



COLLEGEVOORSTEL
(Adviesformulier)

Digitaal bestand: RM 06 09 2011 AF

Agendanummer:
In te vullen door Secr.

37.1

Afd./Team : P en P/ S en B
Opsteller : L. van der Poel / R. Meijerink
Toestelnr. : 7220
Datum : 6 september 2011

Programma	2. Wijkontwikkeling	keuzelijst
Portefeuillehouder	P.C.M. Withagen	
Onderwerp	Berkelpark, een nieuw model voor het Voorsteralleekwartier Zuid	

Ontwerp-besluit

1. Met waardering kennis te nemen van het initiatief van de bewonerscommissie tot de ontwikkeling van een businessplan voor de buurt Berkelpark .
2. In te stemmen met de nieuwe naam Berkelpark voor het Voorsteralleekwartier Zuid.
3. In te stemmen met de rol van de gemeente bij de voorgestelde projecten.
4. Het initiatief te nemen tot een bestuurlijk overleg met Woonbedrijf ieder1 en Stichting Perspectief om de betekenis voor de projecten met elkaar af te stemmen.

Dekking	nvt
Programmabegroting wijziging	<input type="checkbox"/> ja <input checked="" type="checkbox"/> nee
Beheersbegroting wijziging	<input type="checkbox"/> ja <input checked="" type="checkbox"/> nee

Besluit openbaar	<input checked="" type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> nee	<input checked="" type="checkbox"/> ja, met één week embargo
Advies openbaar	<input checked="" type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> nee	
Actieve voorlichting	<input checked="" type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> nee	
Ondernemingsraad	<input type="checkbox"/> t.k.n.	<input type="checkbox"/> advies	<input type="checkbox"/> instemming <input checked="" type="checkbox"/> n.v.t.

	Akkoord-paraaf		Pfh.	S	B	W1	W2	W3	W4
Teamleider		akkoord	PW	0/5/11				PW	
Afd.hfd.		bespreken				1	lek		SW.

Overleg gevoerd met:	Afd./team/naam: K. Meijer (KC), Y. Schutte (SB), E. Bruntink (SB), B. van Loenen (KC), M. Louwes (P&P), G. Borgonjen (S en B) Externe partij/adviesraad e.d.: Het Plein
-----------------------------	---

Verdere procedure

	Datum	
		<input type="checkbox"/> beeldvormend <input type="checkbox"/> oordeelsvormend <input type="checkbox"/> presentatie <input type="checkbox"/> informierend <input type="checkbox"/> adviserend <input type="checkbox"/> technisch blok lijst ter inzage liggende stukken forum
Forum		
Raad		<input type="checkbox"/> ja (concept-rv bijgevoegd) <input checked="" type="checkbox"/> nee

BESLUIT d.d.: 13/1/11

- Conform advies
- Aangehouden
-

met de opmerking dat kan (keken) wordt bevestigd met "precedentwerking" afhandeling door weth. wethogen

TOELICHTING

Inleiding/aanleiding

In de afgelopen jaren zijn verschillende projecten en activiteiten uitgevoerd en initiatieven genomen om de leefbaarheid in de buurt Voorsteralleekwartier Zuid te bevorderen. Vorig jaar was er het besef dat de diverse acties onvoldoende samenhang en sturing hadden. In juli 2010 is, samen met woonbedrijf Ieder1, opdracht gegeven aan Padeia Company (i.c. Ad Struik) om een integraal buurtontwikkelingsplan op te stellen en buurtregie te voeren.

Via een inspirerende samenwerking tussen bewoners en beroepskrachten is een businessmodel voor Berkelpark ontwikkeld en zijn er zes businesscases geformuleerd (zie bijlage 1).

Het model gaat uit van een centrale rol van de bewonerscommissie. De gemeente kan hierbij de rollen van projectleider, facilitator/ondersteuner en kadersteller hebben.

De agenda voor de buurt bevat de businesscases:

1. Aanleg en omleg van de Berkel
2. Verkeersplan
3. Taal & talentschool
4. Buurt Bedrijf
5. Een plek in de buurt
6. Reclamewand

De eerste twee projecten zijn zeer vervlochten met overheidstaken. De bewonerscommissie vraagt hier om betrokkenheid, doch wil graag dat de gemeente de regie neemt. Wat betreft de andere vier cases wil de bewonerscommissie zelf regie nemen.

Op 28 februari 2011 heeft de bewonerscommissie de businesscases gepresenteerd in het Forum. De raadsleden reageerden zeer positief.

Inmiddels heeft de bewonerscommissie een aparte stichting opgericht om de projecten uit te voeren. Op 22 augustus 2011 heeft het nieuwe bestuur de 'Stichting Berkelpark' aan Wethouder Withagen gepresenteerd. Met deze organisatiestructuur laten de bewoners zien dat ze een serieuze partij zijn om zaken mee te doen.

In dit collegeadvies wordt u geïnformeerd over de genoemde businesscases, wordt u gevraagd om de nieuwe naam voor de buurt te formaliseren, en wordt u verzocht om in te stemmen met de voorgestelde

rol en randvoorwaarden van de gemeente bij de zes projecten. Daarnaast is een bestuurlijk overleg gewenst met Woonbedrijf ieder1 en Stichting Perspectief om met elkaar te bespreken welke betekenis elke partij voor de Stichting Berkelpark kan hebben.

Beoogd effect

Leefbaarheid en sociale cohesie in de buurt Berkelpark te bevorderen.

Argumenten

1.1 De wijze waarop de bewoners zelf verantwoordelijkheid nemen voor de leefbaarheid in hun buurt verdient waardering

De bewonerscommissie heeft laten zien dat zij zich zelf wil inspannen en verantwoordelijkheid wil nemen voor de ontwikkeling van de buurt. Veranderingen in een woonomgeving kunnen alleen succesvol zijn met draagvlak van bewoners. Het feit dat een groep bewoners zelf verantwoordelijkheid wil nemen is een goede basis voor breed draagvlak.

In de bijlage kunt u lezen over het 'Het businessmodel voor de buurt', waarin de zes projecten die de bewoners voor ogen hebben aan de orde komen. Deze projecten vormen tevens de buurtagenda. Deze buurtagenda is intern (gemeente) en met Het Plein besproken. Het initiatief van de bewonerscommissie oogst veel waardering en er is een positieve grondhouding bij de collega's. Het plan Berkelpark kan in het kader van wijkgericht werken dienen als een voorbeeld voor een geïntegreerde aanpak voor aandachtsgebieden.

2.1 De nieuwe naam Berkelpark past bij de nieuwe initiatieven tot buurtontwikkeling.

De bewoners hebben zelf de nieuwe naam Berkelpark bedacht. De nieuwe naamgeving draagt bij aan een meer positieve uitstraling van de buurt. Deze naam draagt ook de verbondenheid van de bewoners met de buurtagenda uit. Inmiddels hebben zowel uw college als de raadsleden zich positief uitgesproken over deze nieuwe naamgeving. Het past bij het initiatief van de bewoners om hen ook de ruimte te bieden de nieuwe naam te presenteren.

3.1 Helderheid over de gemeentelijke rol, faciliteiten en randvoorwaarden bij de zes projecten is wenselijk.

Voorgesteld wordt een gesprek te plannen met de bewonerscommissie om de businesscases door te nemen waarbij de volgende vragen en kaders worden betrokken.

1. Aanleg en omleg van de Berkel

Het Waterschap Rijn en IJssel voert een project uit tot het meanderen van de Berkel. De bewonerscommissie stelt voor om aanvullende maatregelen te nemen om te komen tot een recreatief aantrekkelijke inrichting van de omgeving. Deze aanvulling sluit goed aan bij het project 'Beleef de Berkel', dat een onderdeel is van het regiocontract van de Stedendriehoek (Groene Pracht). De gemeente heeft geen middelen om dit project (de recreatieve invulling) uit te voeren, maar zet zich in om het gefinancierd te krijgen via het GSO regiocontract 2011 – 2014.

Het Waterschap is de projectleider van het project Beleef de Berkel. De rol van de gemeente is in eerste instantie faciliterend; dat wil zeggen zorgen dat de Stichting Berkelpark aan tafel komt bij het Waterschap om afstemming van ideeën en uitvoering te bespreken.

Indien er financiële middelen vanuit het GSO regiocontract beschikbaar komen kan er een nadere recreatieve invulling aan de locatie gegeven worden. In dat geval is de gemeente projectleider voor dit onderdeel en wordt de stichting nauw betrokken bij het plan, binnen de geldende gemeentelijke randvoorwaarden (oa ecologie en natuurvriendelijke oevers).

2. Verkeersplan

De bewonerscommissie wil graag betrokken worden bij de verkeersmaatregelen in de buurt Voorsterallee. Zij hebben zelf ook een plan gemaakt. De gemeente en provincie realiseren momenteel het project N348.

Op dit project is burgerparticipatie van toepassing. In het kader van het project N348 is er inmiddels veel overleg met de bewonerscommissie (door de verkeerskundige van de afdeling Stadsbedrijven en de projectleider) over de verkeersafwikkeling in de buurt.

