het LETSysteem
- invalmedewerker bij ziekte regelen
- soft-wareprogramma aanbieden en beheren
- publiciteit en sponsoring op stedelijk niveau
- cursus voor de medewerkers
- beheren gezamenlijke opslagplaats en goederenbus
- uitwisseling van goederen tussen de verschillende winkels en het bevorderen van onderlinge afstemming en samenwerking.
- op landelijk niveau contacten onderhouden met andere LETS-initiatieven

Werkwijze

De basis van de ruilwinkels wordt gevormd door een vrijwilligerswerkgroep; bij voorkeur een afspiegeling van de doelgroep, waaronder zich doorgaans veel allochtonen bevinden. In de initiatieffase zorgen zij voor publiciteit, zoeken zij een winkel, knappen deze op en zorgen voor de inrichting, voorts werven ze deelnemers. Hiervoor gaat men actief 'de boer op': stands op markten, presentaties bij zelforganisaties van allochtone vrouwen, in sommige gevallen het opzetten van 'probeer-ruilmarkten', etc.

Verder beheren de vrijwilligers de winkel, geven voorlichting aan klanten, zorgen voor inschrijving van deelnemers en bemiddelen tussen vraag en aanbod van klanten, waarbij ook het verwerken van administratieve gegevens.

Als de winkel gaat draaien kunnen twee personen op WIW-banen worden aangesteld die zorgen voor de continuïteit. Zij doen hetzelfde werk als de vrijwilligers en daarnaast maken zij het bezettingsrooster, beheren de kas en zorgen voor informatieoverdracht aan de projectleiding (opbouwwerker).

Vrijwilligers en WIW-ers krijgen eerst een training van de SVR in omgaan met klanten en het actief bemiddelen.

Aanbod en vraag van goederen is de laagdrempelige binnenkomer. Indien iemand iets ziet wat hij/zij wil meenemen, moet men eerst lid worden. Er vindt dan een gesprekje plaats waarin wordt nagegaan wat de persoon zelf kan inbrengen. De winkelmedewerkers zijn er in getraind om daarbij onvermoede kwaliteiten bloot te leggen. Deze gegevens worden

in de computer opgeslagen. Ook wordt vastgelegd dat men zich zal inspannen om de verschuldigde kredietpunten terug te verdienen. De mensen krijgen na legitimatie een lidmaatschapspasje. Men kan ook vragen om diensten. Indien iets gevraagd wordt waarvoor een aanbieder aanwezig is, wordt er door de winkelmedewerker contact gelegd met die persoon. Zonodig helpt deze bij het vaststellen van de prijs in kredietpunten. Als de gevraagde dienst geen aanbieder heeft, komt de vraag 'in de wacht te staan'. Dit is ook voor anderen zichtbaar en brengt hen vaak weer op het idee om een aanbod hiervoor te doen.

De actieve bemiddeling verlaagt de drempel voor de klanten. Vaak ook ontstaat er een relatie tussen winkelmedewerker en klant; de laatste komt dan bij voorkeur op tijden dat die bepaalde medewerker in de winkel staat.

De actieve bemiddeling heeft ook als voordeel dat kan worden gestuurd. Mensen met een groot negatief saldo kunnen dan eerst benaderd worden om een dienst te verrichten en daarmee weer kredietpunten te verdienen.

Alle transacties komen in de computer, maar zijn niet voor anderen zichtbaar. Op verzoek kan met een overzicht krijgen van de eigen transacties en het uitstaande saldo.

Vraag en aanbod is (uiteraard) wel zichtbaar en ook raadpleegbaar via internet.

Organisatie

De ruilwinkels worden formeel geëxploiteerd door de welzijnsinstelling die tevens voorziet in de projectleiding (opbouwwerker). De WIW-ers zijn in dienst van dezelfde welzijnsinstelling. In sommige gevallen vervult de SVR deze rol van de welzijnsinstelling.

De projectleider zorgt intern voor de begeleiding van de vrijwilligerswerkgroep. De projectleider maakt deel uit van de projectgroep, die als klankbord en als netwerk voor het project dient.

Projectgroepleden komen uit diverse maatschappelijke organisaties binnen de deelgemeente.

De projectleider wordt bijgestaan door een projectontwikkelaar van de SVR.

De ruilwinkels gelden als project binnen de desbetreffende welzijnsinstelling en hebben geen zelfstandige rechtsvorm. De enige uitzondering hierop is de ruilkring Hillegersberg-Schiebroek, waar op verzoek van de subsidiërende deelgemeente een aparte rechtsvorm gecreëerd is.

Financiën

De exploitatie van een ruilwinkel ligt in de buurt van € 15.000,- op jaarbasis, waarbij de huisvestingslasten de belangrijkste post is. Begeleidingskosten van opbouwwerk en SVR vallen hier buiten. In een

enkel geval wordt huisvesting kosteloos, of tegen sterk gereduceerd tarief, beschikbaar gesteld door een corporatie.

De kosten van de ruilwinkels zelf worden gesubsidieerd door de deelgemeente in het kader van armoedebestrijding of sociale activering. Corporaties treden ook op als sponsor.

Dat betekent dat deze kosten niet hoeven te worden terugverdiend; lidmaatschapsgeld is dan ook niet nodig. Evenmin gaat er van de projectorganisatie een belasting uit van het ruilverkeer. (Sommige Letsruilkringen elders bekostigen het werk voor de eigen organisatie met ruilpunten, waardoor de eigen organisatie een zwaar negatief saldo heeft; of ze verdienen dat terug via een heffing op transacties.)

Vrijwilligers krijgen geen beloning in de vorm van kredietpunten. Vrijwilligers die vallen onder de sociale activering krijgen van de sociale dienst een onkostenvergoeding ("bonus") van ca. € 45,- per maand.

De deelnemers kunnen vrij ruilen zolang de omvang van hun transacties per persoon op jaarbasis beneden 3000 ruilpunten blijft (een punt als equivalent van de gulden). Dit is ontleend aan het criterium van de belastingdienst, daarboven gaat deze kijken of er sprake is van 'bedrijfsuitoefening'. De sociale dienst laat het ruilen beneden de 3000 punten eveneens vrij.

Het goed laten draaien van een ruilsysteem met eigen ruilmiddel (kredietpunten) kent tal van haken en ogen. Bijvoorbeeld voorkomen dat mensen een te extreem negatief of positief saldo krijgen, voorkomen van misbruik doordat mensen met een erg negatief saldo zonder meer kunnen uitstappen, zorgen dat er voldoende transacties plaats vinden en het aanbod voor een breed publiek aantrekkelijk houden. Door de actieve bemiddeling en sturing vanuit de ruilwinkel kan men dit soort zaken in de gaten houden.

Voor verdere informatie hierover verwijzen we naar de website van Stichting Strohalm te Utrecht, het landelijk informatiepunt rond Lets.

Ontwikkeling

Begin 2003 is de zesde ruilwinkel in Rotterdam van start gegaan, in de deelgemeente Prins Alexander. Zo is het aantal in ruim vijf jaar tijd gestaag uitgebreid. En in een stagnerende economie zal een dergelijk instrument voor het tegengaan van armoede en sociale uitsluiting nog steeds zijn diensten kunnen bewijzen.

Interessant is te vermelden dat tot begin 2001 is samengewerkt met de stedelijke Letsruilkring in Rotterdam: Rolets. Deze vereniging voldeed aan het

beeld van ideologisch bevlogen en beter opgeleide personen, die met wisselend succes eigen ruilverkeer in stand hielden. De samenwerking met de ruilwinkels betekende dat er ook tussen deze nogal verschillende circuits geruild werd, en betekende deels ook het doorbreken van sociale scheidslijnen. Bij gebrek aan bestuursleden heeft Rolets echter in mei 2001 moeten besluiten zichzelf op te heffen.

Inmiddels is er een nieuw element toegevoegd aan de ruilwinkels: de Duurzame Uitleen Service (DUS). Deze leent gereedschap en recreatieve spullen uit die men maar af en toe nodig heeft. Alle leden van ruilwinkels zijn automatisch lid van DUS. Voor het systeem als geheel is dit een slimme zet, want het voorziet in het terugverdienen van kredietpunten door het systeem zelf.

De grote betekenis van de ruilwinkels ligt in het feit dat deze formule het Lets ruilsysteem toegankelijk maakt voor achterstandsgroepen. Het laat zich ook heel goed koppelen aan bestaande ruilsystemen die op meer ideologische gronden zijn gesticht. Wel vergt dit de bereidheid om over sociale en culturele grenzen heen te kijken.

Begeleiding van het opbouwwerk kan zich bijvoorbeeld richten op het slechten van deze grenzen, opdat er uiteindelijk een zelfstandige organisatie ontstaat die beide elementen (ruilwinkel en Letskring) in zich verenigt. Door goed opgeleide vrijwilligers aan te trekken (vergelijk het Gilde systeem) die niet per sé uit de achterstandswijken zelf afkomstig hoeven te zijn, kan ook in de coördinerende functie worden voorzien. Beloning in punten kan dit aantrekkelijker maken, waarbij een onderdeel als DUS, waarmee het systeem weer punten kan terugverdienen, de zaken 'monetair' in evenwicht houdt.

Informatie

Nadere informatie over de Rotterdamse ruilwinkels op <http://www.lets-rotterdam.nl/>

Een beschrijving van de opzet op

<http://www.strohalm.nl/lets/ruilwinkel/intro.htm>

Meer over Lets op <http://www.strohalm.nl/lets/>

Verslag van een uitzending door Radio Nederland Wereldomroep op <http://www.rnw.nl/nl/html/html/ruilwinkel021008.html>

Verdere inlichtingen bij:

SVR – Stichting Vrijwilligerswerk Rotterdam

Lenie van den Bulk

Sportlaan 75

3078 WR Rotterdam

Tel. (010) 292 36 66

<http://www.svr-rotterdam.nl>

Stichting Romene Sinti

Marjan Beijering

Introductie

Wij maken er werk van! Help jongeren op weg in de Nederlandse samenleving

“Werkgevers willen vaak geen Sinti in dienst, dat vertrouwen ze niet,” zegt Nando Rosenberg van de stichting Romene Sinti. “We krijgen ook geen krediet bij de bank, laat staan dat we een startkapitaal kunnen regelen.” Stichting Romene Sinti is in 2000 opgericht met Nando Rosenberg als voorzitter. Rosenberg schat dat van de 3500 Sinti in Nederland, ongeveer 15% betaald werk heeft. De Stichting Romene Sinti helpt jongeren aan werk en begeleidt ze op de werkplek. Daarnaast worden startende ondernemers ondersteund. “Via de stichting hebben Sinti betere mogelijkheden bij een bank. We hebben bijvoorbeeld een contract met de Rabobank, waardoor het mogelijk is dat we borg staan wanneer iemand met een persoonlijk ondernemersplan bij de bank komt.”

In Stein, waar de stichting is gehuisvest, vormt de Sinti gemeenschap een aparte groep mensen die weinig aansluiting vindt bij de burgers in de gemeente. Rosenberg zou daar graag verandering in willen zien: “Ik wil een betere toekomst voor de Sinti gemeenschap. We worden hier in Stein nog maar moeilijk geaccepteerd.” De stichting Romene Sinti streeft dat doel na door deelname aan de arbeidsmarkt te stimuleren en te begeleiden. De Sinti gemeenschap in heel Nederland bestond kort na de tweede wereldoorlog uit 35 mensen, de holocaust had ook hier zijn sporen nagelaten. Inmiddels wonen er ongeveer 225 Sinti in de gemeente Stein. De Sinti vormen een gesloten, in zichzelf gekeerde groep die door de buitenwereld wantrouwend wordt bekeken. De familie Rosenberg vervulde altijd een voortrekkersrol. Mede dankzij de inspanningen van Nando’s vader werd in 1974 een school opgezet voor Sinti-kinderen. Rosenberg herinnert zich dat zijn opa vaak de hoop uitsprak dat de Sinti ooit eigen bedrijven, winkels, zalen enzovoort zouden bezitten, zodat zij niet langer afhankelijk zouden zijn van anderen. Die zoektocht naar aansluiting bij de burgermaatschappij herkent Rosenberg: “Ik hoef ook niet per se in een woonwagen te wonen. Romene Sinti

betekent romantische zigeuner. Ik vond dat een passende naam.”

Initiatiefnemers, vrijwilligers

De Stichting is in opgezet door Nando Rosenberg met ondersteuning van Wim Brouns, die twintig jaar lang onderwijzer was op de Christoffelschool voor Sinti-kinderen in Stein. Hij beschrijft hoe hij in de beginjaren de Sinti ervan doordrong dat schooling belangrijk was. Zes jaar geleden is de school opgeheven: Sinti-kinderen gaan nu naar reguliere basisscholen. Er is wel wat veranderd in 25 jaar; zo spreken kinderen nu, naast hun moedertaal, goed Nederlands.

