

TOT HIER
EN NU
VERDER!

Businessplan 2015-2017

Opbouw plan

1. Aanleiding voor het plan
2. De Uitdaging
3. De Delftse Uitdaging 2014
4. Werkgebied Delftse Uitdaging
5. Vooruitblik 2015-2017
6. Transitieplan

1. Aanleiding voor het plan(1)

Aanleiding

In Delft was de Stichting Bedrijf en Samenleving (B&S), opgericht in 2009, actief met het verbinden van Bedrijven en Maatschappelijke organisaties. Het team was in loondienst en stopte i.v.m. persoonlijke ambities eind 2013. Het was een perfect moment om de organisatie onder de loep te nemen. In de huidige tijden past een nieuwe aanpak. Hoe kunnen we meer bereiken met minder geld? Hoe kunnen we het eigenaarschap meer bij de aangesloten partijen brengen/laten?

Besluit door de betrokkenen

Het concept van De Uitdaging wordt onderschreven en gezien als vorm, die past bij de Delftse Samenleving om Maatschappelijk Betrokken Ondernemen te organiseren, stimuleren, waardoor de hulpvaardigheid van bedrijven bij maatschappelijke organisaties toeneemt en de leefbaarheid in de Delftse samenleving verbetert.

Wat zijn de verschillen tussen B&S en De Uitdaging?

1. De B&S medewerkers organiseerde alles zelf en waren in loondienst.

Bij de Uitdaging wordt het uitvoerende werk door tientallen vrijwilligers uit het bedrijfsleven gedaan. Voor elke nieuwe dienst wordt een groep mensen geformeerd die op afstand door de ingehuurde manager ondersteund worden. Zo kan er opnieuw en opnieuw uitgebreid worden zonder extra kosten voor De Uitdaging.

1. Aanleiding voor het plan (2)

2. De organisatiestructuur verschilde totaal. Van een centraal team met Bestuur naar een vrijwilligersorganisatie met een Matchgroep, PR-groep, Bestuur, Adviesgroep, coördinatoren en operationeel team.
3. De Partners steunden B&S met 2000 euro per jaar en kregen daar diensten voor zonder zelf veel inspanning te verrichten.
Funding door de Founders in het concept van De Uitdaging bedraagt 5000 euro per jaar en vraagt tevens om bedrijfsvrijwilligheid. Afbreukrisico was aanwezig.
4. Om de transitie te maken en het initiatief door te ontwikkelen zijn subsidies nodig. Gestreefd wordt om in 2017 zelfstandig verder te gaan.

Conclusie:

De Transitie van Bedrijf en Samenleving naar het concept Delftse Uitdaging is op zich al een uitdaging en vraagt een gedegen plan.

Het opzetten en laten werken van de Delftse Uitdaging is te vergelijken met het opzetten van een nieuwe Uitdaging.

Het managen van de verwachtingen van de deelnemende bedrijven en maatschappelijke organisaties en het bouwen en activeren van de vrijwilligersorganisatie vraagt echter meer inspanning.

Uitgangspunt blijft “ De beweging benutten en transformeren”

De noodzaak tot het aanvragen van subsidies gezien het ontbreken van Eigen Vermogen om de transitie te maken en verder het initiatief door te ontwikkelen.

2. De Uitdaging (1)

Inleiding

Om de vertaling naar de Delftse Uitdaging te kunnen maken en ook de impact van de transitie te duiden schetsen we de formule van De Uitdaging.

De wil is er, de uitvoering blijft achter.

De Uitdaging gelooft dat bedrijven bereid zijn om zich in te zetten voor de lokale samenleving waarbinnen het bedrijf een plek heeft. Maar de kloof tussen de vraag van maatschappelijke organisaties en de bereidheid van het bedrijfsleven en het daadwerkelijk in actie komen is vaak te groot. De ervaring heeft geleerd dat veel bedrijven best een maatschappelijke bijdrage willen leveren, maar in de praktijk het zicht op de vraag én de coördinatie op de invulling hiervan missen (vraag niet concreet/onduidelijk, vraag te groot, te veel vragen). Een verbindende schakel kan zorgen dat het niet bij goede voornemens blijft. De formule van De Uitdaging legt verbinding en brengt organisaties en mensen in beweging.