De Provincie Gelderland is projectleider voor de provinciale wegen, de gemeente voor de lokale aanpassingen. De bewonerscommissie wordt in het kader van inspraak hierbij nauw betrokken. Het verkeersplan van de bewonerscommissie vraagt nog het nodige overleg, en financiële middelen zijn op dit moment niet beschikbaar. De gemeente zet zich in om deze middelen via GSO 4 beschikbaar te krijgen, maar het is onzeker of dit lukt.

Vanuit Wijkontwikkeling (GSO 3) is €8000 gereserveerd voor tijdelijke maatregelen (snelheidsbeperkende maatregelen van Drinenstraat, Wijnhofstraat) in relatie tot de fietstunnel en het fietspad. Hierover is met de bewoners overleg.

3. Taal & talentschool

De bewonerscommissie neemt hier het initiatief om activiteiten in de buurt te ontwikkelen. Hiertoe is wel ruimte nodig, zie onder punt 5 Plek in de buurt.

De gemeente heeft hierbij geen andere rol dan dit in overleg met Woonbedrijf Ieder1 aan de orde te stellen.

4. Buurtbedrijf

In het voorgestelde Buurtbedrijf kunnen mensen met (behoud van) een uitkering participeren via diensten aan bewoners en bedrijven. De opbrengst hiervan kan weer worden ingezet voor de wijk. Daarmee wordt het buurtbedrijf ook de spil van de buurtagenda en randvoorwaardelijk voor de andere projecten van de bewonerscommissie.

Woonbedrijf Ieder1 en Berkelmilieu zijn bereid om te kijken waar mensen van het buurtbedrijf ingezet kunnen worden (groot onderhoud flats, inzameling groot vuil etc). Binnen onze gemeente zijn we zelf nog bezig om een ombuiging te realiseren in het onderhoud en beheer van de openbare ruimte. Deze ombuiging wordt vorm gegeven in nauw overleg met Delta. Daarom kan nu nog geen uitspraak worden gedaan over een eventuele relatie tussen het Buurtbedrijf en de afdeling Stadsbedrijven.

Daarnaast is de evaluatie van Buurtservice Waterkwartier van belang. In de afgelopen vier jaar is onder aansturing van Stichting Perspectief, samen met gemeente en Woonbedrijf Ieder1, de buurtservice in het Waterkwartier opgezet. Momenteel onderzoeken genoemde partijen met Het Plein en Delta of zij kunnen komen tot een structurele inbedding van (een deel van) de buurtservice. De intentie hierbij is om gezamenlijk een werkwijze te vinden die ook in andere wijken kan worden uitgerold. Mogelijk kan de Stichting Berkelpark hiervan profiteren.

De rol van de gemeente bij het buurtbedrijf is voorlopig faciliterend:

- De Stichting in contact brengen met anderen waar ze van kunnen leren (Buurtservice, Zutphense Uitdaging);
- Afspraken maken met het Plein zodat mensen met behoud van uitkering kunnen werken aan het opzetten van het Buurtbedrijf;
- Ondersteuning bij het vinden van een werkruimte (bijv een leegstaande flat, een ruimte in de voormalig politicacademie of een keet), voor de duur van het experiment.

5. Een plek in de buurt

Een van de flatwoningen in de buurt vormt momenteel een inloop- en ontmoetingspunt in de wijk. Deze woning wordt tot nu toe beschikbaar gesteld door woonbedrijf Ieder1. De gemeente kan via haar contacten met Ieder1 pleiten voor behoud van de flat voor de buurt.

Wat betreft een grotere activiteitenruimte in de buurt, wil de stichting zelf contacten leggen met ruimte-eigenaren als Rode Kruis en Polbeek.

6. Reclamewand

Met de reclamewand wil de bewonerscommissie kleur geven aan het flatgebouw (en daarmee de buurt) en tevens inkomsten genereren voor buurtactiviteiten. In overleg met KC/ V en H is gezocht naar mogelijkheden om dit buurtinitiatief te steunen.

De rol van de gemeente is hier faciliterend en kaderstellend. Het voorstel is om een maximale inspanning te leveren om dit binnen bestaande regelgeving mogelijk te maken. Het moet mogelijk zijn een dergelijke uiting toe te staan zonder precedenten te scheppen voor andere locaties, wellicht in de vorm van de tijdsbegrenzing via een pilotproject. In een overleg met de welstandscommissie kan worden beoordeeld onder welke voorwaarden zij een positief (of 'aanvaardbaar') advies zouden kunnen geven aan het college over de invulling van de wand. Het onderwerp is geagendeerd voor de welstandscommissie waarbij de bewonerscommissie haar plan presenteert.

4.1 Een bestuurlijk overleg van gemeente met Woonbedrijf ieder1 en Perspectief is nodig om afspraken te maken over de rol van de partijen in het ondersteunen van de Stichting Berkelpark

Er wordt voorgesteld om bestuurlijk met Woonbedrijf ieder1, Perspectief en Gemeente om tafel te zitten om ieders verantwoordelijkheid, rol en mogelijke bijdrage aan de verschillende projecten helder te krijgen, en daarbij ook de stappen in dit proces te benoemen..

Kanttekeningen

Ad 3.1 Het is een dynamisch proces waarbij de projecten en rollen nog nader gedefinieerd moeten worden

Het feit dat de bewoners zelf het initiatief nemen om actie te ondernemen om de buurt te verbeteren garandeert draagvlak in de buurt en verdient waardering. Anderzijds is, met name in verband met het Buurtbedrijf, dit ook kwetsbaar. Het succes hangt immers gedeeltelijk of van de kwaliteiten en inzet van een aantal mensen. Het feit dat er nu een stichting met een bestuur is gevormd maakt het een serieuze en meer stevige partij, maar overleg is nodig om continuïteit te garanderen.

De realisatie is gedeeltelijk afhankelijk van de inzet en financiering van andere partijen.

Het is een experiment; een nieuw en dynamisch project waarbij de rollen nog niet vaststaan. Dat moet ook tijdens het proces verder uitgewerkt worden. Belangrijk is wel hier goed over te communiceren , zowel naar de Stichting Berkelpark als naar andere partijen, zodat er geen valse verwachtingen worden gewekt.

Ad 3.1 Het realiseren van een reclamewand brengt het risico van precedentwerking met zich mee.

Voorwaarde voor het realiseren van een reclamewand is dat er zodanige afspraken worden gemaakt dat precedentwerking voorkomen wordt.

Uitvoering/Communicatie/Vervolgtraject

Na positieve reactie van het college:

- Aanwezig zijn bij een activiteit van de bewonerscommissie voor de bekendmaking van de naam Berkelpark, en daarover communiceren via diverse media;
- Bestuurlijk overleg met Woonbedrijf ieder1 en Stichting Perspectief initiëren;
- Ondersteuning verlenen bij diverse projecten zoals hierboven aangegeven.

Rapportage/evaluatie

Afhankelijk van het bestuurlijk overleg en het al dan niet beschikbaar komen van financiering voor de projecten, kunnen de randvoorwaarden en faciliteiten door gemeente worden bepaald. We zullen de bewonerscommissie vragen u voor 1 december 2011 te informeren over de voortgang van de uitvoering van de buurtagenda.

Personele consequenties

Nog nader te onderzoeken

Financiën

nvt

Bijlagen

Buurt in bedrijf; businessmodel voor de buurt. De methode
Berkelpark een nieuw buurtmodel voor Voorsterallee Zuid



**BUSINESS
MODELSINC**

BUURT IN BEDRIJF
Een businessmodel voor de buurt
De Methode

Juni 2011

1. Inleiding.

Het Voorsteralleekwartier-Zuid.

Het Voorsteralleekwartier-Zuid is een buurt in Zutphen. Het is een groene buurt met ruim 400 bewoners en 42 nationaliteiten. De hele wereld in vijf flats. Met verschillende mensen. Met veel gaat het goed. Met veel ook niet. Zij kunnen het allemaal net bijbenen of niet meer. Zij hebben de handen vol aan de dagelijkse zorgen en vinden het moeilijk overeind te blijven. Er worden veel activiteiten georganiseerd. Met wisselend succes. Bewoners en betrokken organisaties vinden dat dit beter kan. Maar hoe doe je dat?

Twee invalshoeken.

1. Maak ruimte.

Zet met bewoners en professionals de problemen, wensen en oplossingen op een rij.

Los en op en organiseer wat direct nodig is en snel geregeld kan worden. Geef aan wat niet kan of nog niet kan en waarvoor meer tijd nodig is.

2. Maak een businessmodel voor de buurt.

Businessmodel voor de buurt.

Door voor de buurt een businessmodel te maken wordt duidelijk:

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">- welke producten en diensten- voor welke bewoners- met en door wie worden geleverd- en wat hiervan de kosten en opbrengsten zijn. |
|---|

Het gaat om het aanboren, oproepen, naar boven halen en organiseren van de productiekracht van bewoners. Productiekracht in twee betekenissen: Collectieve zelfredzaamheid en individuele zelfredzaamheid.

Twee vragen zijn hierbij leidend.

1. Wat hebben bewoners nodig en kunnen ze zelf doen om voor zichzelf en de buurt te kunnen zorgen?
2. Hoe kunnen organisaties en professionals hierbij helpen?.

De rode draad in het businessmodel is het werken van visie, omgevingsanalyse, analyse klantsegmenten naar activiteiten.