Het initiatief voor de oprichting kwam van Nando Rosenberg en Wim Brouns samen. Zij vonden het tijd om ervoor te zorgen dat Sinti-jongeren betere toegang kregen tot de arbeidsmarkt. De Sinti leven steeds minder teruggetrokken en er zijn een aantal Sinti getrouwd met niet-Sinti. Rosenberg: “We hebben veel meer contacten in het dorp. In de supermarkt worden we veel minder in de gaten gehouden, we maken daar nu ook gewoon een praatje.” Maar het verkrijgen van werk bleef en blijft in vele gevallen nog een probleem. Dat heeft ook te maken met de instelling van de mensen zelf. Wim Brouns: “Het is de Sinti nooit gevraagd wat we nu eigenlijk zelf wilden. Je ziet dus regelmatig dat jongeren ergens mee beginnen, maar afhaken omdat ze er achter komen dat ze eigenlijk iets anders willen. Daar moet je wel ruimte voor creëren.” Daar komt bij dat de Sinti enigszins wantrouwend staan tegenover de burgermaatschappij waardoor ze snel geneigd zijn op te geven. Rosenberg: “We zien dat ook met het project “Wij maken er werk van”. In eerste instantie was iedereen enthousiast. Maar toen ze zagen dat de gesprekken met de gemeente moeizaam verliepen, zeiden velen dat ze er niet in geloofden.”

Wim Brouns bevestigt later dat het een broos evenwicht is. “Het welslagen van dit project is erg afhankelijk van mensen die hun nek uitsteken en van de houding van de gemeente. Het klinkt allemaal leuk, maar het is bijzonder ingewikkeld om het goed op te zetten.”

Momenteel zijn er zes jongeren door bemiddeling van de Stichting Romene Sinti aan het werk. Twee daarvan zijn gestart met een eigen bedrijfje: een

met een autohandel en de ander met een fitness zaak. De andere vier werken via de Stichting bij een baas: twee bij een bouwbedrijf, een als magazijnbediende en een als kapster. Ook is een meisje opgeleid als visagist en volgt een ander meisje een opleiding als winkelassistent op een leerwerkplek bij Etos. Jongeren uit de gemeenschap die zich melden bij de Stichting worden in principe altijd bemiddeld. Dat de bestuursleden zelf uit de Sinti gemeenschap afkomstig zijn is bepalend voor de manier van werken. Werkgevers worden benaderd door de projectleider en de OWWZ-consulent (Onderwijs aan Woonwag en Zigeunerkinderen).

Draagvlak

Het project van de Sinti wordt voor het grootste deel gefinancierd door de Start Foundation, een fonds ingesteld door uitzendbureau Start. In maart 2000 werden de eerste gesprekken gevoerd met Start Foundation. In september 2000 zat het bestuur van Romene Sinti voor het eerst met burgemeester en wethouders van Stein om tafel. Dat het zo lang duurde eer die een plekje in hun agenda konden vrijmaken, zegt iets over de moeizame relatie tussen Romene Sinti en het gemeentebestuur.

Wim Brouns benadrukt hoe belangrijk het is dat een stichting als deze gedragen wordt door mensen die koste wat 't kost volhouden. Nando Rosenberg: "Dat lukt alleen als je doelen stelt op de lange termijn." Daarnaast is het belangrijk dat er mensen zijn die beide kanten van een zaak kunnen belichten, zodat ze als intermediair kunnen fungeren. Dat geldt ook voor de mensen aan de "andere kant". Nando Rosenberg: "We hebben een wethouder gehad die jarenlang gewerkt heeft op een arbeidsbureau. Hij weet hoe moeilijk het is, welke inspanning nodig is. Na de gemeenteraadsverkiezingen kregen we een nieuwe wethouder die weinig op heeft met dit soort projecten. Dat bemoeilijkt de voortgang van het project."

Begeleiding

Wim Brouns is als begeleider nauw betrokken bij de activiteiten van de Stichting Romene Sinti. Hij werkt bij de onderwijsbegeleidingsdienst Consent te Sittard. De gemeente Stein heeft uren ondergebracht bij de begeleidingsdienst om aan de zelforganisatie ondersteuning te geven. De begeleiding van een intermediair als Wim Brouns is van groot belang, omdat iemand de taal van de ambtenaren en politici moet spreken. Tegelijkertijd is in een aantal gevallen gebleken dat mensen liever naar een relatieve buitenstaander stappen dan dat zij overleggen met iemand uit de eigen gemeenschap.

Werkwijze

De Stichting voert niet alleen het werkgelegenheidsproject uit, maar doet ook een project voor schoolse opvang. De leden van de stichting voeren gesprekken met de ouders van de kinderen en wijzen op het belang van de voorschoolse educatie voor de groep. Zij overleggen met directeurs van basisscholen om het onderwijs meer toe te spitsen op de mogelijkheden van de Sinti-leerlingen. De stichting is ook actief op het gebied van volwasseneducatie en arbeidsoriëntering in samenwerking met het ROC. Woningbeleid en culturele activiteiten zijn andere aspecten die aandacht verdienen. Sinds kort is er een vrouwengroep opgericht om activiteiten te ontwikkelen voor de dames. Zij gaan een naaicursus volgen en gaan verder deelnemen aan activiteiten op het terrein van lichamelijke conditie trainingen.

Er is een driekoppig bestuur, daarnaast heeft de stichting een projectleider in dienst die het uitvoerende werk doet.

De werkmethode, die gehanteerd wordt is gebaseerd op de individuele vraaggestuurde aanpak: mensen zijn de motor van hun eigen ontwikkeling. Rosenberg: "We zijn eigenlijk voortdurend bezig te bedenken: wat of wie zijn we nu eigenlijk, wat willen we bereiken. Die vraag werd tot voor kort nooit aan ons gesteld."

Wim Brouns: "Elk mens wil wat, dat is de grondgedachte van het project. Nog niet zo lang geleden werden alle Sinti-jongens automatisch automonteur. Nu zie je dat jongeren kok worden, kapster of cafébaas. We zien ontluikende kwaliteiten en ambities, daar spreken we mensen op aan."

Het is belangrijk dat de gemeente de plannen blijft ondersteunen. Nando Rosenberg: "Het enthousiasme voor onze plannen is nogal persoonsgebonden, zo is gebleken. We hebben nu te maken met een wethouder die weinig in onze stichting ziet. Een lobby in de gemeenteraad hebben we nog niet echt, moeten we beter opzetten."

De projectleider heeft een eigen BV, vandaar uit voert hij zijn werkzaamheden uit, hij behoort niet tot de Sinti-gemeenschap. Het benaderen van werkgevers gebeurt door de OWWZ consulent.

Organisatie

Romene Sinti is een stichting. Door deze keuze zijn er meer mogelijkheden, zowel voor de subsidiegever, als ook voor de stichting zelf in haar onafhankelijk opereren. Het project "Wij maken er werk van" wordt uitgevoerd door een projectleider die voor 20 uur in dienst is. Het bestuur bestaat uit drie personen en vergadert een keer per week. De bestuursleden krijgen een onkostenvergoeding. Er is wel contact met de landelijke Sinti-organisatie,

maar niet intensief. "Deze mensen zijn doeners," zegt Brouns, "Ze houden niet van ingewikkelde organisatievormen."

Financiën

Stichting Romene Sinti kreeg subsidie van de Stichting Start Foundation en de gemeente Stein. De looptijd van het project is van 1 april 2002 tot en met 1 juli 2004. De totale begroting is € 136.136,-. Van Start Foundation kreeg de stichting € 68.068,- de gemeente Stein droeg eenzelfde bedrag bij.

Daarnaast is met succes eenmalig subsidie gevraagd van het fonds Katholieke Noden voor een bijdrage in het openingsfeest van de stichting. Het Julianafonds is benaderd voor de inrichting van een leslokaal voor de volwasseneneducatie. Het bestuur heeft een penningmeester die financiële verantwoording aflegt aan Stichting Start Foundation en de gemeente Stein. Wim Brouns: "Ik heb persoonlijk grote bedenkingen bij het zelf bedruipen van de stichting. Wij moeten een proces van 40 jaar langs de kant staan overbruggen in een paar jaar. Dit is niet te verwachten. Om hier een duidelijk veranderingsproces in teweeg te brengen blijven investeringen op langere termijn gewenst."

Ontwikkeling

Het project mag al enigszins succesvol genoemd worden omdat zes jongeren via de stichting aan

het werk zijn. Romene Sinti denkt er over om regionaal te gaan werken door twee andere plaatsen, de gemeente Beek en de voormalige gemeente Born, in het project te betrekken. Daar bevinden zich eveneens leerlingen van de Sinti-gemeenschap.

"Het proces waarbij we jongeren aan het werk helpen, blijft doorlopen. Jaarlijks willen we acht mensen buiten de deur aan werk helpen, en vier binnen de stichting", zegt Rosenberg. "Voor de kinderen van nu moeten straks alle deuren open staan. Ik zou graag de droom van mijn opa willen vervullen. Als de Sinti straks eigen bedrijven hebben, wordt het voor de jongeren veel gemakkelijker om werk te vinden."

"We willen samen met de gemeente iets opbouwen en uiteindelijk zorgen voor een betere acceptatie van de Sinti. Als ik morgen een restaurant open in Stein, komen er Marokkanen en Sinti eten, maar geen Nederlanders. Dan kun je misschien wel winst maken, maar dat helpt de integratie ook niet erg vooruit."

Informatie

Stichting Romene Sinti
P/a Assevedostraat 1
6171 HG Stein
Tel. (046) 426 16 00

De Nieuwe Band

Ellie Smolenaars

Introductie

In Groningen heerste een gevoel dat het anders moest met de handel in landbouwproducten. Het waren de jaren tachtig, er heerste hoge werkloosheid en de groothandel en supermarkten vergrootten hun winstmarges op producten. De handel moest eerlijker en de voedselproducenten moesten een betere prijs krijgen. In 1983 werd daarom de coöperatie De Nieuwe Band opgericht door winkeliers, producenten en werknemers van de biologische levensmiddelen-groothandel in noordoostelijk Nederland. Doel: "het zonder winst-oogmerk bevorderen, verwerken en verspreiden van biologische levensmiddelen welke zijn vervaardigd op mens- en milieuvriendelijke wijze".

De Nieuwe Band was een initiatief van drie mensen, die nu nog alle drie actief zijn, als directielid en als hoofd inkoop. Allard ten Dam is een van hen: "We zijn begonnen met eigen geld, daarin gesteund door winkeliers en producenten. We namen bestellingen van winkels op, deden de inkoop en binnen een week lag de ingekochte voorraad in de winkel." De medewerkers waren werkloos en ontvingen de eerste drie maanden geen loon. De oprichters bivakkeerden in een oude loods tussen de eerste voorraden: "Van afbraakmateriaal van een sloper hadden we kozijnen gemaakt, plastic erover en dat was ons kantoor." De Nieuwe Band werd in het begin geboycot; de Federatie van groothandelaren wilde in het noorden niet nog een nieuwe groothandel toelaten. In 2002 bedraagt de omzet 7,6 miljoen Euro en worden 3.000 biologische producten verhandeld die in 200 natuurvoedingswinkels in Nederland en 35 in België worden verkocht.

De missie is dezelfde gebleven: maatschappelijke verantwoordelijkheid staat voorop. Die verantwoordelijkheid uit zich in de uitgangspunten van de coöperatie:

- werken met producten uit de biologische landbouw;
- medeverantwoordelijkheid voor alle partners in de voedselketen;
- ontwikkelen van langdurige en duurzame handelsrelaties;
- faire prijzen voor producenten;

- transparantie van prijzen en handelswijze;
- het ontwikkelen van ecologische- en sociaal-ethische criteria in samenwerking met anderen;
- relatief lage kosten voor bedrijfsvoering;
- bij winst deze terug doen vloeien naar afnemers en werknemers;
- structureel 1 promille van de omzet reserveren voor goede doelen.

Idealen liggen aan de basis van de groothandel. En van meet af aan moest het een levensvatbaar bedrijf zijn. Allard ten Dam: "We willen de wereld veranderen en ook verbeteren. Zoals Albert Heijn biologisch werken is niet onze missie. Onze drijfveer is een sociaal-economische balans vinden. Harmonie tussen natuur en landbouw bewerkstelligen. En dat alles op zakelijke wijze, zonder je gek te laten maken door anderen. "Tegelijkertijd steunen we mensen die kleine en grote alternatieven creëren en zich verzetten tegen de doorgeslagen en grensoverschrijdende 'vrije' markteconomie." Zo betaalde De Nieuwe Band de boete van Euro 3.000 van de Franse boerenleider en actievoerder José Bové wegens het openlijk vernielen van genetisch gemanipuleerde maïsvelden.