2.1 MVO/MBO: verantwoord of betrokken; een wereld van verschil.

MVO wordt door Willem Lageweg, directeur MVO Nederland, uitgelegd als “een nieuwe integrale visie op ondernemerschap waarbij de ondernemer, behalve streven naar winst (Profit), ook rekening houdt met het effect van de activiteiten op het milieu (Planet) en waarbij de ondernemer oog heeft voor menselijk aspecten binnen en buiten het bedrijf (People). Het is van belang een balans te vinden tussen deze drie P's.”

Maatschappelijk Betrokken Ondernemen daarentegen bezit de term ‘betrokken’, in plaats van ‘verantwoord’. Bij MBO gaat het om het geven van steun aan maatschappelijk initiatieven en om het tonen van betrokkenheid bij maatschappelijke vraagstukken in de directe of indirecte omgeving van de onderneming. Precies deze steun en betrokkenheid wil de Nederlandse Uitdaging invullen met lokale Uitdagingen.

2. De Uitdaging (2)

2.2 Missie van de Uitdaging

Verbindingen leggen tussen bedrijven die iets te bieden hebben en maatschappelijke organisaties die daarmee geholpen kunnen worden en bouwen van een duurzaam MBO Platform.

2.3 Formule van de Uitdaging

De Uitdaging is een bedrijvennetwerk dat gericht is op het tot stand brengen van verbindingen tussen het lokale bedrijfsleven inclusief bestaande netwerken en serviceclubs enerzijds en anderzijds maatschappelijke, culturele, zorg- en onderwijsorganisaties, met als doel om de leefkwaliteit van de bewoners in de betreffende gemeente te verbeteren.

Vragen vanuit het maatschappelijk veld (vaak stichtingen of verenigingen die actief zijn op het gebied van zorg, cultuur of sport) komen binnen bij de Uitdaging. Een ondernemersgroep beoordeelt de aanvragen en wijst uit haar midden een projecteigenaar aan die er voor zorgt dat het beoogde eindresultaat wordt bereikt. Het gaat hierbij vooral om bijdragen van bedrijven op het gebied van kennis en kunde, extra handen en materialen.

De continuïteit van een Uitdaging wordt geborgd door de organisatie te beleggen bij een manager. Deze maakt afspraken met het bestuur over de inzet en de taken. Per Uitdaging wordt bekeken hoeveel uren per week benodigd zijn, waarbij is aangetekend dat tot een inwoner aantal van ongeveer 60.000 meestal 8 uur per week wordt besteed. De financiën worden bijeengebracht door het bedrijfsleven en de gemeente.

De Uitdaging geeft antwoord op vragen als:

- Hoe kan ik Maatschappelijk Betrokken Ondernemen opzetten voor mijn bedrijf?
- Ik wil als bedrijf iets doen met mijn personeel voor een vrijwilligersorganisatie. Bij wie moet ik zijn?
- Ik wil ondersteuning bieden aan vrijwilligersorganisaties die op zoek zijn naar menskracht, materialen of middelen. Maar hoe? Mijn vereniging heeft behoefte aan materialen, middelen, menskracht: wie kan me helpen?

2. De Uitdaging (3)

2.4 Kritische succesfactoren

De kritische succesfactoren van succesvolle Makelaars in MBO in Nederland zijn (samengevat):

1. Tripartite model, (motivatie voor bereiken) zowel in organisatiestructuur als financieringsmodel. Hierbij is betrokkenheid van gemeente én bedrijven cruciaal.
2. Eigen identiteit c.q. onafhankelijke organisatievorm, goede contacten met (lokale) media.
3. Vraaggericht werken; waarbij primair vanuit de vraag van bedrijven wordt gewerkt, of primair vanuit maatschappelijke organisatie of vereniging of een mix.
4. Inspelen op ontwikkelingen en vraagstukken in de (lokale) samenleving vanuit het belang van alle betrokken partijen (win-win situatie).
5. De kracht van het lokale netwerk/ infrastructuur: sleutelfiguren uit lokale gemeenschap betrekken bij je organisatie.
6. Professionele, resultaatgerichte dienstverlening van de Makelaar in MBO en zijn/haar bereikbaarheid.

1.7 De maatschappelijke meerwaarde van een lokaal MBO netwerk

- maatschappelijke organisaties worden door ondersteuning van de Uitdaging en het bedrijfsleven deskundiger in het uitvoeren van de werkzaamheden;
- door positieve PR en stimulans organisaties in staat zijn meer deelnemers en vrijwilligers te vinden en te enthousiasmeren;
- door ondersteuning met kennis en kunde (fiscaal, juridisch, bouwtechnisch en ook financieel) veel mensen de mogelijkheid geeft om te blijven besturen zonder te veel last te hebben van angst voor bestuurlijke aansprakelijkheid.