De visie is stip op de horizon. De omgevingsanalyse is de context. De analyse van klantsegmenten het hart. Motto: Productiekracht in de buurt organiseren en met concrete activiteiten voor en op de korte termijn aan de slag.

Uitwerken voor 2011 en 2012 (met knipoog naar 2013). In 2012 (2^e helft) bepalen of visie nog klopt en activiteiten uitwerken voor 2013 en 2014 (met knipoog naar 2015).

De bewoner als klant.

Centraal staat de bewoner. Wat denkt, hoort, ziet, voelt, zegt en doet de bewoner? Waar zit voor hem of haar de pijn en de winst? Met deze vragen voor ogen zijn bewoners ingedeeld in klantsegmenten en ideeën voor producten en diensten uitgewerkt. Twee voorbeelden. Veel bewoners wonen tijdelijk in de buurt. Zij wachten op een andere woning, een eigen huis of willen wanneer ze het geld hiervoor hebben naar een eengezinswoning in een andere buurt. Dit zijn de 'stenen campinggasten'. Voor hen is 'Easyflat' bedacht. Een ingerichte flat en faciliteiten om de eigen boedel op te slaan. Ander voorbeeld : 'de zorgvrager'. Vaak veel schulden en weinig geld om eten te kopen. Op het volkstuincomplex in de buurt gaan zij eigen groenten, planten en bloemen kweken. Voor eigen consumptie en voor de verkoop. De twee voorbeelden worden georganiseerd door het 'BuurtBedrijf'. Ook een met het maken van het businessmodel bedacht idee. Het 'Buurtbedrijf' is van en voor bewoners, een kweekvijver voor ondernemen en persoonlijke ontwikkeling.

Een nieuwe identiteit.

De bewoners hebben een nieuwe naam voor de buurt bedacht 'Berkelpark'. Een nieuwe identiteit voor een buurt die zelfverzorgend en zelfredzaam is. Waar bewoners er voor en door elkaar zijn. Een voorbeeld voor anderen en ook een 'Never ending story'.

Uitspraken van bewoners.

- Een nieuwe visuele manier. Verfrissend om met elkaar op deze manier te werken.
- Super inspirerend en concreet.
- Wij hebben nu met elkaar een beeld van waar we vertrekken en waar we naar toe willen.

2. Buurt in Bedrijf. Een businessmodel voor de buurt. De methode.

De Stappen

Stap 1: Maak ruimte.

- Breng met bewoners en professionals de buurt in beeld. Zet de problemen, wensen en oplossingen op een rij.
- Inventariseer wat nodig is. Verdeel dit in:
 - laag hangend fruit (voor het grijpen en snel uit te voeren)
 - hoog hangend fruit (onderwerpen waarvoor meer tijd nodig is)
 - nieuwe knoppen (kansen)
- Los en op en organiseer wat direct nodig is en snel geregeld kan worden. Geef aan wat niet kan of nog niet kan en waarvoor meer tijd nodig is.

Stap 2: Maak een businessmodel voor de buurt.

Twee dagen aan de slag met professionals en bewoners om een businessmodel voor de buurt te maken en activiteiten uit te werken.

Stap 3: Werk de activiteiten uit in businesscases.

- Bepaal op basis hiervan wat wel en niet wordt uitgevoerd.
- Stel vast welke ondersteuning nodig is en mogelijk is.

Stap 4: Stel het businessmodel en de activiteiten vast.

- Faciliteer dit. Organiseer de 'back-up': Hulp bij het organiseren van de stappen die gezet moeten worden. Organiseer de 'feed-back': Waar staan we? Hoe gaat het? Wat is nodig? Matchen vraag en aanbod?

Instrumenten

1. Draaiboek (agenda) voor het laag en hoog hangend fruit en de nieuwe knoppen.
2. Het businessmodel voor de buurt.

Voorwaarden

1. Zorg er voor dat bij alle betrokkenen (partners, bondgenoten en fans) duidelijk is wat de bedoeling is en hoe de aanpak er uit ziet.
2. Zorg er voor dat de belangrijkste betrokkenen (vooral de partners) hiermee instemmen. Zowel 'hoog' (bestuur en management) als 'laag' (professionals).
3. Voer de stappen in zo kort mogelijke tijd uit. Als het kan in drie maanden.

De Methode

Wij maken een businessmodel voor de buurt. De uitdaging is dat het eenvoudig moet zijn, relevant en intuïtief te begrijpen, maar zonder de complexiteit en dynamiek in de buurt te veel te versimpelen.

Het businessmodel beschrijft negen basisbouwstenen aan de hand waarvan duidelijk wordt

- welke producten en diensten
- voor welke bewoners
- door, met wie en op welke manier worden geleverd
- wat ze kosten en wat de opbrengsten zijn

Het businessmodel is de blauwdruk voor de strategie (wat willen we bereiken?) en hoe we dit het beste kunnen organiseren (organisatie, proces en systeem).

Voordat besloten wordt of een activiteit wordt uitgevoerd wordt hiervoor een Business Case gemaakt. De Business Case geeft antwoord op de volgende vragen:

1. Past het bij wat wij willen ? (strategie).
2. Wat zijn de kansen en risico's?
3. Gaan we dit doen?
4. Kunnen we dit doen?

Uitgangspunten

1. Stip op de horizon.

De visie is de stip op de horizon. De visie is het beeld of de verwachting die we van de toekomst hebben.

2. Voor nu en overmorgen.

We richten ons op de korte termijn. Wat gaan we de komende twee jaar doen?

Wij zijn pragmatisch. Wat is nodig? Voor en met bewoners die dit willen.

Plannen maken voor een langere periode heeft geen zin. De wereld om ons heen verandert voortdurend. Hoe het over twee jaar is en wat dan nodig is bepalen we dan opnieuw.

Belangrijk hierbij is de stip (visie) op de horizon. Klopt dit nog? Is dit wat we nog steeds willen?

3. Zeggenschap.

Trefwoorden: Door, voor en met bewoners. Het gaat om het aanboren, oproepen, naar boven halen en organiseren van de productiekracht (collectieve en individuele zelfredzaamheid) van bewoners. En het organiseren en faciliteren van de zeggenschap hierover.

4. Professionals helpen.

Trefwoorden: Dienstbaar zijn en gastheerschap (hostmanship). Uitgangspunt is de mogelijkheden, routines, beleving en wensen van de bewoners. Niet die van de professionals.

5. Andere partners.

Wij zoeken ook andere en nieuwe partners voor het organiseren en financieren van activiteiten. Dat is nodig omdat de mogelijkheden van de huidige partners (gemeente, welzijn, zorg) voor het ondersteunen en financieren van activiteiten minder worden. Denk bijvoorbeeld aan bedrijven en pensioenfondsen of mensen die een bepaalde activiteit willen ondersteunen of financieren. Denk ook aan bedrijven en organisaties die in de buurt actief zijn zoals NUON, Berkel Milieu, Dalton College, Rode Kruis, Polbeek en ondernemers die in de buurt wonen

6. Anders financieren.

Wij moeten op zoek naar andere financieringsvormen en financiers. Denk aan:

- Crowd-funding (particulieren en bedrijven ondersteunen financieel een bepaalde activiteit).
- Investeerders (garant staan tegen gunstige voorwaarden of investeren in projecten die geld opleveren).
- Fonds dat gevoed wordt door bewoners.
- Bedrijven opzetten door bewoners (bijvoorbeeld het BuurtBedrijf of de Reclamewand)
- Organisaties die een bepaalde activiteit 'adopter' of sponsoren (bijvoorbeeld pensioenfondsen).
- Organisaties die een deel van de gerealiseerde besparing op kosten beschikbaar stellen voor de buurt (bijvoorbeeld x-bedrag dat de woningcorporatie bespaart bij minder mutaties in de buurt)

Rol van de gemeente

1. Bepaalt kader en richting.
2. Organiseert en geeft zeggenschap.
3. Bepaalt wat wel en niet wordt gefaciliteerd.
4. Bepaalt eigen positie: Boven, Naast of Onder.

Rol van de wijkregisseur

1. Zorgt voor een gedeelde visie en agenda voor de buurt.
2. Brengt partijen bij elkaar.
3. Brengt trajecten op gang.
4. Bewaakt de uitvoering.

Visie

Berkelpark. Een nieuwe naam. Een nieuwe identiteit. De winst van het verschil. Een buurt die zelfverzorgend en zelfredzaam is. Een buurt waar bewoners er voor en door elkaar zijn. 'Never ending story'. Een voorbeeld voor anderen.

Duurzaam:

Wij leveren energie. Veilig en schoon. Constante ontwikkeling. Het kan toch wel beter.

Waarden:

Verbondenheid. Vitaliteit. Behulpzaamheid. Doorvechten. Acceptatie.

Obstakels:

Tien jaar voorgeschiedenis. Vertrouwen krijgen van en in instanties. Communicatie. Beeld 'Jullie bewoners'. Afstand tussen bewoners en instanties.

Support:

Een buurt die anders denkt en werkt. Grip krijgen op de buurt. Overleven in plaats van leven. Gevecht om het dagelijks bestaan. Sociale rangorde. Afhankelijk van externen/derden. 'Dat wil ik ook'. 'Een buurt als dit'.

Hoe:

Proces van verleiden en betrekken. Een manier hoe iedereen kan bijdragen. Urgentie bij politiek en instellingen. Een structuur om dit te kunnen doen. Doen! Jij kiest zelf.