De deelnemers

Deelnemers aan de coöperatie zijn 43 afnemerleden (voornamelijk natuurvoedingwinkeliers) en 18 werknemers van De Nieuwe Band. Waren aanvankelijk ook de producenten nog betrokken bij de coöperatie, in 1988 werd, na goed overleg, besloten dat het beter was om de coöperatie zonder de producenten verder te laten gaan.

In het begin was er een sterk ideële component bij de medewerkers. In de jaren negentig is gereorganiseerd; de motivatie was weliswaar hoog, maar de werkinzet en inbreng te gering. Nu is er evenwicht gevonden in een kernteam met 18 mensen.

Als criteria voor het lidmaatschap van de coöperatie gelden dat natuurvoedingwinkeliers minimaal € 22.700,- per jaar afnemen en afnemers zonder winkel minimaal € 11.500,- per jaar. Werknemers die langer dan een jaar in dienst zijn en minimaal zestien uur per week werken kunnen op uitnodiging lid worden; ook maatschappelijke organisaties kunnen als lid worden uitgenodigd. De criteria wor-

den bepaald door de Algemene Ledenvergadering. Alle winst vloeit naar de leden. Werknemerleden hebben 30% aandeel in de winst. Afnemerleden 70%. De winst wordt in beginsel na vijf jaar betaalbaar gesteld om te voorkomen dat De Nieuwe Band geen geld overhoudt om te investeren. De afnemerleden zijn verantwoordelijk voor 45% van de omzet van De Nieuwe Band. Naast natuurvoedingswinkels wordt er ook geleverd aan restaurants, instellingen, boerderijwinkels, kinderdagverblijven en cafés.

Draagvlak

Veel groothandels zijn in de jaren negentig stuk gegaan. Allard ten Dam wijt dat niet zozeer aan instorting van het draagvlak als wel aan moordende concurrentie tussen de toenmalige groothandels. Met stuntprijzen en extreme kortingen op producten hebben groothandels zichzelf opgeblazen. De Nieuwe Band is gebleven bij het recept eenvoud en eerlijke prijzen en is de enige van de kleine groothandels die overleefde.

Het draagvlak voor biologische producten is de laatste jaren sterk toegenomen. Biologisch is gewoon geworden. De Nieuwe Band vindt dat de supermarkten het biologische product te gewoon maken. De supermarkten hanteren de minimale eisen waaraan een biologische keurmerk moet voldoen. De Nieuwe Band wil blijven streven naar reële prijzen voor kwalitatief hoogwaardige producten.

De winkeliers zijn gebaat bij een groothandel met aandacht voor smaak en kwaliteit. En bij eerlijke prijzen. Toen De Nieuwe Band werd opgezet, "schaarden de noordelijke winkeliers zich en masse achter het initiatief", aldus Allard ten Dam. De Nieuwe Band is voorstander van samenwerken de vrije winkeliers. De Nieuwe Band richt zich hiermee op de gespecialiseerde natuurvoedingswinkel en het natuurwinkelpubliek. Consumenten trekken profijt van de eerlijke producten die door De Nieuwe Band in de natuurvoedingswinkels terechtkomen. Zij bepalen uiteindelijk het draagvlak en het succes.

De Nieuwe Band is voortdurend op zoek naar mooie producten voor natuurvoedingswinkels. De coöperatie probeert het assortiment uit te breiden door ook zelf producten te ontwikkelen en importeert daarnaast producten uit Turkije, Italië, Polen en Kirgizstan. Leveranciers komen omdat ze zich meer herkennen in de manier van werken van de Nieuwe Band, dan in die van andere aanbieders in de markt.

Werkwijze

In de werkwijze van De Nieuwe Band ligt de nadruk op het centraal stellen van kwaliteit en smaak van de producten en op transparantie van de werkwijze en prijsstelling. Niet het prijsinstrument is het achterliggende verhaal, maar de meerwaarde van de producten. Deze meerwaarde wil De Nieuwe Band communiceren naar de consument. De meerwaarde ligt niet in een groot en goedkoop aanbod van steriele producten. De Nieuwe Band streeft naar levend voedsel met verbinding met de natuur. Dat je kunt proeven wie het gemaakt heeft. Slow food en regionaal geproduceerd voedsel genieten de voorkeur. Variëteit in smaak, geur en kleur staan voorop. Natuurvoedingswinkels moeten het beste van het beste bieden en zich niet richten op de massa van de consumenten. Allard ten Dam pleit voor een sociale balans, een milieubalans en traceerbaarheid van producten. Hij is tegen uitholling van begrippen als groen, natuurlijk, duurzaam, ethisch en verantwoord. Nu komen de klanten vanzelf, d.w.z. door de BSE- en MKZ-crisis, de biologische winkels binnenlopen. De klanten vasthouden is de kunst. Daartoe moet worden geïnvesteerd in kennis van de mensen in de winkel, in communicatie en kwaliteit. De Nieuwe Band heeft meerdere keren lezingen voor biologische winkeliers georganiseerd.

Organisatie

De Nieuwe Band is een coöperatie. De algemene en dagelijkse leiding ligt bij het bestuur dat tevens directie is. De Algemene Ledenvergadering benoemt en ontslaat het bestuur.

In 1983 begonnen met drie mensen, zijn er nu 35 werknemers. Omgerekend in volledige banen gaat het om 22 arbeidsplaatsen. Alle werknemers worden volgens de CAO betaald.

Er heerst een niet-formele cultuur. In de uitvoerende organisatie staan korte lijnen en informeel overleg voorop. Met de groei van het bedrijf en door externe ontwikkelingen is er echter veel aan het veranderen.

Er is steeds meer behoefte aan structureel overleg, informatie zwart-op-wit en functioneringsgesprekken. Op kantoonniveau is er discrepantie tussen de toegenomen drukte en omzet en de capaciteit. De eisen die van buitenaf gesteld worden nemen toe, zoals die op de controle van producten, de wetgeving op ARBO-gebied, de verzoeken om informatie van journalisten, universiteiten en bedrijven. De Nieuwe Band is op zoek naar een financieel personeelslid en zoekt versterking met een assortimentsverantwoordelijke en medewerker verkoop. De organisatie heeft moeite mensen te vinden voor deze vacatures.

Uitbesteed zijn: reclame; salarisadministratie; ontwikkeling van etiketten en verpakkingen; laboratoriumonderzoek van producten. Alle andere taken, inclusief website-beheer en computeronderhoud, worden zelf verricht.

Financiën

Het bijzondere is dat alle winst van de coöperatie naar de leden gaat. Het doel van De Nieuwe Band is niet het maken van winst, maar het verhandelen van zoveel mogelijk mens- en milieuvriendelijke producten. De winstdeling is het hart van deze strategie en versterkt de winkelier. De winst wordt niet direct, maar pas na minimaal vijf jaar uitgekeerd en dan pas nadat het eigen vermogen van De Nieuwe Band 20% bedraagt van het totaal vermogen. Dat is om kredietverstrekkers een garantie te kunnen bieden en om te kunnen blijven investeren.

De omzet steeg van 2,8 miljoen Euro in 1992 tot 7,6 miljoen Euro in 2002. Vooral na 1997 is het goed gegaan. De winst over 1998, 1999, 2000 en 2001 was respectievelijk € 5.900, € 65.800, € 72.600 en € 100.000. Het eigen vermogen bedroeg per 31 december 2001 € 303.000. In de loop der jaren is reeds € 45.000 uitbetaald aan gestopte of uitgetreden leden. Door de winst uit te keren betaalt de coöperatie daarover geen vennootschapsbelasting.

De bruto winstmarge in 2001 bedroeg 16,6%. Personeelskosten nemen daarvan 9% voor hun rekening, gevolgd door transport (3%), algemeen (1,5%), afschrijvingen (1%), huisvesting (0,5%), rente (0,5%) en marketing/pr (0,1%).

Ontwikkeling

De Nieuwe Band is een succes, hoewel ze dat zelf relativeren, en heeft als een van weinige kleine groothandels de jaren negentig overleefd. Het geheim? "Dat we ons niet gek hebben laten maken door anderen", zegt Allard ten Dam, "Ze zeiden tegen ons: 'jullie zijn niet serieus, jullie hebben teveel idealen.' Maar juist omdat we ons betrokken voelen bij de producenten en ons hart ligt bij lekkere smaakvolle producten die met aandacht gemaakt zijn, zijn we er nog steeds en groeien we al jaren harder dan de markt. Wij zijn consequent gebleven, transparant. Niets mooier maken dan het is. We hebben niet meegedaan aan wat normaal is, maar naar de lange termijn gekeken en zijn blijven zoeken naar wat we echt willen." Bijna alle levensmiddelen die De Nieuwe Band verkoopt zijn biologisch. Zes jaar geleden was 67% van de omzet biologisch. De niet-biologische producten worden sindsdien afgebouwd en momenteel is 97% van de omzet biologisch. In 2003 moet dat 100% zijn.

De Nieuwe Band hanteert een driesporen beleid wat betreft het assortiment. Ze richt zich meer op biologisch-dynamische producten vanwege de extra inspanningen die o.a. deze boer(inn)en doen voor een betere omgang met dieren en werken aan bodemvruchtbaarheid. De Nieuwe Band wil onder eigen naam met een lijn biologisch-dynamische basisproducten komen.

Ten tweede gaat het meer en meer om traceerbare producten. Rechtstreekse contacten hebben de voorkeur omdat het de onderlinge verstandhouding bevordert en op prijsniveau zowel de aanbieder als De Nieuwe Band profiteert. Zo kunnen producten met een hoge kwaliteit tegen relatief lage consumentenprijzen aangeboden worden. Aanbieders worden ook gescreend op sociale aspecten. Open, eerlijke en volledige informatie uitwisseling van producenten, waar men van op aan kan, staat centraal.

Het derde spoor zijn de bijzondere producten en delicatessen. Juist bijzondere producten, ambachtelijk gemaakt, wil de Nieuwe Band verder ontwikkelen. Om al deze producten te kunnen herbergen, wordt in de loop van 2003 het huidige pand fors uitgebreid. Een verdubbeling van het oppervlakte is gepland.

De Nieuwe Band is twintig jaar een eigen koers blijven varen en is zich blijven vernieuwen. Blijven bij wat men belangrijk vindt, maar ook niet schromen om het mes in het personeelsbestand te zetten toen in de jaren negentig idealisme te zeer de boventoon leek te gaan voeren. Specialisatie op een klein marktsegment - natuurvoedingswinkeliers en consumenten - en het presenteren van nieuwe productlijnen is een heldere toekomststrategie.

De vaste afzetkring voor producten en een clubgevoel van betrokken producenten en winkeliers is het sociale kapitaal van de coöperatie. De grote organisatorische kracht van de drie mensen die de coöperatie hebben opgezet en twintig jaar zijn gebleven is het onmisbare menselijke kapitaal.

Informatie

De Nieuwe Band
Noorderringweg 12
9363 TC Marum
Tel. (0594) 64 53 53
Fax (0594) 64 33 85
E-mail info@nieuweband.nl
website www.denieuweband.nl

De website vermeldt de producten en productnieuws.

De publicatie 'Mythen van de biologische landbouw' is te bestellen.

Compagniest Banket

Chitra Gajadin

Introductie

Hardnekkig hangt de mist boven de grond, silhouetten van paarden verdrinken in de leegte. Het zomerseizoen toen honderden “westerlingen” dit landschap verkenden, is voorbij. De boerinnen die toen hun gasten verwelkomden met specialiteiten van eigen boerderij, overdenken nu de nieuwe recepten.

Coöperatief Compagniest Banket begon tien jaar geleden als een boerinneninitiatief met een culinair-culturele fietsroute voor groepen in het gebied tussen Hoogezand en Veendam. Tijdens deze fietstocht bezoekt men boerderijen in de dorpen Borger- en Tripscompagnie, bijzondere tuinen, musea en andere bezienswaardigheden. Bezoekers krijgen op elke boerderij een regionale delicatessen als gang opgediend. Acht boerinnen koken zo op basis van lokale producten een kostelijk “tien gangen diner” waar men de hele dag over doet. Prijs all-in is € 50,- per persoon. Het Compagniest Banket is in de afgelopen jaren doorgegroeid tot een stevige organisatie voor plattelandsontwikkeling. Een coöperatie van vijf personen ontwikkelde zich tot een hecht samenwerkingsverband met 160 deelnemers. Intussen zijn drie succesvolle projecten ontwikkeld. Naast de culinair-culturele fietsroute, kwam “De Vlag Uit Route”. Vier fietsroutes voeren langs bezienswaardigheden in het gebied tussen de Pekela’s en het Zuidlaardermeer. In april 1999 werd begonnen met de franchise formule van boerderijbussen. Vanuit deze bussen die elke dag een andere standplaats hebben, wordt een breed assortiment van regionale producten verkocht. Natuur en Milieucentrum De Heemtuin in Muntendam waar het Compagniest Banket vanaf het begin mee heeft samengewerkt, is ook lid van de coöperatie.