2. De Uitdaging (4)

- de sociale cohesie versterkt wordt door de vele contacten die men in het netwerk van de lokale makelaar kan leggen en de verbindingen die hierdoor tot stand komen.
- de contacten en matches tussen ideëel en commercieel zorgen voor begrip tussen beide werelden. Zij leveren een positieve bijdrage aan imago- en beeldvorming van mensen in achterstandsituaties, tussen autochtoon & allochtoon, tussen mensen mét en zonder functiebeperking, tussen oud en jong.

1.8 Meerwaarde voor alle partijen om een MBO makelaar in te zetten

(bron: input bedrijvennetwerk MVO Nederland, Business in the Community UK).

1. Prestatiegericht: boekt resultaten, kan werkveld activeren
2. Communicatie: maakt activiteiten zichtbaar; inspireert en enthousiasmeert lokale bedrijfsleven MBO (menskracht, materialen en middelen)
3. Kennis van marktgebied en sterk netwerk van gemeente, bedrijven en maatsch.org.
4. Innoveren: in staat om maatschappelijke thema's te koppelen
5. Bespaart tijd en middelen
6. Maakt het gemakkelijk om te starten als je bedrijf nog geen community programma heeft
7. Makelaar kent lokale maatschappelijke thema's en vraagstukken en kan hier een effectieve link naar maken; kan als onafhankelijke derde partij advies en toegang tot 'best practices' geven.

Makelaar in MBO is eigenlijk niet het juiste woord voor deze functie, aangezien de persoon veel meer doet: hij/zij is inspirator, bemiddelaar, adviseur, ontwikkelaar, organisator, begeleider, MBO-deskundige.

2. De Uitdaging (5)

1.9 Steen in de vijver effect

Starten met een lokale Uitdaging is een investering. Daarna kan een steen in de vijver effect ontstaan. Wanneer een infrastructuur is opgebouwd binnen bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties, kan het aantal matches groeien. Er ontstaat lokaal financieel draagvlak. Partners worden gevonden in de overheid, woningcorporaties, fondsen en bedrijven. Samen met deze partners wordt aan de Uitdaging invulling gegeven die impact heeft op de lokale samenleving.

1.10 Oranje Fonds Groeiprogramma

(bron www.oranjefonds.nl/oranjefonds/groeiprogramma)

Gerda Geurtsen is geselecteerd als sociaal pionier om deel te nemen aan dit groeiprogramma.

Het Groeiprogramma, door het Oranje Fonds ontwikkeld samen met McKinsey & Company, biedt sociale pioniers een intensief training- en coachprogramma. Met de hulp van een persoonlijke coach uit het bedrijfsleven en steun van diverse experts op het gebied van strategie, organisatie, financieel management, transparantie en communicatie versterken de pioniers hun organisatie en vertalen zij hun groeiambities in een onderbouwd ondernemingsplan voor de komende jaren.

1.11 Landelijke expertise lokaal benutten

Alle lokale Uitdagingen worden ondersteund door de coöperatie Nederlandse Uitdaging. Zij ondersteunt de plaatselijke besturen, managers en teams en faciliteert en begeleidt met training, expertise, een kwaliteitshandboek, intranet, netwerken, vernieuwende concepten, website etc.



2. De Uitdaging (6)

1.12 Uitdagingen in Nederland

De formule van de Uitdaging wordt binnen heel Nederland op diverse plaatsen toegepast. Van alle gestarte Uitdagingen is er nog geen gestopt. Inmiddels bestaat het netwerk uit 27 lokale uitdagingen en ook in 2015 worden in diverse steden nieuwe Uitdagingen opgericht. (zie www.denederlandseuitdaging.nl)

3. De Delftse Uitdaging 2014(1)

Benutten wat er is en uitbouwen

Zoals in hoofdstuk 1 geschetst is, is eind 2013 het besluit genomen om zo snel mogelijk onder de naam Stichting Delftse Uitdaging de werkzaamheden van Bedrijf en Samenleving (B&S) voort te zetten om het concept van De Uitdaging te kunnen benutten! Gekozen is om:

1. De statuten te wijzigen (17 april 2014)
2. Een manager aan te trekken om de lopende zaken en de transitie te begeleiden
3. Het bestuur van B&S te benoemen in de nieuwe stichting
4. Het Eigen Vermogen van B&S te benutten voor het jaar 2014 (zie financieel jaarverslag 2014)

Wat is er gebeurd in het overgangsjaar 2014?