Klantsegmenten

Wat denkt, hoort, ziet, voelt, zegt en doet de klant? Waar zit voor hem/haar de pijn en de winst?

Uitgewerkt voor:

1. De zorgvrager.
2. De zorgmijder.
3. De allochtoon.
4. De passant (stenen campinggast).
5. De organisatie/instelling (voorbeeld Het Plein).

Niet uitgewerkt voor:

6. Jongeren.
7. Kinderen.
8. Senioren.
9. Lage inkomens.

De Omgeving

Trends.

Individualisering. Vermarkten en commercie. Privatisering. Digitalisering. Vergroten kloof arm en rijk. Verkoop huurwoningen. Uitverkoop 'mooie grond'. Schaalvergroting. Afname overheidszorg. Ander ambitieniveau. Leven op geleend geld. Mondialisering. Drugsoverlast. Verplichte zelfredzaamheid. Maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Politieke factoren.

Geld. Slechte communicatie. Geen visie. Onduidelijk in beleid. Nadruk op eigen verantwoordelijkheid en zelfredzaamheid. Positieve aandacht voor de buurt.

Technologie.

Sociale media en ICT. Energiefabriek. Bewoners zonder computer. Innovatie en duurzaamheid.

Economisch klimaat.

Crisis. Meer mensen in problemen door recessie. Minder sociale zorg. Woonbedrijf ieder wil investeren. Krimpende budgetten en hogere lasten. Werkloosheid.

Klantbehoeften.

Veiligheid. Woongenot. Spanning privacy en sociaal. Leefbaarheid. Aandacht van de Zorg en verhuurder. Vertrouwen. Inzicht in plannen en werkzaamheden. Persoonlijke benadering. Eén loket. Krachten bundelen. Niet van kastje naar de muur gestuurd worden. Inspraak. Samen uitvoeren.

Concurrentie.

Gebrek aan variatie. Geen integrale aanpak. Gebrek aan variatie. Continuïteit. Huizenmarkt. Andere wijken. Oude denk- en werkwijzen. Andere geld – goederenvragers.

Onzekerheden.

Kader opbouwen in de buurt. Continuïteit inzet professionals. Mutatiegraad 26%. Wie investeert? N348: milieu en leefbaarheid. Hoogte van de huur. Huur liberalisering. Niet 100% functionerend zorgsysteem. Huur- en zorgtoeslag onder druk. Doen mensen mee? Kan en wil iedereen vernieuwend denken?

De Zes Ideeën

1. Aanleg en omleg van de Berkel.
2. Verkeersplan.
3. Taal & Talentschool.
4. Buurt Bedrijf.
5. Een plek in de buurt.
6. Reclamewand.

Andere Ideeën:

7. Klimwand.
8. Cruijf Court.
9. Verwentryp.
10. Buggetteringshulp.
11. Easyflat (Modelwoning).

Een Businessmodel voor de buurt

De bouwstenen voor het Nieuwe Model voor het Voorsteralleekwartier-Zuid.

Klantsegmenten: Wie zijn onze bewoners? Voor wie van hen zijn wij waardevol? Voor wie niet? Wie willen wij bereiken en bedienen? Wie zijn onze belangrijkste bewoners? Wat denkt, hoort, ziet, voelt, zegt en doet de bewoner? Waar zit voor hem of haar de pijn en de winst?

Waarde: Welke waarde (product, dienst, ervaring, beleving) leveren wij aan de bewoners? Welk probleem van de bewoners helpen we oplossen? In welke behoeften voorzien we? Welke producten en diensten bieden we elke bewonersgroep (segment) aan?

Kanalen: Via welke kanalen willen de bewoners bereikt worden? Hoe bereiken wij ze nu? Doen we dat op een geïntegreerde manier? Welke werken het beste? Welke zijn het efficiëntst? Hoe integreren wij ze met de gewoonten en routines van de bewoners? Wat betekent dat voor onze manier van werken?

Klantrelaties: Wat voor soort relatie verwachten de bewoners dat we met ze zullen aangaan en onderhouden? Welke relaties zijn we al aangegaan? Hoe duur zijn ze? Hoe zijn ze geïntegreerd in onze manier van werken?

Inkomsten: Voor welk product of dienst zijn de bewoners echt bereid te betalen? Voor wat betalen zij op dit moment? Hoe betalen ze op dit moment? Hoe zouden ze het liefst betalen? Hoeveel draagt elke inkomstenstroom bij aan de totale inkomsten?

Middelen: Welke hulpmiddelen hebben we nodig? Wat zijn de belangrijkste middelen die we nodig hebben om het product of de dienst te leveren?

Kernactiviteiten: Wat zijn de belangrijkste producten en diensten waarmee we succesvol kunnen zijn?

Partners: Wie zijn onze belangrijkste partners? Wie zijn onze belangrijkste leveranciers? Wat zijn de belangrijkste middelen die we van de partners krijgen of willen? Wat zijn de belangrijkste activiteiten die onze partners uitvoeren?

Kosten:

Wat zijn de belangrijkste kosten die we maken? Welke middelen zijn het duurst? Welke activiteiten zijn het duurst?

3. Wijkgericht Werken

De basis:

1. Visie op de stad (strategische agenda, sociaal beleidskader etc)
2. Wijkagenda: Overzicht van activiteiten voor beheer, ontwikkeling en leefbaarheid. Gebaseerd op een gebiedsanalyse (op basis van de vier thema's van de strategische agenda: sociaal, economie & werk, bestuur & veiligheid, fysiek & openbare ruimte).
3. Focus op gebieden in de wijk (buurt, straten, complex woningen) waar integrale aanpak nodig is.
4. Vertaald in opdrachten (prestatieafspraken en werkplannen) voor gemeente, partners en derden.

Taken wijkregisseur:

1. Zorgt voor een gedeelde (gebieds)visie en agenda voor de wijk of buurt(en).
2. Brengt partijen bij elkaar.
3. Brengt trajecten op gang.
4. Bewaakt de uitvoering.

Door:

1. Verschillende partijen (sectoren) met vaak verschillende doelstellingen en een eigen agenda bij het wijkgericht werken bij elkaar te brengen.
2. Te werken aan draagvlak binnen de eigen organisatie en het aanpassen van werkwijze en gedrag.
3. Formuleren van problemen in de wijk of buurt van binnenuit, met voldoende kennis van wat er werkelijk leeft en door aan te sluiten bij bestaande sociale netwerken.
4. Zorgt voor continuïteit bij het wijkgericht werken: constante factor en zichtbaar aanwezig.

Rollen hierbij:

1. Opdrachtgever
2. Regisseur
3. Partner
4. Makelaar

De twee gezichten van de wijkregisseur:

1. 'De vrije man'.

De wijkregisseur zorgt er voor dat het programma en agenda voor de buurt (wijk) worden gemaakt. Regisseert het proces wat nodig is om dit uit te voeren. Is verbinder, verleider, verlosser en luis in de pels. Kent de materie. Is present in de buurt. Halve opbouwwerker. Organiseert en is actief in het netwerk van lokale organisaties en diensten. Schakel tussen buurt (bewoners) en organisaties (professionals), bestuur (B&W) en collega's.

2. 'De verantwoordelijke man'.

De wijkregisseur is verantwoordelijk voor dat de doelen van het programma en agenda voor de buurt (wijk) worden gehaald.

Toelichting rollen:

Opdrachtgever

Stelt de opdracht en het te behalen resultaat vast en stuurt dit aan.

Regisseur

Maakt met bestuursadviseurs (programma's en projecten), accounthouders, programmamanagers en projectleiders afspraken over de opdrachten, de resultaten, planning, het monitoren hiervan en de manier van verantwoorden.

Belangrijke aspecten van de regierol zijn:

1. Procesbewaker met totaaloverzicht.
2. Sturen op resultaat (maatschappelijke effecten).
3. Controleren op het bereiken van beoogde doelgroepen.

Regisseert het proces (procesregie).

Procesregie is nodig wanneer:

1. Een organisatie het niet kan oplossen en meer partijen nodig zijn.
2. Verschillende belangen spelen.
3. Draagvlak bij andere partijen nodig is voor de uitvoering.

Partner

Denkt mee over (gewenste) ontwikkelingen in de wijk of buurt(en), activiteiten en het uitvoeren hiervan met organisaties en groepen waarbij de gemeente geen opdrachtgever is (positie: naast of onder). Regisseert de samenwerking voor zover anderen die niet vervullen.

Makelaar

Rol als bemiddelaar, voorzitter of coördinator die organisaties en groepen samenbindt.

Eigenschappen van de procesregisseur:

1. Extern en intern gericht.
2. Inleven in individu en algemeen belang.
3. Analytisch vermogen én empathie.
4. Lef én terughoudendheid.
5. Leiding geven en anderen laten schitteren.
6. Onderzoeken én sturen.
7. Authenticiteit én aanpassend vermogen.

4. Uitgelicht.

Anders financieren

Ga op zoek naar andere financieringsvormen en financiers. Neem het voortouw in het ontwerpen van nieuwe modellen voor financiering.

Businessmodel

Maak het businessmodel voor de buurt met bewoners en alle 'leveranciers' van een product of dienst. Iedereen die een 'klant' in de buurt heeft is hierbij nodig.