Initiatief en deelnemers

Marjon Edzes uit Sappemeer werd tien jaar geleden gevraagd iets te bedenken voor vrouwen uit Borgercompagnie die toen voor het eerst lid werden van de plaatselijke landbouwvereniging. Voorzitter Henk Doornbosch vroeg aan haar, of ze “iets leuks” voor de vrouwen wilde verzinnen. Edzes: “Ik heb er over na lopen denken en toen dacht ik, ja, wat deze vrouwen interessant zouden

vinden is een mogelijkheid om meer geld te verdienen. Eind jaren tachtig liepen de inkomsten uit de akkerbouw sterk terug en veel boeren zagen zich gedwongen tot nieuwe bezigheden. Limousine-koeien, palingkwekerijen, asperge- en aardbeienteelt kwamen naast de traditionele akkerbouw. Ik dacht, ik kan beter iets organiseren voor de boerinnen dat hun kans op inkomen vergroot, een mogelijkheid biedt elkaar beter te leren kennen en op die manier elkaar te steunen.” Edzes schreef een plan, liet het lezen door Henk en Sjoeke Doornbosch, Ineke Flik en Reina Weijer. Vervolgens nodigde ze alle boeren en boerinnen op Borger- en Tripscompagnie uit voor een brainstormavond. Tijdens deze avond legde ze uit dat alle initiatieven afzonderlijk te klein waren om toeristen te trekken. Een Rotterdammer reist niet helemaal naar Groningen af om een palingkwekerij te bezoeken. Maar een culinair fiets- of koetsarrangement langs boerderijen, musea en tuinen waarbij onderweg streekdelicatessen worden opgediend met als afsluiting een diner, is wel interessant. Enthousiasme voor dit plan was groot. In no time werden de plannen voor plattelandsstoerisme uitgewerkt en de coöperatie Het Compagniest Banket opgericht. Met uitgesloten aansprakelijkheid, zodat er geen drempel zou zijn om mee te doen. De coöperatie kan geen schulden maken. Inmiddels is deelname aan de culinair-culturele fietsroute toegenomen tot ongeveer duizend bezoekers in 2002.

De naam Het Compagniest Banket is vanzelf voortgekomen uit de twee dorpen Borger- en Tripscompagnie. Trekkers van Het Compagniest Banket zijn: Marjon Edzes, Reina Weijer, Kina van Hoorn, Willem Schaap, Audrey Beekhuijs, Annelies Edzes en Gerard Geling. Hun overtuiging is dat uit samenwerking kracht ontstaat waardoor men tot veel meer in staat is. Nog een belangrijk doel van Het Banket is te laten zien hoe mooi de streek is. Toerisme blijkt de succesformule voor een gebied waarin landbouw niet meer voldoende inkomen genereert. Afnemende EEG-subsidie zal volgens de voorzitter van Het Compagniest Banket ervoor zorgen dat de graanteelt geheel verdwijnt uit Nederland. Edzes: “Veel kinderen van akkerbouwers kiezen niet meer het beroep van hun ouders.

Daarmee gaat niet alleen traditie maar ook veel kennis verloren. Wat je wel ziet is dat sommige bedrijven nu op parttime basis verder gaan.”

Aanvangsinvesteringen werden gedaan met eigen financiële middelen en later werd subsidie verleend door de provincie Groningen en voor de boerderijbussen door het ministerie van Landbouw. Edzes hanteerde vanaf de start een belangrijk uitgangspunt: de uren die iedereen werkte voor Het Compagniest Banket moeten in rekening worden gebracht bij de coöperatie. De uren die ze niet konden betalen werden op een achtergestelde lening geboekt. Edzes: “Vooral boerinnen zijn gewend om maar voor niks te werken en dan is het net alsof het werk dat ze doen geen waarde heeft. Alsof vrouwenwerk minder waard is dan mannenwerk, daar ben ik heel erg op tegen. In het begin vond iedereen het een belachelijk idee, er was veel weerstand. Ik heb er echt voor gevochten dat ze hun uren opschreven. Vrijwilligerswerk heeft geen status, deze vrouwen hadden status nodig. Wie status heeft, functioneert beter. Als we nu winst maken, gebruiken we de hoogte van ieders achtergestelde lening als verdeelsleutel. Degenen die het meeste energie in de coöperatie hebben gestoken, krijgen ook de meeste winst. Dat zou ik ook aan andere projecten willen meegeven: maak je kosten zichtbaar. Want nu we succesvol draaien en er nieuwe ondernemers zich bij ons aansluiten, is dat juist extra belangrijk. Niemand heeft meer rechten dan een ander.”

Edzes beschrijft Het Compagniest Banket liever niet als een organisatie die “ideeël” bezig is. “Ik geef voorkeur aan de term duurzaam of maatschappelijk ondernemen. Wij zijn niet vrijblijvend vrije tijd aan het besteden. We zijn bezig waarde toe te voegen.” In verband met etniciteit van de trekkers zegt Edzes lachend dat Audrey Beekhuis een Hagenaar is. “En zelf zijn wij de nazaten van gevluchte doopsgezinden uit Thüringen, gewoon asielzoekers dus die hier driehonderd jaar geleden naar toe kwamen. Deze veenkoloniën zijn opgebouwd door asielzoekers.” Er zijn evenveel mannen als vrouwen die participeren in de coöperatie. De helft daarvan is agrariër de andere helft plattelander. Bijvoorbeeld mensen die de verkoop doen in de boerderijbussen. Aanvankelijk was de motivatie van veel boerinnen om gezamenlijk iets te ondernemen, later werd het inkomen dat ermee verdiend kan worden belangrijk. Al duurde het zeker vier jaar voor men wat terugzag van de investeringen. In principe kan iedereen die een bijdrage wil leveren, meedoen in de coöperatie. Belangentegenstellingen kunnen soms een rol spelen. Sommige boeren begrijpen niet waarom kantoorkosten zo hoog kunnen oplopen. Edzes moet

dan opnieuw uitleggen dat het voeren van een gedegen administratie evenals een duidelijk communicatieplan essentieel is voor deze vorm van ondernemen, waarbij je als coöperatie afhankelijk bent van bezoekers, klanten, deelnemers, subsidiënten. Een belangrijke succesfactor is volgens Edzes de wil om door te zetten en samen te werken. En de betrouwbaarheid van iemands inzet. Een woord is een woord voor een Groninger. Een ander punt van succes is vanaf het begin het gebruik van internet- en emailfaciliteiten. “Email is voor ons bedrijf van wezenlijk belang want als een boer op het land is kun je hem niet bereiken en soms moeten we in een keer dertig mensen bereiken. Iedereen leest “s avonds zijn email.” Een van de voorwaarden om mee te doen aan Het Compagniest Banket is dan ook het bezit van een computer en een basisvaardigheid om er mee om te kunnen gaan. In de startfase was het grootste knelpunt het gebrek aan financiën waardoor er soms bezuinigd werd op bijvoorbeeld advertenties terwijl dat wel had gemoeven. Veel tweedehands aangeschaft materiaal ging telkens kapot en zorgde voor nogal wat frustraties. “Nu is het langzamerhand gelukkig zo dat we bedrijven kunnen inhuren voor het onderhoud van koe-lingapparatuur en motoren.”

Draagvlak

Niet alle leveranciers van producten zijn lid van de coöperatie. Klanten en toeristen kunnen zich via internet aanmelden. De belangrijkste vorm van reclame voor Het Compagniest Banket is de mond tot mond reclame. Daardoor komen klanten steeds makkelijker naar hun toe. Toch zou Edzes over meer geld willen beschikken om te adverteren waarmee een bredere profijtgroep bereikt kan worden. Een belangrijke derde voor Het Compagniest Banket is de NLTO, de Boerenbond. Wethouders en burgemeesters in omliggende



Marjon Edzes - initiator en drijvende kracht

gemeenten vervullen vaak ook een belangrijke ambassadeursrol. Priester Herman Verbeek uit Groningen heeft Het Compagniest Banket altijd gesteund. Een aantal Tweede Kamerleden heeft interesse getoond en deelgenomen aan het Banket. Draagvlak is verkregen met doorzetten, dat creëerde tevens ondersteuning door het lokaal bestuur. Gemeente Hoogezand-Sappemeer heeft Het Compagniest Banket vanaf het begin moreel ondersteund en daadwerkelijk deelgenomen aan bijvoorbeeld het allereerste Banket. Ook andere gemeenten tonen interesse. Onderhouden van persoonlijke contacten met beleidsmakers noemt Edzes een tijdrovende maar belangrijke taak. "De mensen die je steunen moet je ook deelgenoot maken in je succes door ook hun namen te blijven noemen in contacten met de media."

Begeleiding

Marjon Edzes is niet alleen initiatiefneemster maar ook degene die de boerinnen begeleidt vanuit de managementfunctie die ze inmiddels bij het Compagniest Banket vervult. Haar persoonlijke inzet en betrokkenheid bij het platteland is een belangrijke drijvende kracht geweest. Ze is zelf een tijdje akkerbouwer geweest, heeft een biologische melkschapenhouderij gerund, en na een carrière in de journalistiek besloot ze bedrijfskunde te gaan studeren. Na enige tijd als chef communicatie bij de gemeente Delfzijl te hebben gewerkt, besloot ze het in het management te gaan zoeken. Naast het Compagniest Banket heeft ze ook het management over De Heemtuin.

Edzes ziet het als een uitdaging om schijnbaar onmogelijke projecten waar te maken, ook al gaat het in haar ogen vaak langzaam. "Er liggen hier veel kansen die anders onbenut blijven. En dat is zonde. De hoge werkloosheid en de slechte inkomens gaan me toch aan het hart. Bij Het Compagniest Banket en De Heemtuin zie je mensen opbloeien. Dat is heerlijk."

In de regio groeit het besef dat Het Compagniest Banket wat te bieden heeft. Ze moesten eerst zien wat Het Compagniest Banket kon waarmaken. Eerder waren al tal van initiatieven gestrand. "En boeren zijn koning op hun eigen bedrijf. Het is heel erg wennen om samen besluiten te nemen en compromissen te sluiten. Als het groepje om je heen er maar in blijft geloven en als de successen maar naar buiten worden gebracht, kom je er wel. De omslag in het denken is gemaakt. Eerst kwamen alleen mensen van buiten de regio voor het culinaire arrangement, nu ook mensen uit de streek. Dat geldt ook voor de boerderijbus." (Uit "Buitengewoon", ministerie van Landbouw, nov. 2001)

Werkwijze/organisatie

Zeven leden van de coöperatie vormen het algemeen dagelijks bestuur. Het Compagniest Banket vergadert elke maandag en neemt de stand van zaken door, taken worden verdeeld en afspraken gemaakt over de tijdplanning. Via e-mail houdt het team elkaar op de hoogte van de voortgang. Twee keer per jaar zijn er ledenvergaderingen, dan wordt het beleid bepaald en verantwoording afgelegd door het dagelijks bestuur. De projecten van Het Compagniest Banket hebben elk een projectleider. Gerard Geling is verantwoordelijk voor aansturing van de boerderijbussen. Reina Weijer is verantwoordelijk voor de Banketten. Marjon Edzes is verantwoordelijk voor de algehele gang van zaken, wat haar een dag in de week kost. De rest van de week werkt zij als manager van Milieu- en Natuurcentrum De Heemtuin. De boerderijbussen werken volgens een eigen franchise handboekstelsel. Communicatie en promotie geschiedt via de internetsite, nieuwsbrieven en advertenties. Belangrijke succesfactor in deze werkwijze is de flexibiliteit en betrouwbaarheid van de mensen die meedoen aan Het Compagniest Banket. Soms is de fysieke bereikbaarheid van alle deelnemers die in een straal van zestig kilometer van elkaar verspreid zitten wel een probleem. Tijdens uitvoering van de culinair-culturele route is met elkaar blijven afstemmen over welke groep wanneer op een boerderij verwacht kan worden in verband met het opdienen van een gang, van cruciaal belang.