Overleg met de Stakeholders van B&S om draagvlak te creëren voor De Uitdaging.

Het draagvlak binnen de Founders (vh de Partners) voor een MBO platform bleef aanwezig.

Informatiebijeenkomsten voor de Maatschappelijke organisaties om ook daar draagvlak te peilen.

Het grootste deel van de Bedrijven en Maatschappelijke organisaties gaven commitment voor de nieuwe organisatiestructuur.

De werving van vrijwilligers uit bedrijven voor de Matchgroep is opgestart.

De Social Mondays, bijeenkomsten voor MO en Bedrijven, zoals men gewend was bij B&S, zijn voortgezet. Is nog geen onderdeel van De Uitdaging.

De Beursvloer is in april 2014 een succes geweest met 189 matches.

Een Kerstmarkt is samen met een aantal Bedrijven en MO's georganiseerd.

3. De Delftse Uitdaging 2014 (2)

Status eind 2014

De transitie naar de vrijwilligersorganisatie is onder begeleiding van de toenmalige manager onvoldoende gemaakt. De verwachtingen in de markt m.b.t. de rol van de manager waren gelijk gebleven aan de verwachtingen aan het team van B&S.

Het bestuur heeft in overleg met de manager besloten om het contract niet te verlengen.

Een nieuwe manager is aangetrokken, die conform het concept De Uitdaging, ingehuurd wordt en zelfstandig ondernemer is. Hierdoor is niemand meer in loondienst.

Initiatief en draagvlak

Gemeente Delft en de Rabobank hebben hun draagvlak en betrokkenheid bij de Delftse Uitdaging schriftelijk bevestigd. Ook Woonbron, RodiMedia Z-H, NEN, Werkse!, Ipse de Bruggen, B&L Accountants, Pieter van Foreest, bpd (vh Bouwfonds), GAMMA en Tremani hebben hun medewerking toegezegd in de vorm van Founderschap.

Tevens is een impactanalyse beschikbaar waaruit blijkt dat er zeker draagvlak is bij de Maatschappelijke Organisaties voor het vervolg van B&S in de vorm van de Delftse Uitdaging.

In Delft zijn veel betrokken mensen actief in stichtingen en verenigingen om het leven in de gemeente leefbaarder en leuker te maken. De maatschappelijke betrokkenheid onder de bedrijven is groot, maar men heeft nog onvoldoende beeld waar ondersteuning wenselijk is en ook in welke vorm.

3. De Delftse Uitdaging 2014 (3)

De organisatie

De Matchgroep is eenmalig bij elkaar geweest en heeft nog geen daadwerkelijk rol gekregen, terwijl hier het eigenlijk werk van Matching grotendeels dient plaats te vinden.

Projecten

Naast het maken van matches, zoals hierboven beschreven, zijn er meer projecten binnen een lokale uitdaging mogelijk. Deze projecten zijn nog concepten en besluiten over opzet en organisatie worden in 2015 genomen.

1. Spullenbank (is nog in beginfase)

- Een Spullenbank wordt meestal bij de start van de stichting opgezet. Bedrijven die overtollig meubilair hebben, soms verouderd van model, maar nog héél en goed bruikbaar, stellen dit beschikbaar aan de Spullenbank. Een jonge hond uit de matchgroep zal hiervoor de coördinator zijn. Hij/zij zet het aanbod aan meubels en andere spullen uit bij de stichtingen/verenigingen/ organisaties in beide gemeenten. Zo coördineren we een match om spullen direct van A naar B te brengen. In voorkomende gevallen kan ook het transport worden gematcht. Zijn er veel matches omtrent spullen, dan zullen we vaste afspraken maken met een aantal transporteurs in de regio voor de inzet per toerbeurt bij voorbeeld.
- Zijn er mooie Spullen waarvoor niet direct een afnemer is, dan zorgt de lokale Uitdaging voor een kleine opslagruimte zodat deze spullen niet verloren gaan. Zijn na verloop van tijd de Spullen allemaal uitgegeven, dan vraagt de lokale Uitdaging opnieuw aan bedrijven om spullen aan te leveren.