Bewoners en 'leveranciers' leren van en werken met elkaar.

Design

Denk en werk als een designer. Design gaat over het bedenken, ontwerpen en inrichten van de producten, diensten, processen en strategie. Hiervoor is nodig dat verschillende disciplines samenwerken waarbij de behoefte aan en ervaringen van de 'klant' met producten en diensten centraal staan. Denk bij verschillende disciplines aan architecten, ontwerpers, kunstenaars, schrijvers, filmers, ondernemers, zakelijke dienstverleners, dienstverleners in non-profit, organisatieadviseurs en beleidsmakers.

Dienstbaar zijn

De 'klant' en zijn of haar ervaringen, behoeften, wensen, situatie en mogelijkheden staat centraal. Werk van 'buiten' naar 'binnen'. De vraag is: Kan ik aansluiten bij en geven wat de 'klant' wil en nodig heeft? Of kan of wil ik dit niet?

Nieuwe media

Maak gebruik van nieuwe media. Stel vast welke, waar, waarvoor, door wie en hoe gebruikt kunnen worden.

Ondernemer en diplomaat

Een regisseur is tegelijkertijd ondernemer en diplomaat. Trefwoorden: onderzoeken, organiseren, begeleiden, bemiddelen, spiegelen, verleiden, verlossen, richting geven, vertellen en laten zien hoe het moet, ruimte maken en geven, doorzetten en druk geven.

Productiekracht

Bij het organiseren van productiekracht: collectieve en individuele zelfredzaamheid, gaat het vooral om het stimuleren en faciliteren van het ondernemend vermogen van bewoners.

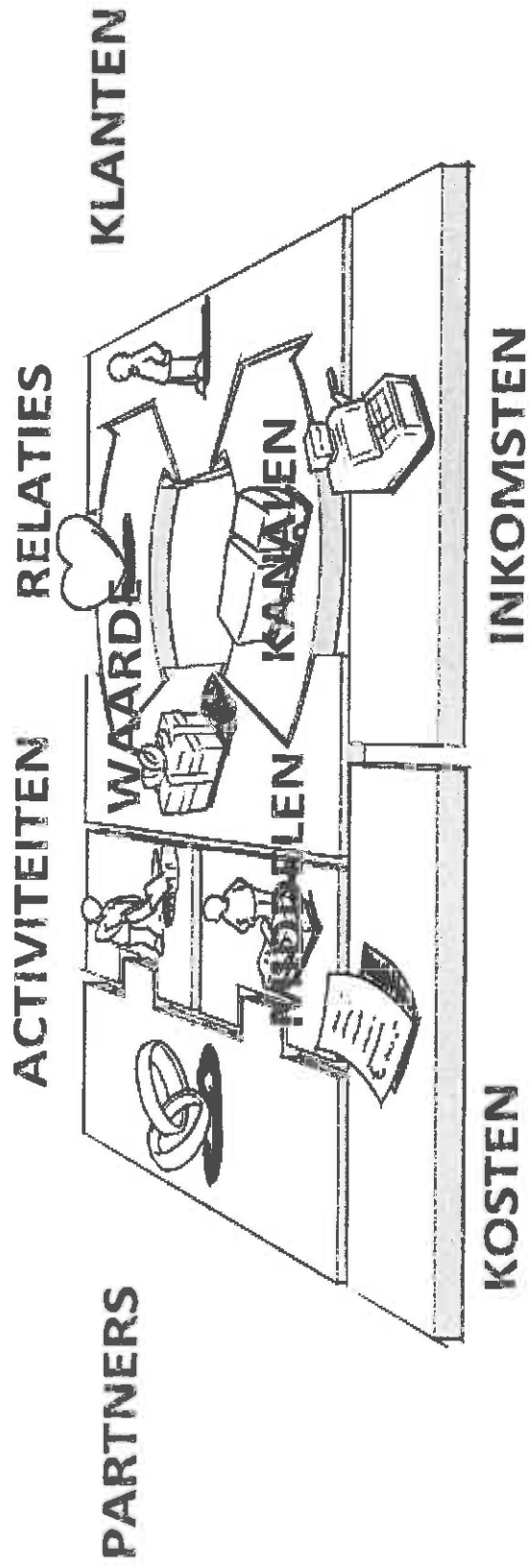
Wat willen en kunnen zij zelf? Wat nog niet en willen ze leren? Wat niet en moeten ze bij geholpen worden of moet door anderen worden gedaan?

Professionals

Kijk naar de mogelijkheden en bijdragen van professionals uit verschillende vakgebieden en disciplines.

BIJLAGEN

DE 9 BOUWSTENEN



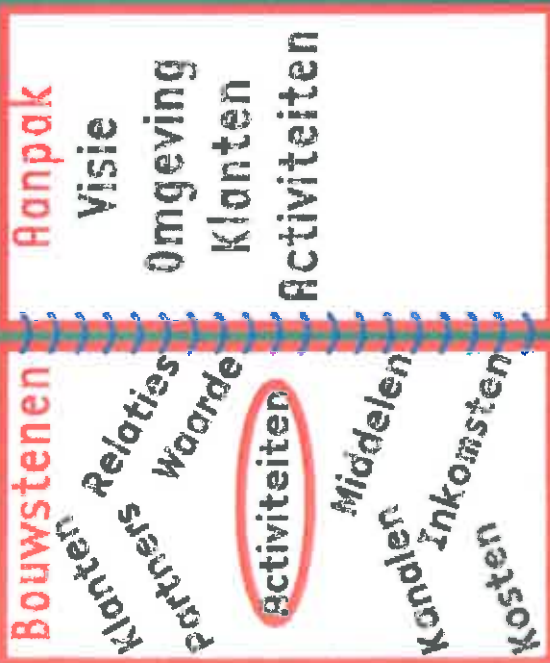
CONCREET

1

Club van 400

BUSINESSMODEL VOOR DE BUURT

Productie – Samenwerking
Krocht



RUIMTE



BERKELPARK



VISIE



IDEE

Rol Gemeente Zutphen

Kader & Richting

Zeggenschap
Faciliteren

Uitgangspunten

- Stip op de horizon
- Voor nu & Overmorgen
- Zeggenschap
- Professionals: helpen
- Anders partners
- Anders financieren



Berkelpark. Een nieuw model voor het Voorsteralleekwartier-Zuid.
14-03-2011
Programmateam Noordveen.

INHOUD:

De conclusies.

De Business Cases voor:

1. Aanleg-Omleg van de Berkel.
2. Het Verkeersplan.
3. Het BuurtBedrijf.
4. De Taal & Talentschool.
5. De Reclamewand.
6. Een Plek in de Buurt.

Conclusies:

1. Aanleg-Omleg van de Berkel.

Opdrachtgever: Gemeente Zutphen.

Is gewenst (besluit Raad) en mogelijk. Uitvoeren kan twee manieren:

1. Maximum variant (meanderen + hoge kwaliteit herinrichten).
2. Minimum variant (meanderen + beperkt herinrichten)

Risico: Geen of onvoldoende budget van gemeente (investeringsprogramma + uit Regiocontract Provincie Gelderland). In dit geval kiezen voor variant 1.

Inzet capaciteit gemeente: (voorlopig gecalculeerd op)

- projectleider: 120 uur
- ontwerper: 250 uur
- ecologische adviezen: 50 uur

2. Verkeersplan.

Opdrachtgever: Gemeente Zutphen.

Uitwerken plan (globaal) is gewenst en nodig. Is uitgangspunt voor overleg met Provincie Gelderland voor bijdrage voor fysieke maatregelen.

Plan is blauwdruk en kapstok voor toekomstige fysieke inrichting en verkeersmaatregelen in de buurt.

Verkeerstechnisch geen noodzaak.

Inzet capaciteit gemeente: nog niet duidelijk.

3. BuurtBedrijf.

Opdrachtgever: Bewonerscommissie.

Is kans en uitdaging. Kans om de productiekracht (collectieve zelfredzaamheid) in de buurt te organiseren. Past bij beleid van de gemeente dat bewoners de eigen buurt beheren en op orde houden (zelfredzaamheid en zeggenschap). Plus realiseren sociale doelen. Ook een kans om de manier van werken en ervaring van Buurtservice in het BuurtBedrijf te integreren en uit te breiden naar andere delen van de stad.

Uitdaging omdat het BuurtBedrijf van, met en voor bewoners is. Zaak hier goede en werkbare vorm voor te kiezen. BuurtBedrijf is 'de paraplu' voor alle activiteiten in de buurt.

Starten met beperkt aantal activiteiten en geleidelijk uitbouwen hiervan geeft de grootste kans op succes en continuïteit. Deze zijn:

- sloop en renovatie
- schoonmaak
- beheer, onderhoud en toezicht

Basis wordt gelegd wanneer:

- gemeente Zutphen en WoonbedrijfIeder1 opdrachten geven aan het BuurtBedrijf (in elk geval beheer, onderhoud en schoonmaak en zo mogelijk sloop en renovatie)
- Woonbedrijf Ieder1 en BuurtBedrijf expertise en faciliteiten m.b.t. beheer en onderhoud bundelen. Concreet: (sociale) huismeester koppelen aan het BuurtBedrijf.