"De manier waarop wij werken heet sociotechniek. Steeds in teams het product verbeteren en nadenken over beleid en strategie." Het Compagniest Banket is een coöperatie met uitgesloten aansprakelijkheid. Voor deze vorm werd gekozen omdat bij aanvang geen van de deelnemers over voldoende kapitaal beschikte om te investeren in het bedrijf. Nadeel is dat er geen leningen worden afgesloten. Onder deze voorwaarde willen banken geen leningen verstrekken. Edzes: "De risico's die we nemen kunnen wij dus niet afwentelen. We werken vanuit onze eigen kracht, dus je haalt er wel "energiekapitaal" uit. Energie verandert mensen, geen geld." Iedereen die in de coöperatie participeert, doet dat als zelfstandige ondernemer en stuurt een rekening voor gemaakte kosten.

Financiën

De verwachte omzet voor 2003 bedraagt driehonderd duizend euro. Het totale budget van Het Compagniest Banket wordt verkregen uit eigen inkomsten, subsidies van het ministerie van Landbouw, de EG en de provincie. Belangrijkste uitgaven vormen de arbeidskosten en de inkoop van

producten/grondstoffen. Voor de kosten die gemaakt worden hanteert men het marktconforme tarief. Financiële verantwoording aan derden met name aan de subsidieverstrekkingen gaat vooraf aan accountantscontrole. Eenderde van de kosten gaat op aan administratiekosten. Een succesfactor in het voeren van de financiële administratie is volgens Edzes hun boekhoudkundig software programma, dat heel makkelijk de projecten kan administreren. De komende jaren verwacht de coöperatie eindelijk alle openstaande uren te kunnen uitbetalen. De kosten van administratie, marketing en aansturing worden verdeeld over meerdere bussen en gaan daardoor per eenheid omlaag. De omzetverdubbeling is het rendement van jarenlange begininvesteringen zonder enig winst. De franchiseformule die is ontwikkeld voor de boerderijbussen wil de coöperatie in de komende jaren landelijk uitbreiden. Het concept moet in de komende tijd sterk verbeterd worden zodat er een modaal inkomen uit verkregen kan worden voor een franchisehouder. "Ons streven richt zich op het oprichten van nieuwe coöperaties die als franchisehouder gaan opereren. Een milieuvriendelijk concept waarbij het standaard aanbod van een boerderijbus lokale producten vertegenwoordigt, aangevuld met producten van dichtbij. Ons uitgangspunt is dat wat lokaal wordt geproduceerd, lokaal wordt gegeten. Want als in Rotterdam geen geitenkaasmelkerij is en in Utrecht wel, krijgt de Rotterdamse boerderijbus de Utrechtse en niet de Groningse geitenkaas." Van de culinair-culturele route wordt in 2003 een handboek gemaakt waardoor het mogelijk wordt in de toekomst ook in andere gebieden nieuwe routes uit te zetten. "Gebieden waar we ook nu actief zijn met een boerderijbus en waar we al een netwerk hebben." Edzes wil van Het Compagniest Banket een krachtige netwerkorganisatie maken die onafhankelijk van subsidie inkomens kan verschaffen aan alle deelnemers.

Ontwikkeling

De associatie is een groot succes, "maar het kan nog veel beter", vindt Edzes. Met name het gebruik van het Banket. Met onze huidige capaciteit kunnen wij makkelijk een verdubbeling aan van het aantal toeristen. Van de Vlag Uit route waarbij mensen de vrijheid hebben om van het ene naar de andere locatie te fietsen wordt te weinig gebruik gemaakt. In de praktijk blijkt dat mensen liever willen boeken voor iets waarbij ze worden ontvangen met een kop koffie en een heerlijk stukje Groninger koek. Verder hopen we dat het lukt nieuwe coöperaties op te richten, zodat de betrokkenheid van leveranciers niet meer vrijblijvend is. Toen we starten met de boerderijbussen hadden we verwacht dat meer leveranciers actiever zouden meedoen in

de coöperatie, bijvoorbeeld een dagje in de week winkelier zijn in de boerderijbus, maar heel vaak blijven ze nu alleen maar leverancier van een product. Of dat ze meedoen in het bestuur of verantwoordelijk worden voor reclame. Wij doen het als management team ook, dus waarom zouden zij het niet ook doen?"

Geheim achter het succes is volgens Edzes dat er eerst heel goed nagedacht is over de strategie en toen pas is begonnen aan de uitvoering. Er werd ingezet op samenwerking met een brede groep. Verantwoordelijkheid wordt niet door één maar door velen gedragen.

Informatie

Het Compagniest Banket
secretariaat Buro Edzes
Noorderstraat 330
9611 AT Sappemeer
Tel. (0598) 39 71 45
E-mail info@banket.org
Website www.banket.org

De Vlag Uit Route van Het Compagniest Banket "Ontdek het Groningen achter de banderdeur"

Wat gebeurt er eigenlijk achter die banderdeur? Als u zich dat wel eens afvraagt, dan moet u beslist de Vlag Uit Route gaan fietsen. De coöperatie van boeren, boerinnen en buitenlui, Het Compagniest Banket, heeft in het "Vlag uit Route boekje" 4 fietsroutes opgenomen door een, bij toeristen, nog tamelijk onbekend, maar heel mooi gebied van de provincie Groningen. De routes leiden langs kleine, interessante ondernemingen en gaan richting Slochteren, de Pekela's, Zuidlaren en Veendam. De routes zijn 35 tot 40 kilometer lang, ze zijn zo opgezet dat het startpunt tevens het eindpunt is. Onderweg zijn veel, vaak kleine, ondernemingen waaraan een bezoek gebracht kan worden. De aard van deze ondernemingen is heel divers. Zo kan er een bezoek gebracht worden aan mevrouw Jongman met "Kunst op zolder" in Borgercompagnie, Atelier Joke Screen met mooie zeefdrukken in Zuidbroek, de tuin "De Lanteerne" van de familie Broekema in Nieuwe Pekela, Molenmuseum "De Wachter" in Zuidlaren of "t Wasch Huuske in Oude Pekela. In totaal doen er 45 locaties mee. De locaties zijn herkenbaar aan de "Vlag Uit Route" vlag. Als bij een locatie de vlag uithangt, is de deur voor de bezoeker open. Kortom, een verrassend dagje uit door een mooi gebied van de provincie Groningen. In principe zijn deze tochten fietstochten, maar ze kunnen ook met een beetje aanpassing met de auto gereden worden. De Vlag Uit Route Boekjes zijn verkrijgbaar bij de VVV's, via www.banket.org, de deelnemende locaties aan de Vlag Uit Route, de Boerderijbus en via onderstaand telefoonnummer. Inlichtingen: telefoon (0598) 61 43 54 of (0598) 39 71 45. Internet: www.banket.org.

Pergola-associaties

Chitra Gajadin

Introductie

“Vers, verantwoord voedsel uit de buurt”
Strohalm richtte in 1998 het Pergola Steunpunt op. Dit Steunpunt hielp landbouwbedrijven en consumentengroepen bij de opzet en ontwikkeling van Pergola-associaties. Nu is het Steunpunt ondergebracht bij Platform Biologica en het Centrum voor Landbouw en Milieu en Stichting Milieubewustzijn. Najaar 2002 begonnen zij gezamenlijk een driejarig project waarbij een van de doelstellingen is twintig nieuwe Pergola-associaties te starten in de komende tijd.

Een Pergola-associatie is een samenwerkingsverband van boeren en consumenten. Een groep mensen die betrokken wil zijn bij een boerderij sluit een contract met een boer om zijn producten af te nemen. Op deze manier is de boer verzekerd van afzet van betaalbare biologisch-dynamische producten. Bovendien kunnen deelnemers helpen op het land of bij planning en distributie. Ze kunnen activiteiten organiseren zoals oogstfeesten. Boer en consument krijgen op deze wijze elkaar weer in beeld. Het dagelijks voedsel is geen anonieme gelegenheid meer, maar krijgt een gezicht.

In de jaren tachtig ontstond in de Verenigde Staten de behoefte bij biologische boeren naar contact met hun consumenten. Op hun beurt wilden consumenten meer afweten over de omstandigheden en wijze waarop hun voedsel werd geproduceerd. Meer dan duizend bedrijven in de VS en Canada werken succesvol volgens het CSA-model: Community Supported Agriculture. In Nederland werd in 1997 De Oosterwaarde in Deventer, de eerste Pergola-associatie. Een jaar later volgde *Biologisch Dynamische Tuinderij De Aardvlo* in Utrecht en *De Nieuwe Ronde* in Wageningen.

Frank van Beuningen is een van de honderd deelnemers van de Aardvlo. Hij woonde als kind in Afrika en heeft aan de landbouwuniversiteit in Wageningen gestudeerd. Een tijdje werkt hij aan agrarisch natuurbeheer bij een particuliere natuurbeheersstichting. Als vrijwilliger bij het Pergola Steunpunt van Strohalm geeft hij advies aan boeren en consumenten die een Pergola-associatie willen worden. Recentelijk nam Van Beuningen deel

aan een conferentie over CSA's in de VS. “Het is heel fascinerend om te zien dat er in zo'n grote wereldstad als New York een band bestaat met het platteland. We zijn toen op een afhaalpunt geweest. De boer kwam aanrijden en mensen stonden al klaar om te helpen met uitladen en neerzetten. De consumentenkring van die CSA had ook een actie op touw gezet om geld in te zamelen voor een nieuw bedrijf, want de boer moest verhuizen. Dus persoonlijk contact met de boer en betrokkenheid met zijn bedrijf.”

Inmiddels werken vijf bedrijven als Pergola-associaties. De overeenkomst tussen de boer en een consumentenkring hangt af van het soort bedrijf. Bij de één gaan de producten in een wekelijkse tas, bij de ander via de wekelijkse marktkraam en bij weer een ander kan men zelf oogsten.

Initiatief

Initiatief voor een allereerste Pergola-associatie in Nederland werd genomen door Jolien Perotti. Zij begeleidde De Oosterwaarde in Deventer in 1997 tot een Pergola-associatie. In 1998 vroeg Perotti aan Michel Smits van De Aardvlo in Utrecht of hij interesse had om een Pergola-associatie te vormen.

Michel Smits kwam in 1992 bij De Aardvlo. Hier verbouwt hij op twee hectare gepachte grond ongeveer veertig gewassen. Smits had verschillende redenen om een Pergola-associatie op te richten: een stukje zekerheid over de afzet van zijn producten, betrokkenheid van consumenten bij het bedrijf en het vormen van een gemeenschap.

Belangrijke economische doelstelling is dat de boer er een redelijk inkomen aan overhoudt. Van Beuningen: “Deelnemers kunnen precies zien wat zij betalen en wat de boer krijgt. Op deze manier ondersteunen ze landbouw met een toekomst.” CSA's hebben gemeen dat er sprake is van een gedeelde opbrengst en risico, open en inzichtelijke financiën en gezamenlijke besluitvorming over de prijs en de productie. Hiermee onderscheidt deze structuur zich van elke andere vorm van voedselproductie en verkoop.

Langs de Kromme Rijn, binnen de omlijsting van de muren van landgoed Nieuw Amelisweerd en de hoge bomen van Oud Amelisweerd ligt Tuinderij De Aardvlo. In 1980 nam een groep moestuinders het initiatief om een tuinderij te beginnen op een moestuincomplex. De tuinen zijn sinds 1700 in gebruik als moestuinen van de landhuizen Oud en Nieuw Amelisweerd. Bijna alle soorten groente die toen verbouwd werden, groeien nu nog steeds op het land. De Aardvlo werkt volgens de principes van de biologisch-dynamische landbouw. Er wordt geen gebruik gemaakt van chemische bestrijdingsmiddelen en kunstmest. Centraal staat de zorg voor vitaliteit van bodem, gewassen en de mens; niet een zo groot mogelijke productie van gewassen. Honderd deelnemers uit Utrecht en omstreken hebben een biologisch groenteabonnement van De Aardvlo.

Vrijwilligers en deelnemers

De teelt van veertig producten vergt een heleboel menskracht en zorg. De Aardvlo heeft een groep van 15-20 vrijwilligers die elk minimaal 2 dagen per week meewerken in het bedrijf. De belangstelling om vrijwilliger te worden op De Aardvlo is groot, er is een wachtlijst. De Aardvlo stelt als eis dat een vrijwilliger zich voor een heel seizoen verbindt aan het bedrijf. In de praktijk blijven de meeste vrijwilligers langer. De vrijwilligers zijn vaak mensen die zijn vastgelopen in hun werk, bijvoorbeeld door een burn-out. De Aardvlo is voor hen een vorm van arbeidstherapie.

De meeste deelnemers hebben zichzelf aangemeld. Ze hoorden van iemand of lazen een advertentie in de natuurvoedingswinkel. Jaarlijks is er onder de deelnemers een verloop van 10% (10 mensen), meestal door een verhuizing. Deelnemers kunnen elke woensdagmiddag en eens in de maand op zaterdag het bedrijf bezoeken. Uit de jaarlijkse enquête blijkt dat de helft van de deelnemers dit jaar wel eens op het bedrijf is geweest.