3. De Delftse Uitdaging 2014 (4)

2. Kadootjesbank (Besluit in 2015 en opzetten in 2016)

Meestal in het tweede jaar van een Uitdaging wordt een Kadootjesbank opgericht. Bedrijven wordt verzocht om hun overtollige relatiegeschenken af te staan aan deze Kadootjesbank, ten gunste van verenigingen/stichtingen die hun vrijwilligers eens in het zonnetje willen zetten met een (eindejaars-)geschenk.

3. Huisraadbank (Besluit in 2015 en opzetten in 2016)

In de stad of regio waarin sommige lokale Uitdagingen opereren wordt verborgen armoede geconstateerd. In die gevallen kan een Huisraadbank worden opgericht. Hiervoor wordt samengewerkt met maatschappelijk werk, om zodoende niet rechtstreeks voor allerlei particulieren aan de slag te gaan, maar om te zorgen dat deze mensen ook bij maatschappelijk werk in beeld komen. Zij kennen de mensen en kennen ook de eventuele indicatie. De Huisraadbank werkt ongeveer op het niveau van de Voedselbank.

Een Huisraadbank wordt eerst opgericht als uit gesprekken met maatschappelijk werk blijkt dat het een noodzaak betreft.

4. Klussenbank (Besluit in 2015 en opzetten in 2016)

Als in het gebied waarin de lokale Uitdaging werkzaam is, blijkt dat er een structureel aanbod is aan klussen waarvoor vrijwilligers nodig zijn, kan een Klussenbank worden opgericht. E.e.a. zal blijken uit het soort aanvragen bij de matchgroep. Er zal dan standaard geworven worden voor vrijwilligers uit het bedrijfsleven om deze klussen te doen.

3. De Delftse Uitdaging 2014 (5)

5. *Expertenbank(Besluit in 2015 en opzetten in 2016)*

Afhankelijk van het soort aanvragen bij de matchgroep, kan een groep ervaren mensen worden opgericht die als expert willen optreden. Hierdoor hoeft niet telkens opnieuw bij voorbeeld een communicatiedeskundige te worden gezocht, maar kan de communicatiedeskundige die zich aan de Expertenbank wil binden, een paar keer per jaar worden ingezet om aan verenigingen/stichtingen hun kennis over te dragen. Dit kunnen experts zijn over welk onderwerp waaraan behoefte is bij de lokale Uitdaging.

6. *Nldoet*

Het Oranjefonds organiseert éénmaal per jaar (in maart) de landelijke Vrijwilligersdagen: NLdoet. Bij meerdere Uitdagingen is NLdoet een project dat wordt gecoördineerd i.s.m. sociaal-cultureel/welzijnswerk. De Uitdaging neemt het bedrijvendeel voor de rekening en roept door de inzet van het netwerk bedrijven op om klussen uit de eigen regio te adopteren. Deze (groepen) vrijwilligers worden gematcht met een aangeboden klus.

In 2014 was de rol beperkt tot communiceren via social media. In 2016 wordt de rol zoals hier beschreven.

7. *Beursvloer (in 2014 nog vanuit B&S georganiseerd)*

Bij meerdere Uitdagingen is de Beursvloer een project dat wordt gecoördineerd. De Beursvloer is als het ware een snelkookpanversie van wat de Uitdaging het gehele jaar door organiseert m.b.t. matches. In een paar uurtjes tijd worden bedrijven en verenigingen/stichtingen bijeen gebracht om matches te maken. E.e.a. begeleidt door matchgroepleden en een spreekstal-meester (prominente lokale figuur) om aanbod en aanvragen bekend te maken. Het doel dat dit op deze manier gebeurt, is dat er altijd mensen zijn die iets bij voorkeur zelf willen regelen en het niet uit handen willen of durven geven. Bij de Beursvloer krijgen zij die gelegenheid. Voor bedrijven is het een mooie manier om zichtbaar te zijn en te netwerken.

3. De Delftse Uitdaging 2014 (6)

9. Delftse Zaak

De Delftse Zaak is een initiatief van de Founders van Delftse Uitdaging.

De Delftse Zaak kan en wil een structureel samenwerkingsverband worden, waarbij bedrijven en de Delftse bevolking van maatschappelijke organisaties maatschappelijk verantwoorde producten afnemen.

De Delftse Uitdaging helpt hieraan bekendheid te geven, stimuleert en faciliteert en denkt mee. In 2014 is een kleinschalige Kerstmarkt georganiseerd.