Ondersteuning bij coördinatie beheer en onderhoud is gewenst. Concreet: Inzet Johan Zoerink in 2011 (uren nog bepalen)

Business Case is gemaakt met inbreng expertise van Berkel Milieu, Delta, Cambio, Buurtservice, Woonbedrijf Ieder1 en gemeente Zutphen. Zij zijn positief over dit initiatief.

4. Taal & Talentschool.

Opdrachtgever: Bewonerscommissie.

Kleine schaal beginnen en geleidelijk uitbouwen van de activiteiten is realistische aanpak. Activiteit werkt tweeledig: banen voor bewoner(s) en mogelijkheden voor bewoners voor persoonlijke ontwikkeling.

Financiering is risico en uitdaging. Risico omdat voor elke activiteit ad-hoc middelen gezocht worden en uitdaging omdat dit via internet en sociale media zal gaan.

Perspectief op termijn voor meer activiteiten en stevigere financiële basis wanneer opdrachten komen van het BuurtBedrijf.

5. Reclamewand.

Opdrachtgever: Bewonerscommissie.

Business Case nog niet helemaal rond. Aantal zaken moeten nog worden uitgezocht (vergunningen + financieel kader).

Inschatting: Heeft kans van slagen. Woonbedrijf Ieder1 werkt mee (mag op hun muur).

6. Plek in de Buurt.

Opdrachtgever: Bewonerscommissie.

Principe van dienst en wederdienst is simpel en praktisch. Bewonerscommissie is in gesprek met Rode Kruis en Dalton College over gebruik van ruimtes en mogelijkheden voor uitruil (onderhoud + schoonmaak). Duidelijkheid voor de zomervakantie.

Beslispunt: gebruik buurtflat na 2011 (Woonbedrijf Ieder1).

BUSINESS CASE 1: Aanleg – Omleg van de Berkel

Opdrachtgever: Gemeente Zutphen

Waarom willen we dit?

Aansluiten bij initiatief van de gemeenteraad (2003) en plan van het Waterschap voor het laten meanderen van de Berkel (oude structuur zoveel mogelijk terug).

Motieven:

- Beter beheer van het water en ruimte voor de rivier (vasthouden – bergen – afvoeren)
- Meer mogelijkheden voor recreatie (fluisterboten: aanlegplaats, wandelen(toeristen)
- Bevorderen natuurontwikkeling (natuureducatie)

Past het in wat wij willen?

(strategie)

Ja. Oude structuur terug. Ruimte voor zijrivier van de IJssel. Vergroten van de directe beleving van het water. **Watermanagement.**

Op welke manier(en) kan het?

4. Maximum variant (meanderen + hoge kwaliteit herinrichten).
5. Minimum variant (meanderen + beperkt herinrichten)

Deze twee varianten uitwerken + mogelijke inzet BuurtBedrijf bepalen (bijvoorbeeld: beplanten + kweken + onderhouden).

Tegelijkertijd duidelijkheid over randvoorwaarden:

- Slib (afvoeren + nieuwe plek voor opslag)
- pacht er uit halen
- aanvraag bij Regiocontract (Provincie Gelderland) voor subsidie

Wat levert het op?

(kwantitatief en kwalitatief)

Zichtbaar gebied waterberging. **Watermanagement.**

Vergroten natuurwaarde. Natuur dichtbij de buurt.

Betere woon- en leefomgeving. Aantrekkelijker hier te wonen. Meer mogelijkheden voor recreatie.

Aansluiten bij fiets- en wandelroutes.

Wat zijn de risico's?

Waterschap wil dit uiterlijk in 2014 uitgevoerd hebben (tijdsdruk). Deel van benodigde oppervlakte voor meanderen is nog slibdepot. Hiervoor nodig dat nieuwe plek voor opslag slib wordt gezocht (alternatief is er). Overleg nodig met pachter bouwland (uit de pacht halen). Voor nieuwe afspraken en afvoeren rekenen op 1 jaar hiervoor nodig.

Beschikbaar budget Waterschap gaat op aan traject Zutphen – Lochem (teveel moeten uitgeven).

Hydraulisch risico: water komt dichtbij de flat(s) (100 meter) + grondwater hoger (wordt uitgezocht).

Water komt dichtbij de flats(s): gevaar voor (spelende) kinderen.

Gemeente is gevraagd deel van kosten te dragen. Krijgen we dit rond?
Mogelijkheden: Regiocontract (zo snel mogelijk aanvragen) en/of eigen investeringsprogramma (duidelijkheid nodig).
Risico: Provincie bezuinigt op beschikbaar budget voor Regiocontract.

Wat zijn de kosten?

Waterschap Rijn-IJssel: € 150.000,-

- Aanleg meanders en dempen delen van de Berkel
- Inrichten plas-drasgebieden

Gemeente: € 120.000,- (indicatie voor minimumvariant) tot € 260.000,- (indicatie voor maximumvariant). Budget aanvragen bij Provincie Gelderland (Regiocontract).

- Herinrichten park en aanleg wandelpaden
- Aanleg brug over de Berkel
- Exploitatie (onderhoud): Ongeveer € 1.500,- tot € 2000,- per jaar.

Nog niet begroot:

Aankoop/uit de pacht nemen gebied tussen de Berkel en de Kleine Omlegging. Uitgangspunt: voor rekening Waterschap Rijn-IJssel.

Gedeeltelijk omleggen bestaande afvoer(pers)leiding (ligging: noordelijke maaiveld van de Berkel; is afvoer van Lochem/Laren/Almen naar de RWZI in Zutphen). Voor rekening Waterschap Rijn-IJssel.

Wanneer en binnen welke tijd?

2011: Ontwerp. Uitwerken wat zou moeten, wat kan en hoe te financieren. Regelen nieuwe plek opslag slib + afspraken met pachter. Samen met bewoners, waterschap en gemeente.

2012: Definitief bepalen wat en hoe.

2013 : Uitvoeren. Rekening houden met start in 2014.

Welke investering is nodig?

- € 150.000,- meanderen en dempen Berkel
- € 120.000,- tot € 260.000,- voor inrichting (minimum en maximum variant)

Aandachtspunten:

Mogelijkheden inzet BuurtBedrijf bepalen:

- Onderhoud en exploitatie
- Recreatie: Aanlegplaats fluisterboot, kanostoep, visstoep, zonneweide, zandstrand, picknickservice, boodschappendienst, klimwand, water + sanitair.
Dagcamping

Inzet projectleider (John Immink) + expertise inrichting en ecologische vormgeving (Jolanda van Velzen en Hella Helsdingen):

- projectleider: 120 uur
- ontwerper: 250 uur
- ecologische adviezen: 50 uur

Partners:

Waterschap Rijn-IJssel

Bewonerscommissie Voorsteralleekwartier-Zuid

Woonbedrijf Iederl

RAL (recreatieschap Achterhoek Liemers).

Stichting Fluisterboot (bijpraten + betrekken!)

BUSINESS CASE 2: Het Verkeersplan

Opdrachtgever: Gemeente Zutphen

Waarom willen we dit?

Veilige woonomgeving en fietsroute en ruimte om veilig te spelen.
Verwachting is dat fietsverkeer toe neemt en nieuwe routes door de buurt kiezen.
Veilig voor scholieren Dalton College.
Verbeteren bereikbaarheid en betere ontsluiting (vooral voor fietsers) van de buurt.
Beter regelen autoverkeer en verkeersoverlast (te hard rijden Van Drinenstraat) tegen gaan.
Vergroten verkeersveiligheid en herinrichten parkeerterreinen is wens van Bewonerscommissie.
Afstemmen met nieuwe aansluiting Voorsterallee op de Den Elterweg (inzicht in verkeersbewegingen en gevolgen voor verkeer in de buurt).

Past het in wat wij willen?

(strategie)

Herinrichten parkeerterreinen is zeer gewenst.
Beter inrichting Kerkepad (breder) en ontsluiting vanaf dit deel van de buurt naar de Voorsterallee is gewenst.
Meer ruimte voor fietsers past ook bij meer mogelijkheden voor recreatie aan de Berkel (Aanleg – Omlieg van de Berkel).
Verkeerstechnisch geen noodzaak voor nieuw verkeersplan (gemeten aan VCP: is stadsdekkend)

Op welke manier(en) kan het?

Minimaal: Verkeersveiligheid vergroten Van Drinenstraat (tijdelijke maatregel: bak, drempel, straatjuweel of plateau i.c.m. billboards om lantaarnpalen – gemaakt door kinderen) (bij keuze voor plantenbakken onderhoud door BuurtBedrijf).
Plusvariant: Structurele maatregelen vergroten verkeersveiligheid Van Drinenstraat en Wijnhofstraat.
Maximaal: Idem plusvariant + herinrichten parkeerterreinen + beter ontsluiten buurt (aanpassen Kerkepad en aansluiting op Voorsterallee).
In elk geval basis leggen door idee voor Verkeersplan verder uit te werken en hiervoor samen met bewoners ontwerp te maken.

Wat levert het op?

(kwantitatief en kwalitatief)

Ruimte voor de fietsers. Grotere verkeersveiligheid. Beter ontsluiting. Nieuwe parkeerterreinen. (I.c.m. renovatie flats een mooiere woonomgeving).

Wat zijn de risico's?