Over de motivatie van een boer om een Pergola-associatie te worden vertelt Van Beuningen: "Een boer die veertig gewassen verbouwt, kan zich niet druk maken om de verkoop ervan. Als je graag goede en gezonde producten wil verbouwen, is het beter om je energie daaraan te besteden in plaats van achter een kraam te staan. Elke dag horen consumenten over dingen die niet kloppen in hun voedsel waardoor hun behoefte om betrokken te zijn bij de productie, toeneemt. Deelnemers van De Aardvlo, zitten dicht bij huis, ze kunnen er heen en weten wie het verbouwd heeft. Het voedsel komt ook direct naar hun toe, dus ze hebben er meer

controle over. Het is vers, verantwoord voedsel uit de buurt."

Door deelnemers zoveel mogelijk te betrekken bij de gang van zaken op De Aardvlo kweekt het bedrijf ook begrip. Bijvoorbeeld wanneer schade wordt aangericht door een storm en er daardoor ineens twee weken niets in het pakket zit! Een werkgroep van negen personen maakt elke week een 'meelevertje' die bij de groentepakketten wordt gestoken. Deze nieuwsbrief is voor de deelnemers heel belangrijk en wordt goed gelezen. Belangentegenstellingen tussen de deelnemers kunnen wel eens voorkomen over de samenstelling van het groentepakket. De een vindt elke week sla wel lekker en de ander niet. Sommigen vinden het prettig om kruiden in het pakket te hebben, anderen niet. Deelnemers kunnen via enquêteformulieren hun wensen kenbaar maken. In het verleden heeft boer Smit van De Aardvlo op basis daarvan wat aanpassingen gedaan. Uiteindelijk neemt hij de beslissing wat er verbouwd zal worden. Een van de belangrijkste redenen voor een consument om een contract af te sluiten is hun behoefte aan verse groente. Wat op dinsdag geoogst wordt, kunnen ze woensdag afhalen.

Illustratie groentepakket

De inhoud van het pakket varieert van week tot week, afhankelijk van de seizoenen, de weersinvloeden en de leverbare producten (teeltplan).

Er zijn grote en kleine pakketten. Grote pakketten leveren groente voor ongeveer 4 maaltijden voor 3 volwassenen. Kleine pakketten leveren groente voor ongeveer 4 maaltijden voor 2 volwassenen. De prijs voor het jaar 2002 is in overleg met de deelnemers vastgesteld op: 6,78 euro per week voor een klein pakket. Een voorbeeld van een klein groentepakket: In het voorjaar In het najaar: 1 kg. Spinazie, 1 pompoen, 1 bosje radijs, 1 bos worteltjes, 1 krop sla, 1 spitskool, 1 struik paksoi, 1 pond prei, 1 bosje lente-uitjes, 1 bos bietjes en 1 bos worteltjes Bij het pakket wordt iedere week een kort briefje bijgeleverd met nieuws over het land, recepten e.d.

Begeleiding

Via het Steunpunt Pergola werd tot nu toe een brug geslagen tussen boer en consument. Van Beuningen: "Dat is niet eenvoudig, anders was die brug er allang geweest. De begeleiding is dus een soort bemiddeling tussen boer en consument, proberen de gezamenlijke belangen op te sporen en te benutten, gebruik makend van ervaringen elders in Nederland en de VS. Dat kan heel concreet zijn: een stappenplan opstellen en meekijken met de uitvoering ervan. Soms ook meer op de achtergrond: als een soort klankbord fungeren."



Meeoogsten op de Oosterwaard

Werkwijze

De Aardvlo werkt met een maximum van honderd deelnemers. Wekelijks honderd standaardpakketten met diverse groente samenstellen, is nogal tijdrovend. Verder moet er voor de boerenmarkt en de boerderijwinkel ook nog voldoende groente overblijven. De levering van de pakketten loopt

van 28 april tot de kerst. Van januari tot en met maart worden geen pakketten geleverd want er staat dan te weinig op het land. Een deelnemer die wil stoppen kan iemand anders zoeken om zijn abonnement over te nemen. Het geld dat vooruit betaald is, krijgt hij niet terug. De gewassen zijn immers al gezaaid, dat kan je niet terugdraaien! De inhoud van de pakketten bestaat uit minstens vier tot vijf verschillende groenten voor ongeveer vier maaltijden. De pakketten bestaan zoveel mogelijk uit groenten uit eigen tuin. Een deel van de pakketprijs is gereserveerd voor aankoop van groenten bij telers uit de omgeving.

De Aardvlo organiseert elk jaar een najaarsvergadering waarin de teeltplannen voor het nieuwe seizoen worden gepresenteerd. In het voorjaar voor het seizoen begint, legt de boer zijn productieplan en begroting voor aan de deelnemers. Deelnemers verplichten zich van tevoren gezamenlijk een deel van de kosten op te brengen door een overeenkomst van een jaar aan te gaan. Zeventig procent van de opbrengst van De Aardvlo wordt door boer Michel Smits op de Utrechtse markt en via de boerderijwinkel verkocht. De rest wordt verdeeld over de groentepakketten. Op diverse afhaalpunten, soms bij een particulier of bij winkeliers, kunnen deelnemers elke week hun tas met groente afhalen. Deelnemers aan de associatie hebben behalve het afhalen van hun groentepakket geen andere verplichtingen. Op een enquêteformulier kunnen ze aangeven wat ze wel of niet lekker vinden. De boer houdt daar enigszins rekening mee, maar werkt uiteindelijk niet alleen op basis van consumentenvoorkeuren. Van Beuningen: "Er moet ook een bepaalde logica in zitten. In elk supermarkt kun je het hele jaar door appels kopen maar De Aardvlo heeft alleen appels na de oogst in het najaar. Belangrijk is dat er een dialoog op gang komt waarin de boer uitlegt hoe het zit en de consument begrijpt waarom iets wel of niet in een groentepakket zit."

Organisatie

Van Beuningen is met vier anderen actief in de kerngroep, te vergelijken met het bestuur van Pergola-associatie De Aardvlo. De boer zit er ook in. Eens per zes weken wordt vergaderd. De kerngroep organiseert naast de voor- en najaarsvergadering, ook andere speciale dagen zoals een oogstfeest.

De Aardvlo bestaat uit een Stichting en een Vennootschap onder Firma (VOF). De stichting staat op afstand en bewaakt de continuïteit. Smits zit met zijn eenmanszaak BD Tuinderij De Aardvlo in de VOF en heeft een samenwerkingsovereenkomst met de stichting, die hem veel vrijheden geeft onder de voorwaarden: De Aardvlo moet een moestuin blijven; de productiemethode is Biologisch Dynamisch; er is plaats voor vrijwilligers. Drie mensen werken met een gesubsidieerde baan bij het bedrijf.

Financiën

In 2001 werd er bij De Aardvlo 166.700 gulden omgezet. Een kwart daarvan kwam uit de Pergola-associatie en de rest uit overige handel. Uiteindelijk wordt in overleg tijdens het najaarsoverleg bepaald wat de boer maandelijks zal gaan verdienen. In 2001 was dat een maandelijks netto minimumloon van 1.698 gulden. Een optie om meer te verdienen en dat door te berekenen in de prijs van zijn producten wees Smits van de hand. Voorop staat bij hem de ideologische samenwerking met anderen en niet zo zeer eigen winstbejag.

Ontwikkeling

De Aardvlo is een succes, hoewel het qua betrokkenheid met de deelnemers een beetje op en neer gaat. Een jaar geleden wilde niemand in de kerngroep zitten, nu zijn er wel nieuwe aanmeldingen. De meeste deelnemers zijn tevreden over de kwaliteit van hun groentepakket. Boer Smits had graag gezien dat er meer betrokkenheid ontstaat bij de deelnemers. Mocht er een keertje iets misgaan met de oogst dan zullen deelnemers meer begrip opbrengen wanneer ze zelf een persoonlijke band met de Aardvlo hebben opgebouwd.

Het totaal aan CSA's in Nederland laat tot nu toe wel te wensen over, bij elke grote stad zou er een moeten zijn. CLM en Platform Biologica willen dit in de komende drie jaar realiseren.

Informatie

CLM

Gerwin Verschuur

Postbus 10015

3505 AA Utrecht

Tel. (030) 242 73 47

Platform Biologica

Joost Guijt

Postbus 12048

3501 AA Utrecht

Tel. (030) 233 99 86

Biologisch Dynamische Tuinderij De Aardvlo

Michel Smits

Koningslaan 5 a

3981 HD Bunnik

Tel. (030) 251 77 07

<http://www.strohalm.nl/pergola/index.htm>

Buurtbus Zijpe-Harenkarspel

Peter W. Voogt

Introductie

In de kop van Noord-Holland werd men begin 2001 geconfronteerd met inkrimping van de buslijndiensten van de private vervoerder Connexxion. Het betekende dat enkele dorpen geheel zonder openbaar vervoer kwamen te zitten. En bepaalde trajecten werden omgezet in een 'scholierenlijn' (op een dag twee maal heen en terug, maar niet bruikbaar voor forensen).

Voor Jeroen Tijm was dit aanleiding om het initiatief te nemen voor de buurtbus Zijpe-Harenkarspel. Zelf was hij 1,5 jaar chauffeur geweest op de buurtbus die tussen 1982 en 1994 reed in hetzelfde gebied, maar wegens succes was vervangen door een reguliere dienst.

Jeroen: "Ik ben eerst eens wat informatie gaan inwinnen over het oprichten van een buurtbus. Op internet zijn al heel wat buurtbusverenigingen te vinden dus via e-mail is al gauw contact gelegd. Met een stappenplan van een andere buurtbusvereniging ben ik wat plannen gaan opzetten."

Kenmerk van een buurtbus is dat deze maximaal 8 passagiers kan vervoeren, de bus wordt gereden door vrijwilligers en het openbaar vervoer bedrijf zorgt voor de bus en het onderhoud. Een buurtbus rijdt net als de stads- en streekbus volgens een vaste dienstregeling en een vaste route. De buurtbus heeft een eigen vervoerbewijs, maar OV-jaar kaarten zijn in de buurtbus ook geldig. De dagelijkse zaken worden door een bestuur geregeld.

Initiatief

Het eerste plan voor een route en dienstregeling van Jeroen Tijm kwam voor een groot deel overeen met die van de buurtbus van weleer. Februari 2001 werd dit plan ingediend bij het bestuur van de gemeente Zijpe. Tijdens een overleg ruim een maand later kreeg hij te horen dat hij minimaal 30 vrijwilligers moest zien te werven. Met brieven gericht aan lokale kranten en radiostations werd een oproep gedaan. Dit leverde wel enkele reacties, maar nog zeker niet voldoende. Inmiddels begonnen de media ook zelf artikelen aan het initiatief te wijden, waardoor nog meer meldingen binnenkwamen.

Jeroen Tijm besloot medio 2001 naar dorpsraad bijeenkomsten te gaan om het initiatief mondeling toe te lichten. Inmiddels was ook de nieuwe dienst-

regeling van Connexxion ingegaan. En dorpen als Sint Maarten en Burgerbrug voelden nu aan den lijve wat het inhield om geheel van openbaar vervoer verstoken te zijn. Op de dorpsraad van Sint Maarten werd het initiatief met luid applaus begroet. Het Noordhollands Dagblad schreef een enthousiast artikel, waarna de aanmeldingen inmiddels waren opgelopen naar 35 vrijwilligers. Daarop werd het projectvoorstel opgestuurd aan de gemeenten Zijpe en Harenkarspel. De beide gemeenten ondersteunden het plan en stuurden het door naar de provincie. Op een overleg op 10 september met deze overheden werd als streefdatum voor de start 2 januari 2002 afgesproken. In de tussenliggende periode zou dan de buurtbusvereniging opgericht moeten worden en het bestuur worden aangesteld. En alle dingen moesten worden geregeld die nodig waren om de bus ook daadwerkelijk te laten rijden.

Op 4 oktober 2001 heeft de oprichting plaatsgevonden van de Buurtbusvereniging Zijpe-Harenkarspel. Het bestuur was gevormd zodat daadwerkelijk met de start kon worden begonnen. Er moest enorm veel geregeld worden. Contacten werden gelegd richting Connexxion. Zij moesten onder andere voor een bus gaan zorgen, maar zij moesten eerst opdracht krijgen van de provincie. Dat kregen zij ook. De vraag was echter, of de bus wel op tijd geleverd zou kunnen worden. Verder duurde het vrij lang voordat alles echt ging lopen: pas eind november kwam alles op gang. Al met al dus een kleine 5 weken om alles nog op de rails te krijgen.