4. Werkgebied Delftse Uitdaging 2014 (1)

4.1. Demografische kaart

Delft heeft voor het eerst in zijn bestaan de honderdduizend inwoners bereikt. Op 1 januari 2014 telde Delft 100.061 inwoners, dat zijn er 953 meer dan op 1 januari 2013. Sinds 2005 neemt het aantal inwoners toe.

Delft is een typische studentenstad. In vergelijking met Nederland heeft Delft verhoudingsgewijs veel meer personen in de leeftijdsgroep van 20-29 jaar, met name bij de mannen. In Delft zijn er daarentegen relatief minder 0-14 jarigen en 40-79 jarigen.

3.2 Werkgebied

Het werkgebied van de lokale Uitdaging zijn alle wijken van de gemeente Delft.

Delft is verdeeld in 13 wijken en heeft een oppervlakte van 24,06 km²:

Wijk 11 – Binnenstad	Wijk 12 – Vrijenban	Wijk 13 - Hof van Delft	Wijk 14 - Voordijkshoorn
Wijk 16 - Delftse Hout	Wijk 22 - Tanthof West	Wijk 23 - Tanthof Oost	Wijk 24 – Voorhof
Wijk 25 – Buitenhof	Wijk 26 – Abtswoude	Wijk 27 – Schieweg	Wijk 28 - Wippolder
Wijk 29 – Ruiven			

Het gedeelte Poptahof in de wijk Voorhof (Delft) wordt nog wel eens gezien als een aparte wijk, terwijl dit niet het geval is (buurten Poptahof-Noord en Zuid). Ook de Harnaschpolder is geen wijk, maar onderdeel van de wijk Voordijkshoorn.

4. Werkgebied Delftse Uitdaging 2014 (2)

4.3 Het bedrijfsleven

In 2013 waren er in de gemeente Delft 50.520 banen verdeeld over 5.600 werkgevers. Hierin zijn zowel fulltimers, parttimers en uitzendkrachten meegenomen. In 2012 waren dit nog 51.130 banen, wat een afname is van 1,21% (bron: www.oozo.nl)

De grootste/belangrijkste sectoren zijn: Onderwijs Zorgsector Techniek. Diverse kennisinstituten en kennisgeoriënteerde bedrijven maken van Delft een stad van innovatie.

Aantal bedrijven: 4.361 (bron: www.oozo.nl)

4.4 Businessclubs en netwerken

- Delft ICT kring Delft Design VNO-NCW west YES!Delft
- Breakfast for Profit Koninklijk Horeca Dea Dia Communication Network
- Technet Delft De Ronde Tafel Het Meisjeshuis VOC Delft
- Open Coffee Delft Zorg en Techniek MKB-Delft Bedrijvenkring Schieoevers
- Ondernemend Delft

Bron: www.delft.nl

Verder wordt de samenwerking gezocht met Lions en Rotary.

4.5 Maatschappelijk profiel

Aantal Maatschappelijke Organisaties wordt momenteel in kaart gebracht door de gemeente. Laatste schatting was 850. Aangesloten bij de Sportraad zijn 85 verenigingen (Sport en Recreatie). Circa 45 bewonersinitiatieven/ Buurtgroepen zijn actief. (bron: gemeente Delft, M. Martens)

4. Werkgebied Delftse Uitdaging 2014 (3)

4.6 SWOT-analyse

Sterkte	Zwakte
<ol style="list-style-type: none">1. Groot lokaal netwerk2. Intermediair (spin in 't web)3. Lokale inbedding4. Werkmethoden5. Kennis, middelen, geld	<ol style="list-style-type: none">1. Imago maatschappelijk organisaties2. Kloof tussen bedrijfsleven en maatschappelijk organisaties
Kansen	Bedreigingen
<ol style="list-style-type: none">1. Groeiende aandacht voor MBO en duurzaamheid.2. Ambitie op MBO gebied bij bedrijven in de gemeente Delft3. Ruimte voor MBO platform4. Samenwerking met stadsraad, wijkplatform en belangenbehartigers	<ol style="list-style-type: none">1. Economische ontwikkelingen (crisis) (bezuinigingen)

Vooruitblik 2015-2017 (1)

Wat is er eind 2015 gerealiseerd?