Geen bijdrage van de Provincie Gelderland: parkeerterreinen worden niet opnieuw ingericht + verkeersmaatregelen Van Drinenstraat en Wijnhofstraat kunnen niet, of beperkt, worden uitgevoerd.
Onvoldoende aandacht voor verkeersproblemen die bij gedeeltelijk uitvoeren maatregelen verkeersveiligheid elders in de buurt ontstaan.
Tijdelijke maatregelen voor verkeersveiligheid Van Drinenstraat krijgen permanent karakter.

Wat zijn de kosten?

Tijdelijke verkeersremmende maatregelen Van Drinenstraat: € 8.500,-
(dekking: Knelpuntenbudget openbare ruimte).

Opnieuw inrichten parkeerterreinen Haesebroeckstraat, Wijnhofstraat en Van Drinenstraat (is ook volgorde voor uitvoeren): indicatie kosten € 750.000,- (inclusief riolering: indicatie kosten 20% van dit bedrag; dekking: GRP)). Indicatie kosten inclusief bestek, ontwerp en tijd medewerkers (norm hiervoor 15%). Bij aanbesteding drie parkeerterreinen tegelijk is uitvoeren tegen lagere kosten mogelijk.

Verkeersveiligheid: Aanpassen Van Drinenstraat en Wijnhofstraat + overige maatregelen: PM.

Wanneer en binnen welke tijd?

Globaal uitwerken verkeersplan: Periode april-mei 2011 (basis voor gesprek met Provincie Gelderland).

Aftakken fietspad Den Elterweg – Van Dinestraat: Keuze voor variant (maart 2011) + uitvoeren (april 2011).

Realiseren tijdelijke verkeersremmende maatregelen Van Drinenstraat (juni- oktober 2011: binnen drie of uiterlijk zes maanden na realiseren aftakking fietspad).

Welke investering is nodig?

Herinrichten parkeerterreinen (inclusief riolering) : € 750.000,- (indicatie).

Aanpassen Van Drinenstraat en Wijnhofstraat + overige maatregelen: PM.

Tijdelijke verkeersremmende maatregelen Van Drinenstraat: € 8.500,-

BuurtBedrijf: Inzetten bij aanleg en onderhoud.

Nodig:

Projectleider + inzet medewerkers civiel-techniek, groen en verkeer.

Conclusie:

Uitwerken Verkeersplan in (globaal) concept is nodig als uitgangspunt voor overleg met de Provincie Gelderland voor bijdrage voor de herinrichting parkeerterreinen + maatregelen verkeersveiligheid.

Doel:

Minimaal realiseren verkeersveilige Van Drinenstraat + Wijnhofstraat (hierbij aaccent op veiligheid voor fietsers).

BUSINESS CASE 3: Het BuurtBedrijf

Opdrachtgever: Bewonerscommissie

Waarom willen we dit?

Werk voor buurtbewoners (vrijwilligers, met uitkering, op traject, op zoek naar werk).
BuurtBedrijf is een kweekvijver voor ondernemen en persoonlijke ontwikkeling.

Het BuurtBedrijf is ook een zorgzaam bedrijf. Bewoners die een tijd om allerlei redenen niet mee konden of wilden doen omdat ze teveel aan hun hoofd hebben of zonder werk zitten of op zoek zijn naar een zinvolle besteding van de dag kunnen in het BuurtBedrijf aan de slag.

Werken voor en in de buurt. Geld verdienen voor de buurt. (Extra) geld verdienen door bewoners.
Het BuurtBedrijf is ook 'de paraplu' voor de andere activiteiten in de buurt:

- Taal en Talentschool (werkgever + activiteiten), Aanleg en omleg Berkelpark (recreatie), Verkeersplan Berkelpark (uitvoeren onderdelen en onderhoud), Reclamewand en Eigen plek in de buurt.
- Groengroep
- Tuinen (groente + bloemen en planten)

Past het in wat wij willen?

(strategie)

BuurtBedrijf is synoniem voor de productiekracht (collectieve zelfredzaamheid) in de buurt. De aanpak gaat uit van eigen kracht van bewoners. Trefwoorden: stimuleren, verleiden, activeren, vrijwillig (maar niet vrijblijvend), perspectief bieden (heeft tijd nodig), persoonlijke ontwikkeling en onderneem het zelf.

Past bij beleid gemeente dat bewoners de eigen buurt beheren en op orde houden (zelfredzaamheid).

Bewoners met grote afstand tot de arbeidsmarkt de mogelijkheid geven voor een betaalde baan. (Armoedepact) (WWB, WSW, WaJong)
Startbanen, tijdelijke banen, leer-werkbanen, uitstroom naar betaald werk.

Dwarsverbanden maken met bestaande projecten en methoden (Buurtservice, Delta, Cambio).

Op welke manier(en) kan het?

Uitgangspunt is dat het BuurtBedrijf van en voor bewoners is. De zeggenschap ligt bij bewoners.
Bedrijfsvorm: Voorkeur voor Werkmaatschappij.

Structuur: Werkmaatschappij is onderdeel van de Stichting Berkelpark Zutphen. Stichting is in oprichting. Alternatieven voor bedrijfsvorm onderzoeken (o.a. VOF).

Onderzoeken of het BuurtBedrijf en Woonbedrijf Ieder1 diensten kunnen bundelen. Vooral combinatie (sociale) huismeester en Buurtbedrijf ligt voor de hand.

Wat levert het op?

(kwantitatief en kwalitatief)

Inkomsten uit diensten en activiteiten BuurtBedrijf:

- Buurtbeheer en onderhoud (grijs, groen)
- Schoonmaak (buiten en binnen)
- Klussen en reparatie (particulier en woonbedrijf: renovatie).
- Beheer (reclamewand + buurtflat)
- Diensten en service (bijvoorbeeld zorgdienst, faciliteiten recreatie)
- Activering, dagbesteding en leerwerkplaatsen
- Projecten (Idee: verkoop groente + bloemen en planten: tuinen)
- Dagbesteding en reïntegratie: WMO + Reïntegratiegelden (om- en terugploegen) (Het Plein).Rugzak zorginstellingen (dagbesteding – AWBZ).

Economisch rendement. De buurt is van en voor bewoners (zeggenschap en betrokkenheid) Participatie van bewoners (meedoen en zelf doen). Verbeteren imago van de buurt. Mooiere en goed onderhouden buurt. Kostenbesparing voor buurtbewoners, bedrijven, instellingen en overheid.

Werk, werkervaring en uitstroom naar werk.

'Terugploegen' van uitkeringen. Investeren op de korte termijn geeft rendement op de lange termijn.

Sluit aan bij cultuur van bewoners. Er is een groep die meer baat heeft bij verzelfstandiging dan in loondienst te werken. Denk aan handelaren en andere vrije beroepen. Overlevingskunstenaars laten zich niet vangen in een betaalde baan.

Benader de bedrijven, organisaties en initiatieven die in de buurt. Gebruik hun expertise, werk met ze samen of werk voor hen. Gevestigd in de buurt:

- NUON (voor nieuwe energie in de buurt)
- Volkstuinvereniging 'De Eendracht'
- Rode Kruis
- Polbeek
- Dalton College
- Sterke Reclame
- Sea Food Supplies
- Gebroeders Hofman
- Handelonderneming van Embden
- Reinink Security
- Live Designs
- Mohamed Fahmy
- Prorom Schoonmaakbedrijven
- Administratiekantoor Share
- Survey Security
- Jansen Graszoden
- Dameskapsalon Annet
- Hofman oud ijzer en metalenhandel
- Handel en Klusbedrijf Hofman

Wat zijn de risico's?

Niet (op tijd) voldoende mensen hebben om aan de vraag (opdrachten) te kunnen voldoen (matchen vraag en aanbod). Continuïteit. Geen kwaliteit leveren.
Niet goed communiceren (kromcommunicatie).

Teveel tegelijk willen. Begin met wat waarvan je zeker weet dat je het kunt uitvoeren. Start niet te breed. Kies de werkterreinen die bij de start centraal staan. Bijvoorbeeld:

- sloop en renovatie
- schoonmaak
- beheer, onderhoud en toezicht

Geen of onvoldoende kennis over regelgeving (aanbesteden en inbesteden). Is wel aanwezig bij Berkel Milieu, Delta, Cambio, Buurtservice en gemeente. Maak hier gebruik van.

Gevestigde ondernemers en bedrijven zien BuurtBedrijf als concurrentie. Inventariseer wie op welk gebied actief is en ga in gesprek over samenwerken en afstemmen. Vertel wie je bent en wat je doet bij belangenorganisaties, bijvoorbeeld MKB. PR, klantenbeheer en klanten werven is enorm belangrijk. Maak de pers en de lokale TV tot je grootste vrienden.

Wat zijn de kosten?

1. Personeel (0-urencontract voor directeur).
2. Huisvesting (begane grond vanwege inloop, plek voor medewerkers en materieel).
3. Inrichting kantoor (sponsors uit bedrijfsleven)
4. Bedrijfsvoering (werkwijze en methodes)
5. Materieel

Breng de inderdieneffecten in beeld: Maatschappelijke kosten versus economisch rendement.

Wanneer en binnen welke tijd?