In dat tijdsbestek moesten nog de volgende dingen gebeuren:

- Medische keuringen chauffeurs
- Proefritten met chauffeurs over de route
- Goedkeuren dienstregeling
- Plaatsen haltevoorzieningen
- Plaatsen haltepalen, waar dat nog nodig was etc.

Mede door de enorme inzet van de coördinator is dit alles toch nog in goede banen geleid. Ook de beide gemeenten hebben zich ervoor ingezet. Er zijn nieuwe halteperrons aangelegd in Eenigenburg, Burgerbrug en Sint Maartensbrug. Ook Connexxion heeft zich ingezet voor het slagen

van de start van de buurtbus. Met instructeur Nico van Connexion hebben alle chauffeurs een proefrit kunnen maken. Deze proefritten vonden plaats in de ochtenden van 11, 12, 13, 17 en 18 december. Rond deze data zijn ook de chauffeurs gekeurd die nog geen keuringsbewijs op zak hadden.

Vlak voor Kerstmis was alles in kannen en kruiken, op één ding na: de bus. Gelukkig werd er toegezegd dat de bus voor 1 januari geleverd zou worden. Op 2 januari vond de opening plaats met een busrit voor de 'officials'. Vanaf 's middags werd er volgens dienstregeling gereden.

Deelnemers

De chauffeurs zijn vooral mensen die met de VUT zijn gegaan. Deze mensen zien dit als een welkome afwisseling op de alledaagse dingen: ze zijn er weer even uit en horen zo ook weer de laatste nieuwtjes. Verder vinden ze het belangrijk dat mensen weer uit een vervoersisollement geraken en dat ze met de buurtbus kunnen reizen om boodschappen e.d. te doen. Naast deze al wat oudere mensen zijn er ook jonge mensen, die zich het lot aantrekken van de mensen die anders bijna nergens meer heen kunnen. Op het aantal van 34 chauffeurs rijden momenteel 3 vrouwen, de rest is man. Er zitten geen allochtonen bij maar die zijn natuurlijk ook altijd welkom.

Dertig vrijwilligers draaien eens per twee weken een dienst van vier uur, de anderen fungeren als invalkrachten.

De chauffeurs kregen een opleiding bij service-medewerker N. Verbaan van Connexion. Die wees de betrokkenen op de gevaarlijke punten in de route en bracht ze de fijne kneepjes bij van het personenvervoer. "Het is toch iets anders als in je eigen auto rijden. Je kunt niet even stevig doorrijden om verloren tijd in te halen. Ben je te laat, dan ben je te laat, heb ik iedereen steeds voorgehouden. Niets aan te doen." Een speciaal rijbewijs is overigens geen vereiste, iedereen kan met rijbewijs B buurtbuschauffeur worden. Er kunnen maximaal acht passagiers mee met de bus. Zit het voertuig vol, dan moet de chauffeur wachtenden bij de halte teleurstellen.

Draagvlak en begeleiding

Het zal duidelijk zijn dat de lokale bevolking, vooral zij die niet zelf per auto kunnen reizen, baat hebben bij de buurtbus. Dat de buurtbus voorziet in een behoefte volgt duidelijk uit de stijgende gebruikscijfers. In het eerste jaar van bestaan (2002) werden 15.311 passagiers vervoerd; gemiddeld 1275 per maand. Topmaand was oktober met 1518 passagiers.

Jeroen Tijm: "Af en toe moesten zelfs mensen bij de halte worden geweigerd, omdat de bus vol was; wat op zich natuurlijk heel vervelend is." Als voorzitter van de vereniging bedankt hij de vrijwilligers en de passagiers. Hij moedigt de mensen aan om de buurtbus te blijven gebruiken. Maar ook constateert hij: "Het is mooi dat er op deze manier weer een bus door de dorpen rijdt. Maar eigenlijk zou een dergelijke publieke dienst natuurlijk de verantwoordelijkheid van de overheid moeten zijn."

Als chauffeur op de vroegere buurtbus wist Jeroen Tijm natuurlijk al het een en ander over de organisatie van een buurtbus. Verder was voor het opstarten van de nieuwe buurtbusdienst de medewerking en begeleiding van Connexion een belangrijke factor. Voor formele zaken krijgt men ondersteuning vanuit de gemeenten.

Werkwijze en organisatie

Het onderhoud van de bus wordt verzorgd door Connexion. In principe zou er ook een reservebus zijn. Maar onlangs werd gemeld dat er door geldgebrek geen reservebus meer voorhanden was. Dit zou dus inhouden dat bij pech of onderhoud er geen bus rijdt. Dat gaat dus ten koste van de betrouwbaar in de dienstverlening.

Connexion krijgt geld voor de buurtbus van de provincie en er waren in de concessie die Connexion is gegund voor het openbaar vervoer nog geen afspraken gemaakt aangaande buurtbussen. Maar inmiddels is het zo, dat als er van te voren aangegeven wordt, wanneer de bus voor onderhoud binnen komt, er voor een reserve voertuig gezorgd wordt.

Afspraken die gelden tussen Connexion en de buurtbusvereniging worden feitelijk vastgelegd in de overeenkomst tussen provincie en Connexion. Connexion zorgt ook voor de speciale strippenkaartjes. De buurtbusvereniging verkoopt deze aan de chauffeurs. Zij moeten zelf voor voldoende voorraad zorgen voor verkoop in de bus. Als de voorraad op is, dient de vereniging bij Connexion weer een voorraad kaarten te bestellen. De ritinkomsten worden in zijn geheel overgemaakt aan Connexion.



Buurtbus in actie

Coördinator Gerard Apeldoorn van de vereniging zorgt ervoor dat het rooster iedere keer weer bezet is door chauffeurs, ook bij vakantie of verhindering van chauffeurs. Zoveel mogelijk wordt rekening gehouden met eigen voorkeuren. Bij aanmelding kan worden opgegeven wanneer men het liefst wil rijden. De dienst op een dag wordt verdeeld in 3 delen: 's morgens van 6:55 tot 11:10, dan van 11:18 tot 15:12 en van 15:20 tot einde dienst 19:27. Op zaterdag rijden er 2 chauffeurs: van 8:41 tot 13:10 en van 13:20 tot 18:12.

Een chauffeur moet het liefst een eigen auto hebben om naar het vertrekpunt te gaan. Men krijgt een kilometervergoeding om naar het begin/eindpunt te rijden. Degene die overdag rijdt kan ook met de bus zelf mee reizen naar Schagen en daar opstappen als chauffeur.

De chauffeurs zijn verzekerd, de verzekering loopt via Connexion.

De buurtbusvereniging heeft een uitgebreide website. Met een zeer functioneel gebruik: stremmingen en wijzigingen in de dienstregeling kan men actueel nalezen op de website. Route-informatie en dienstregeling is er ook op te vinden. Daarnaast een uitgebreide documentatie over de geschiedenis en verslaglegging over passagiersaantallen. De website wordt verzorgd door Jeroen Tijm.

Bij de oprichting stelde de provincie de eis dat een vereniging zou worden opgericht, waarbij de vrijwillige chauffeurs de leden vormen. De bestuursleden zijn uit de groep vrijwilligers benoemd.

Financiën

De vereniging zelf wordt gesubsidieerd door de provincie. Na een half jaar is het ook gelukt enige subsidie van de gemeenten Zijpe en Harenkarspel te krijgen. Het overgrote deel ervan gaat op aan onkostenvergoedingen voor de chauffeurs. Daarnaast maakt de vereniging de nodige onkosten.

De buurtbus werkt niet met zones, maar per rit. Gemiddeld genomen zijn de passagiers voordeliger uit dan met een gewone lijndienst. Een vierrittenkaart kost € 4,20 (*f* 9,26) dan wel € 2,30 (*f* 5,07) voor kinderen van 4 tot 11 jaar en 65-plussers. Bij een enkele reis is het tarief respectievelijk € 1,30 (*f* 2,86) en € 0,70 (*f* 1,54). OV-jaarkaarten zijn ook geldig.

Ontwikkeling

De eerste maanden van 2003 laten een stijging zien ten opzichte van het eerste jaar, de buurtbus zit dus nog steeds in de lift. Op welk niveau de gebruikersaantallen zullen uitmonden is nog afwachten. Als dat eenmaal duidelijk is, loont het zeker de moeite om de exploitatie van de buurtbus – gereden door vrijwilligers met een iets lagere ritprijs - af te zetten tegen die van een reguliere lijndienst. Niet dat verwacht wordt dat de geschiedenis zich herhaalt, zoals de eerdere buurtbus die in 1994 werd omgezet in reguliere lijndienst. Wel geeft het misschien aan wat het effect is van lager tarief op het gebruik, inzet van goedkopere (kleinere) bussen en waar inzet van buurtbussen structureel een alternatief kan bieden voor regulier openbaar vervoer. Ook de wijze van werven van (steeds nieuw benodigde) vrijwilligers kan dan wellicht systematischer gestalte krijgen.

Informatie

Vereniging Buurtbus Zijpe-Harenkarspel
Voorzitter/secretaris Jeroen Tijm
Lijsterbesweg 6
1744 LL Sint Maarten
Tel. (0224) 56 26 53

E-mail buurtbus@quicknet.nl (Jeroen Tijm)

Websites:

<http://www.travel.to/buurtbus>

<http://www.buurtbus.nl> (buurtbussen algemeen)

De Vrouwen Buurtmaatschap¹⁾

Willy Hilverda

Introductie

De FNV Vrouwenbond gaat er vanuit dat het voor alleenstaande ouders niet mogelijk is de uitkering volledig te kunnen verlaten, omdat ze ook nog zorgtaken hebben. Daarom moeten er nieuwe oplossingen gezocht worden om werken en zorg te combineren. In 2000 heeft de FNV Vrouwenbond het initiatief genomen tot een experiment met twee zogenaamde Vrouwen Buurtcoöperaties. Doel van het project was twee buurtcoöperaties te ontwikkelen die alleenstaande moeders zonder betaalde baan optimale voorzieningen bieden om in een beschermde omgeving te experimenteren met de combinatie zorg en arbeid. Deze pilots moesten leiden tot een overdrachtsmodel in de vorm van een handleiding. De twee pilotprojecten zijn uitgevoerd in Rotterdam en Leiden.

Inspiratie voor de Vrouwen Buurtmaatschap deed de FNV op bij vrouwencoöperaties in Zuid-Amerika en de Nederlandse LETS ruilwinkels. De twee pilots hebben geleid tot het model voor een Vrouwen Buurtmaatschap. Het eindproduct van het project.

De Vrouwen Buurtmaatschap biedt onderdak aan klein ondernemerschap en scholing en doet een groot beroep op eigen initiatief van de deelnemers. Bijzonder aan de Vrouwen Buurtmaatschap is de organisatievorm. De vrouwen runnen de maatschap samen en kunnen elkaar op die manier helpen en stimuleren en van elkaar leren. De vrouwen krijgen zelfvertrouwen, wennen eraan om buitenshuis actief te zijn en ze bouwen een arbeidsritme op. Daarnaast biedt de maatschap ruimte voor de ontwikkeling van individuele activiteiten en daarmee van individuele talenten.

Uiteindelijk doel is dat de activiteiten in de maatschap leiden tot werk waarmee de vrouwen hun sociale en economische positie kunnen verbeteren.

De Vrouwen Buurtmaatschap heeft vijf uitgangspunten:

- 1) Arbeid en zorg zijn onafscheidelijk. Het werk in de maatschap wordt rond de zorgtaken georganiseerd, dus bijvoorbeeld onder schooltijd. De maatschap biedt een plek aan kinderen.
- 2) Er zijn minimaal tien vrouwen nodig om de maatschap goed van de grond te krijgen, deze vrouwen moeten minimaal tien uur per week besteden aan de maatschap. De groep vrouwen moet groot genoeg zijn om verschillende werkzaamheden binnen de maatschap te ontwikkelen en onderling te kunnen verdelen.
- 3) De vrouwen hebben het zelf voor het zeggen. Zelforganisatie en zelfbeheer zijn belangrijk.
- 4) De wensen van de vrouwen staan centraal. In het uitvoeren van de wensen worden ze ondersteund door een deskundige begeleidster. De begeleidster stelt met elke vrouw een individueel trajectplan op.
- 5) Deelname is niet vrijblijvend. Van elke deelnemer wordt verwacht dat ze aanwezig is, meedenkt en meedoet. Omdat voor elke vrouw een persoonlijk trajectplan wordt opgesteld zal de uitkomst van het geleerde en bereikte er voor elke vrouw anders uitzien.