1. De structuur van de vrijwilligersorganisatie conform het Concept De Uitdaging staat inclusief de bemensing vanuit de Bedrijven:
 - De Matchgroep is voltallig en gevormd vanuit Founders en Bedrijven.
 - Het bestuur bestaat uit 5 personen om de continuïteit te waarborgen.
 - Het operationele team: manager en vrijwilligersteam
 - Het ondersteunend team incl. de PR-groep
 - De adviesgroep is actief
2. Het gedachtegoed en de werkwijze is bekend bij de betrokken bedrijven en maatschappelijke organisatie en wordt ook gewaardeerd.
3. Het matchingsproces is gestroomlijnd en de monitoring is maandelijks georganiseerd.
4. De website volgens het concept De Uitdaging
5. Het CRM/administratiesysteem is geïmplementeerd.
6. Het aantal Founders is gestegen van 12 naar 15.
7. Het aantal Vrienden (Bedrijven en Maatschappelijke organisaties) is gestegen van 100 naar X
8. 6 Themabijeenkomsten voor Maatschappelijke organisaties en Bedrijven n.a.v. Behoefteteiling
9. De communicatie verloopt tevens via Social Media

Het draait om Ontmoeten & Matchen met zo min mogelijk kosten, een zo groot mogelijke impact
Noodzakelijk daarvoor is tevens het optimaliseren van onze processen en onze automatisering

Vooruitblik 2015-2017 (2)

Resultaat eind 2016

De Delftse Uitdaging werkt conform het concept.

Founders en Vrienden zijn ambassadeurs en de werving geschiedt dus ook op die wijze.

Men ervaart De Uitdaging als daadwerkelijke ondersteuning bij het realiseren van de ambities.

De Matchgroep werkt zelfstandig

Een groep vaste bedrijfsvrijwilligers verzorgt de ondersteunende taken

De PR groep werkt volgens een communicatieplan en meet ook de impact

Matches zijn de core-business

Vernieuwende projecten, afhankelijk van de behoefte in de markt worden in gezamenlijkheid opgepakt.

We zijn al minder afhankelijk geworden van subsidies

Het gedachtegoed van Delftse Uitdaging is verankerd binnen de stad

We hebben 15 founders i.p.v. 12 met een bijdrage à €5000,- i.p.v. €3000,- per jaar

Significante impact: grote rol van betekenis spelen voor de bedrijven en MO's in de stad

Grote bekendheid: alle toonaangevende bedrijven en MO's moeten ons weten te vinden

Vooruitblik 2015-2017 (3)

Resultaat eind 2017

Optimaliseren van de werkwijze

Founders en Vrienden zijn ambassadeurs en blijven de werving voortzetten.

Men ervaart De Uitdaging als daadwerkelijke ondersteuning bij het realiseren van de ambities.

De Matchgroep werkt zelfstandig

Een groep vaste bedrijfsvrijwilligers verzorgt de ondersteunende taken

De PR groep werkt volgens een communicatieplan en meet ook de impact

Matches zijn de core-business

Vernieuwende projecten, afhankelijk van de behoefte in de markt worden in gezamenlijkheid opgepakt.

We zijn onafhankelijk geworden van subsidies

Het gedachtegoed van Delftse Uitdaging is verankerd binnen de stad

We hebben 18 founders i.p.v. 15 met een bijdrage à €5000,- per jaar

Significante impact: grote rol van betekenis spelen voor de bedrijven en MO's in de stad

Grote bekendheid: alle toonaangevende bedrijven en MO's weten ons te vinden

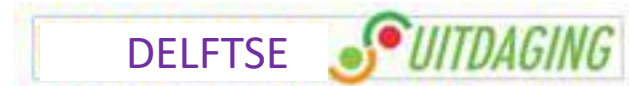
Er zijn verschillende structurele verbindingen tussen bedrijven en MO's in de stad werkend!

Transitieplan

Van



Naar de



Stand van zaken begin 2015

Begin 2015

Alle elementen van het Concept De Uitdaging staan nog in de kinderschoenen of waren nog niet in gang gezet. De nieuwe werkwijze volgens De Uitdaging was nog onbekend. Wel is er draagvlak bij de 12 Founders en de vrienden (bedrijven en maatschappelijke organisaties) voor een MBO-platform/De Uitdaging.



De noodzaak om nu daadwerkelijk gestructureerd de transitie verder vorm te geven wordt onderschreven door de betrokken partijen: Bestuur, Founders en vrienden.