Voor de zomervakantie 2011:

1. Bedrijfsvorm kiezen (mogelijkheden op de rij + kiezen).
2. Bedrijfsvoering uitwerken (partner of groep partners voor zoeken).
3. Opdrachtgevers inventariseren en opdrachten binnen halen.
4. Fondsen en subsidies inventariseren en werven.
5. Plek voor BuurtBedrijf zoeken (begane grond)

Welke investering is nodig?

Tijd (uren) van groep bewoners die het BuurtBedrijf willen opzetten en leiden.

Gevraagd: pioniersgeest.

Materieel (schoonmaak, gereedschap; afstemmen op opdrachten)

Coördinator beheer en onderhoud (uitvoeren integraal plan voor beheer en onderhoud).

Partners en Bondgenoten:

Woonbedrijf Iederl

Domined

Gemeente Zutphen

De Zutphense Uitdaging

Zorginstellingen (GGNet, Dimence, Tactus en GGD)

ROC (ervaringsprofielen, certificaten, EVC, EVP (nieuw) (laagdrempelig)

Het Plein

Polbeek

Rode Kruis

Hanzeborg

2Switch

DaAr (trajectbegeleiding + kenniscentrum)

Tactory (Tactus)

Ondernemers in de wijk

Aandachtspunten:

Noem iedereen die mee doet in het BuurtBedrijf 'werknemer'. Maakt niet uit of het om een vrijwilliger, betaalde werknemer of iemand die op traject zit gaat.

Maak duidelijke bedrijfsregels.

BUSINESS CASE 4: Taal & Talentschool

Opdrachtgever: Bewonerscommissie

Waarom willen we dit?

Taal is horen, luisteren, verstaan, vertellen, begrijpen en begrepen worden.

Je talenten kennen en gebruiken, weten en doen wat je wilt en goed kunt klinkt eenvoudig maar is het vaak niet.

De Taal & Talentschool is een plek in Berkelpark waar de bewoner de taal leert, thuis raakt in Nederland en zijn of haar (onvermoede) talenten ontdekt en er mee aan de slag gaat.

Past het in wat wij willen?

(strategie)

Het project 'Talentvolle en zorgzame buurt' stopt in 2012. Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling, ontdekken wat je kunt en wilt en daarmee iets doen wat bij je past voor jezelf, een ander of de buurt, blijft nodig.

Op welke manier(en) kan het?

De Taal & Talentschool begint met activiteiten in de huiskamer. Thuis bij de docent die in de buurt woont. Het accent ligt bij de start op taal:

1. Letters bakken (praten, bakken, eten en leren).
2. De Berkelkrant (samen schrijven).
3. Dichter in de buurt (creatief schrijven).
4. Taal tekenen (taal verbeelden).

Opzet is deze activiteiten geleidelijk uit te breiden.

Door in te haken op leerbehoeftes van bewoners die meedoen in het BuurtBedrijf.

Of aan te sluiten bij initiatieven als Samen Buiten (activiteit voor kinderen).

Wat levert het op?

(kwantitatief en kwalitatief)

Bewoners leren in de buurt, dichtbij hun eigen huis. Les op maat. Zelfvertrouwen en eigenwaarde.

Een certificaat of diploma.

Betrokken bewoners die mee kunnen doen en kansen pakken.

Werk en inkomen voor de docent(en).

Inkomsten: Sponsors en donateurs, subsidies en lesgeld.

Wat zijn de risico's?

Continuïteit. Financiering per activiteit. Vraagt doorzetten, creativiteit en ondernemerszin.

Wat zijn de kosten?

Uitgaven voor:

1. Docent(en)
2. Materialen en methodes
3. Organisatiekosten (website + sociale media).

Wanneer en binnen welke tijd?

2011 – Programma uitwerken (inhoudelijk + kosten) en presenteren. Sponsors en donateurs werven.
Starten met activiteiten.

Welke investering is nodig?

Investering is minimaal. Lesmateriaal is gratis te krijgen. De grootste kostenpost is de website en public relations. Inkomen komt vooral uit donaties en sponsorgeld via internet (crowd-funding). Relatiebeheer is belangrijk.

BUSINESS CASE 5: De Reclamewand

Opdrachtgever: Bewonerscommissie

Waarom willen we dit?

Het is een goede manier om geld te genereren voor de buurt.
Verbeteren imago. Media Exposure. Ruimte om dit te doen.

Past het in wat wij willen? (strategie)

Ja. Inkomsten uit reclamewand kunnen gebruikt worden voor financieren en faciliteren andere activiteiten (oa klimwand: Arnhem – CIOS - Valkenhuizen). Berkelpark krijgt hierdoor extra aandacht en bekendheid.
Stichting Berkelpark Zutphen (i.o).

Op welke manier(en) kan het?

Video wall. Leds (screen en piksels). Projecteren (beamer). Op textiel (frame). Uitvoeren in graffiti. Scrollers (verschillende vormen)
Zeld doen of uitbesteden (en percentage pakken) ?

Wat levert het op?

(kwantitatief en kwalitatief)
€ - Uitzoeken (Reclame – Goodwill)
Bekendheid + Imago verbeteren
Uitbesteden (percentage pakken)

Wat zijn de risico's?

Overlast (geluid + afleiding wegverkeer – 'Tatjanatest') (voorbeeld KPN)
Welke vergunning(en) nodig (Welstand?). Hinderwet – Bouwvergunning.
Kwetsbaar + vernielingen?

Wat zijn de kosten?

Afhankelijk van de manier waarop. Prijsinfo nodig. Systemen (manieren) inventariseren en kosten bepalen.
Verzekeringen (WA – Object)
Plaatsen materiaal.
Onderhoud en reparatie.
Verwervingskosten.
Vergunning(en) (leges)
Energie.

Wanneer en binnen welke tijd?

1. Uitzoeken manieren waarop bij reclamebedrijven (Arjan Melger).

Bronnen o.a.: Reclamebureau Hollands Pracht – Mediabedrijf

2. Vergunningen + Voorwaarden (Chantal Elskamp)

Ook inventariseren en analyseren:

- klanten
- vormen
- kosten
- aanbieders
- voorwaarden
- bedrijfsvorm

Mogelijke klanten:

- Nutsbedrijven, UPC, KPN, Zeeman
- Leger
- Bokbier
- Pensioenfondsen
- Overheid
- IKEA (Easyflat)
- Overheid
- Lokale en regionale bedrijven

Welke investering is nodig?

Afhankelijk van de manier waarop.

Zelf doen of uitbesteden.

Opmerkingen:

Combinatie met zonnepanelen (energie reclamewand).

Kosten: Aanschaf zonnepanelen.

Combinatie: TV (centraal)

Kosten: Aanschaf sateliet

Businesscase 6 'Plek in de Buurt'

Opdrachtgever: Bewonerscommissie

Waarom willen we dit?

Buurtbewoners kunnen terecht in de buurtflat. Deze ruimte is te klein voor grotere activiteiten en bijeenkomsten. Hiervoor is een grote(re) accommodatie nodig.

Past het in wat wij willen?

(strategie)

Voorkeur gaat uit naar een eigen permanente accommodatie voor activiteiten én gebruik kunnen maken van de buurtflat na 2011. De buurtflat is dan vooral voor inloop, hulp en advies, overleg, kantoor bewonerscommissie en kleinschalige activiteiten. De accommodatie voor activiteiten die meer ruimte vragen zoals bijeenkomsten met bewoners, cursussen, workshops, kinderactiviteiten. Een eigen permanente accommodatie (hart van de buurt) lijkt voorlopig niet haalbaar (geen of onvoldoende budget).

Op welke manier(en) kan het?

Gebruik van de buurtflat na 2011 is mogelijk wanneer Woningbedrijf Ieder1 deze beschikbaar blijft stellen. De flat kan dan beheerd worden door het BuurtBedrijf.

Voor activiteiten waarvoor een grotere ruimte nodig is wordt gedacht aan (mede)gebruik van bestaande accommodaties in de buurt. Dit zijn in de eerste plaats Het Rode Kruisgebouw en het Dalton College. In de tweede plaats: De Polbeek.

Uitgangspunt voor medegebruik is: Dienst en wederdienst. In ruil voor bijvoorbeeld onderhoud groen of schoonmaak kan een accommodatie een x-aantal uren worden gebruikt.

Wat levert het op?

(kwantitatief en kwalitatief)

Optimaal gebruik van bestaande accommodaties in de buurt.

Betere relatie en aanknopingspunten voor samenwerking met het Rode Kruis, het Dalton College en De Polbeek.

Wat zijn de risico's?

Accommodatie is niet beschikbaar op momenten dat dit nodig is. Vraagt goede planning, flexibiliteit (uitwijken naar andere accommodatie) en communicatie (informerende bewoners over de plek waar de bijeenkomst is).

Wederdienst moet naar tevredenheid van de gebruiker zijn. Zorg en controle nodig dat dit goed wordt gedaan. Oplossing: Inzet BuurtBedrijf en huismeester.

Wat zijn de kosten?

Tijd (uren) die nodig zijn de wederdienst uit te voeren.
Kosten voor materiaal en middelen die hiervoor nodig zijn.
Inzet BuurtBedrijf en/of (sociale) huismeester.

Wanneer en binnen welke tijd?

Met Rode Kruis en Dalton College worden de wensen en mogelijkheden besproken.
Duidelijkheid voor de zomervakantie 2011.

Welke investering is nodig?

Geen. Gaat om uitrui van diensten (sociale economie).