Initiatiefnemers

De FNV Vrouwenbond is de initiatiefnemer van het project. Aanleiding om de het project op te zetten waren de subsidiemogelijkheden die de Commissie Dagindeling bood om te experimenteren met nieuwe wegen om werk en privé te combineren. In Rotterdam is samenwerking gezocht met OK: Onbenutte Kwaliteiten. Het project OK is in het leven geroepen voor Rotterdammers die al geruime tijd gebruik maken van een bijstanduitkering. Het project is bestemd voor mensen die langer dan een jaar werkloos zijn. Het doel van OK is deze mensen weer te betrekken bij de samenleving.

1) Toen het project in 2000 van start ging werd de term Vrouwen Buurtcoöperatie gebezigd. In de Handleiding die in 2002 verscheen wordt gesproken van een Vrouwen Buurtmaatschap. De naam is veranderd omdat de term coöperatie veel negatieve reacties opeiep. Men associeerde het teveel met de jaren zeventig. Ook was het project niet een echte coöperatie. Een coöperatie kenmerkt zich door democratische besluitvorming. Alles wat geproduceerd wordt, komt ten goede aan de leden. Een maatschap is meer van deze tijd: er wordt wel samengewerkt, maar het gaat om de mensen zelf en niet om het collectief.

OK was een heel geschikte samenwerkingspartner voor de Vrouwen Buurtcoöperatie. OK kon voorzien in een financiële bijdrage, is op deelgemeentelijk niveau georganiseerd en bracht een schat aan ervaring mee over de beoogde doelgroep. In Rotterdam is het project opgezet in de deelgemeente Prins Alexander.

De deelnemers

De Vrouwen Buurtmaatschap is bedoeld voor gemotiveerde alleenstaande en herintredende moeders, die een grote afstand hebben tot de arbeidsmarkt. De maatschap biedt de vrouwen de ruimte om uit te zoeken wat ze graag zouden willen doen. De vrouwen kunnen hun eigen mogelijkheden (her)ontdekken en een stap zetten naar werk en scholing, die aansluiten bij hun mogelijkheden en hun wensen.

Om van start te gaan met een Vrouwen Buurtmaatschap is een groep nodig van minimaal tien gemotiveerde vrouwen, die minimaal tien uur per week willen werken in en aan hun eigen maatschap. Dit moeten alleenstaande moeders zijn, zonder baan.

De werving is niet eenvoudig, dat is wel gebleken bij de pilot in Rotterdam. Er is een folder ontworpen en verspreid. Ook zijn er advertenties geplaatst in verschillende bladen en werd een voorlichtingsbijeenkomst gehouden bij een organisatie voor allochtone vrouwen. Er hebben overigens geen allochtone vrouwen aan het project deelgenomen. Daarnaast zijn er contacten geweest met buurthuizen en zijn OK-deelnemers benaderd. Al deze inspanningen leverden niet voldoende deelnemers op. Vervolgens zijn nog 500 cliënten van SoZaWe aangeschreven. Deze actie leverde één deelnemer op.

Het is belangrijk dat de wervingscampagne goed op de doelgroep gericht is. Waarschijnlijk is schriftelijk materiaal niet het meest passende instrument om de doelgroep te bereiken. Mond-tot-mond benadering lijkt meer geschikt voor deze doelgroep.

Uiteindelijk hebben in Rotterdam acht vrouwen deelgenomen aan het project. Gedurende het project hebben drie vrouwen zich om verschillende redenen teruggetrokken, zodat er slechts vijf vrouwen het traject geheel hebben doorlopen. De belangrijkste motivatie voor alle deelnemers om mee te doen was de mogelijkheid de kinderen mee te nemen. Dat het een project voor alleenstaande moeders was, sprak de meeste aan, evenals de mogelijkheid scholing te volgen. Een aantal deelnemers raakte ook geïnteresseerd door de mogelijkheid creatief en ondernemend bezig te kunnen zijn.

Omdat er minder deelnemers waren dan de bedoeling was, werd op een aantal punten afgeweken van de oorspronkelijke opzet. De basis cursus was bijvoorbeeld veel korter.

Ook op andere punten is afgeweken. Voor geen van de deelnemers is een individueel trajectplan opgezet.

Gaandeweg het project bleek ook dat niemand een vastomlijnd idee had van wat een Vrouwen Buurtcoöperatie was, zodat iedereen andere verwachtingen had. Duidelijkheid over het model en een duidelijke structuur is noodzakelijk voor dergelijke projecten, zodat teleurstellingen kunnen worden voorkomen.

De deelnemers kregen allen beschikking over een persoonlijk budget voor de te maken kosten per individueel project. Ook waren er middelen beschikbaar voor scholing. Over beide budgetten was bij de deelnemers veel onduidelijkheid. Achteraf klaagden de deelnemers dat de gang van zaken rond de vergoeding van kosten erg bureaucratisch was. De hoogte van het budget voor scholing is de deelnemers ook nooit duidelijk geworden.

Naast de kritiek waren er ook punten waarover de deelnemers wel tevreden waren. Zo waren ze zeer te spreken over de manier waarop het project de mogelijkheid bood activiteiten te combineren met de zorgtaken voor hun kind. Uiteindelijk heeft deelname aan het project bij de vrouwen geleid tot meer zelfvertrouwen en meer vertrouwen in de eigen toekomstmogelijkheden. Het deelnemen aan het project heeft ook geleid tot het vergroten van vaardigheden als het maken van een begroting en het werken met de computer.

De sfeer van het project in Rotterdam is steeds nogal negatief en wantrouwend geweest. De deelnemers klaagden veel en wensten meer begeleiding en ondersteuning. De les die de FNV Vrouwenbond hieruit geleerd heeft is dat er alleen van start gegaan kan worden met voldoende gemotiveerde deelnemers. Als die er niet zijn, moet besloten worden het project niet te laten doorgaan.

Profijtgroepen

De oorspronkelijke gedachte was dat ook anderen baat konden hebben bij de diensten die de Vrouwen Buurtcoöperatie (in het model van de maatschap is dit idee losgelaten) zou ontwikkelen. Een idee was bijvoorbeeld een buurtcafé te starten waar ouderen uit de wijk goedkoop zouden kunnen eten. Deze gedachte bleek voorsnog te hoog gegrepen.

Draagvlak

Via een medewerkster bij de Bestuursdienst van de gemeente Rotterdam werd de FNV Vrouwenbond getipt om contact te zoeken met het project OK. De stedelijk manager van dit project was enthousiast. OK-Alexander was ook enthousiast over het project en wilde graag meewerken aan de pilot in Rotterdam. Er is gekozen voor deze deelgemeente omdat men het idee had dat er veel leden van de doelgroep woonden en omdat OK-Alexander op dat moment weinig aanbod had en graag mee wilde werken.

Ook heeft men samenwerking gezocht met de deelgemeente en met Stichting Welzijn Alexander. Op zich waren deze instellingen enthousiast, maar dit heeft zich niet vertaald in financiële ondersteuning. Wel kreeg de Vrouwen Buurtmaatschap, tegen betaling, een plek aangeboden in wijkcentrum Oriënt in de wijk Oosterflank.

Een groot probleem van het project is geweest dat het steeds een project van de FNV is gebleven en niet werkelijk is gedragen door andere instellingen of betrokken partijen in de wijk. De FNV is natuurlijk een relatieve buitenstaander die geen netwerken heeft in de wijk.

Begeleiding

Bij de FNV Vrouwenbond was een projectleider in dienst die het project landelijk aanstuurde. Voor de pilotprojecten in Leiden en Rotterdam was een projectbegeleider aangesteld voor 32 uur per week. Ze verdeelde haar tijd tussen Rotterdam (16 uur) en Leiden (16 uur).

Over de intensiteit van deze begeleiding verschillen de uitvoerders en de deelnemers van mening. De projectleiding beschouwde de begeleiding als intensiever dan in andere projecten of binnen het reguliere OK-vrijwilligerswerk. De deelnemers ervoeren de begeleiding als te beperkt en niet efficiënt verdeeld over meerdere dagen.

Werkwijze

Het was de bedoeling dat er veel initiatieven vanuit de deelnemers zelf zouden komen. In het Rotterdamse project gebeurde dit nauwelijks. De projectbegeleidster droeg de ideeën aan en de deelnemers namen het uiteindelijke besluit. In Rotterdam zijn een aantal concrete activiteiten gerealiseerd:

- een deelnemer heeft zich beziggehouden met het opzetten en organiseren van (thematische) kinderfeestjes, waarvan koken en verhalen vertellen onderdeel kunnen zijn. Ook heeft ze zich beziggehouden met de voorbereidingen van decoratie- en decorbouw voor evenementen, scholen en dergelijke.
- een deelnemer is bezig met het uitwerken van

lesideeën voor kinder-creatief-middagen en legt hiervan een map aan.

- de derde deelnemer staat haar hierin bij
- de vierde deelnemer legt zich toe op het schrijven van verhalen, gelegenheidsgedichten en wil op termijn een bundeltje uitbrengen
- de vijfde deelnemer verzorgt kindertraktaties op basis van uitsluitend natuurlijke materialen en bij voorkeur gezond snoep. Daarnaast werkt ze samen met de eerste deelnemer op het gebied van thematische decorbouw.

Het concept van de Vrouwen Buurtcoöperatie veronderstelde een multifunctioneel gebouw, dat bestaat uit verschillende ruimtes waar verschillende activiteiten kunnen plaatsvinden. De ruimte in wijkcentrum Oriënt waar men terecht kon, voldeed niet aan het ideaalbeeld. Er was maar één ruimte beschikbaar en deze bevond zich op de eerste verdieping. Uiteindelijk bleek deze plek ook veel voordelen had. Er zijn veel contacten ontstaan met medewerkers en bezoekers van het wijkcentrum. Via deze contacten zijn bijvoorbeeld opdrachten binnengehaald.

Financiën

De pilot is voor 75% gesubsidieerd door de Commissie Dagindeling. De resterende 25% moest door anderen gefinancierd worden. Financiële bijdrage zijn verleend door: OK-stedelijk, OK-Alexander, Stichting DOEN, Stichting Bevordering Volkskracht de provincie Zuid-Holland. En de FNV Vrouwenbond heeft uit eigen middelen bijgedragen. De exploitatiebegroting van de Vrouwen Buurtmaatschap Rotterdam bedroeg ongeveer € 30.000 (exclusief personeelskosten).

Ontwikkeling

De Vrouwen Buurtcoöperatie in Rotterdam is niet geworden wat initiatiefnemers en deelnemers ervan verwachtten. Ook de pilot in Leiden wordt niet voortgezet.

Uit het evaluatieonderzoek Van SoZaWe blijkt dat ook OK enkele lessen van het experiment heeft geleerd:

- het is belangrijk om voorzichtig te zijn met aanbodgerichte projecten; het participeren in en creëren van nieuw aanbod is zinvol en wenselijk wanneer het aansluit bij een behoefte;
- de Vrouwen Buurtcoöperatie heeft laten zien dat het wenselijk is aandacht te besteden aan de opvang van kinderen bij activeringstrajecten;
- het experiment leert dat voor sommige OK-deelnemers de ontwikkeling van eigen initiatief goed kan plaatsvinden in groepen van 'gelijkgestemden'; intensieve begeleiding is hierbij van groot belang.

In 2002 verscheen een handleiding van de FNV Vrouwenbond over het model van een Vrouwen Buurtmaatschap. De ervaringen van de pilots zijn verwerkt in deze handleiding. De brochure geeft antwoord op praktische vragen als:

- waar moet je op letten als je een Vrouwen Buurtmaatschap op wilt zetten?
- hoe vind je vrouwen uit de doelgroep?
- hoe houd je de maatschap draaiende?
- wat levert het op?

Deze handleiding wordt verstuurd naar mogelijke initiatiefnemers zoals gemeenten. Per 1 november 2002 start en implementatietraject om het model van de Vrouwen Buurtmaatschap landelijke te verspreiden. De pilots met de buurtcoöperaties hebben namelijk een schat aan informatie opgeleverd.

Hoewel de pilot in de Rotterdamse deelgemeente Prins Alexander niet wordt voortgezet, is een aantal van de deelnemers eind 2002 nog steeds actief

in wijkcentrum Oriënt. Het idee om traktatiemanden voor jarige kinderen te maken is verder ontwikkeld en wordt uitgevoerd, evenals het idee om in het wijkcentrum kinderpartijtjes te organiseren.

Informatie

FNV Vrouwenbond
Postbus 8576
1005 AN Amsterdam
Tel. (020) 581 63 98
E-mail [fnvrouwenbond@vc.fnv.nl](mailto:fnavrouwenbond@vc.fnv.nl)

Publicaties:

“Handleiding. Een Vrouwen Buurtmaatschap van stap tot stap.” (FNV Vrouwenbond)

“De Vrouwen Buurtcoöporatie in Prins Alexander. Een evaluatieonderzoek vanuit het perspectief van de OK-methodiek”, Ellen van der Giessen (SoZaWe gemeente Rotterdam).