In hoofdlijnen:

- Het inrichten en laten werken van de Matchgroep
- Een groep vaste vrijwilligers aantrekken vanuit de Bedrijven voor ondersteunende taken
- Een PR groep inrichten
- Projecten
- Verhogen van de matching van vraag en aanbod

Hierna volgt een overzicht van:

1. De transitie van activiteiten van B&S naar Delftse Uitdaging.
2. De organisatie volgens concept (zwart) en grotendeels nog te organiseren voor de Delftse Uitdaging. (blauw)
3. Stappenplan 2015-2016-2017
4. Meerjaren begroting 2015-2016 (apart document)

Activiteiten Bedrijf & Samenleving	In nieuwe model Delftse Uitdaging	Uitdagingen
 <p>Zelf aanstekelijk matches: Matches maken en in the spotlight zetten</p>	<p>Matchgroep gaat meer matches maken!</p> <p>De matchgroep bestaat uit</p> <ul style="list-style-type: none"> - 'oude rotten' (groot netwerk) - 'jonge honden', (doeners) <p>Verschillende jonge honden zijn verantwoordelijk voor verschillende banken (menskracht, spullen, expertisebank)</p> <p>PR groep, zet de matches in spotlight</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Oude rotten & jongen honden werven • Verwachtingen afstemmen • PR groep werven vanuit Bedrijven
 <p>B&S coördineert en organiseert met behulp van vrijwilligers de jaarlijkse Delftse Beursvloer. En volgt nasleep & communiceert hierover.</p>	<p>Beursvloerteam= vrijwilligersteam! Vrijwilligers + manager. Eén coördinator vertegenwoordigt het team in de Matchgroep.</p> <p>PR werkgroep communiceert actief over verloop van matches</p>	<p>Beursvloerteam samenstellen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Werven deelnemers • nasleep: overzicht van stand van zaken bijhouden • Matchgroep volgt en helpt om tot daadwerkelijk resultaat te komen

Activiteiten Bedrijf & Samenleving	In nieuwe concept Delftse Uitdaging	Uitdagingen
 <p>Leden van het B&S ontmoeten elkaar tijdens Social Mondays Van 'lid van B&S' naar 'lid van het B&S netwerk'. Door samen te werken & te leren, versterkt de 'community'.</p>	 <p>Binnen groep ondersteuners aantal vrijwilligers die Social Mondays geheel zelfstandig organiseren Zodat de vrienden van De Uitdaging elkaar regelmatig ontmoeten, waardoor er structurele verbindingen en matches ontstaan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Actieve groep Vrijwilligers werven, die bijeenkomsten organiseren. • Structurele plek geven binnen organogram
 <p>Ontwikkeling binnen B&S partnernetwerk Partners voelen zich eigenaar van B&S. Projecten :</p> <ul style="list-style-type: none"> • De Delftse Zaak & kerstmarkt 2013 • MVO intervisie <p>Team B&S maakt agenda, organiseert, faciliteert, en aanjager van planvorming.</p>	<p>Partners worden OF/EN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Founder = € 3000 per jaar en vanaf 2017 5000 per jaar (zoals in concept De Uitdaging) • Leveren jonge hond • Leveren secretariële of boekhoudkundige ondersteuning. <p>Partners gaan zelfstandig verder met projecten De Delftse Zaak en vormen mvo intervisie groep/ MBO koplopersgroep en delen hun kennis met ondernemers in Delft</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Herijking rol partners/worden Founders • nieuwe invulling geven aan Foundersbijeenkomsten Founders samen betrekken bij voorbereiding bijeenkomsten. • Hoe borgen we de Delftse Zaak? <p><u>Mogelijke oplossing:</u> Coördinator Delftse Zaak</p>

Activiteiten Bedrijf & Samenleving	In nieuwe model Delftse Uitdaging	Uitdagingen
<p>B&S/Manager is gesprekspartner voor bedrijven die</p> <ul style="list-style-type: none"> • uitgedaagd moeten worden • zoekende zijn naar invulling MBO 	<p>Manager als aanspreekpunt van Delftse Uitdaging, maakt kennismakingsgesprekken en verwijst door naar</p> <ul style="list-style-type: none"> • matchgroep en betreffende jonge honden • Expertbank opzetten om de behoefte naar Expertise snel te vervullen 	<p>Zijn er bedrijven die een expertgroep willen vormen en kennis willen delen ?</p>
<p>B&S/Manager is gesprekspartner voor maatschappelijke organisaties die</p> <ul style="list-style-type: none"> • met nieuw initiatief starten en tips en tricks willen ontvangen zoals: oprichting organisatie, formuleren van vragen, netwerkuitbreiding. • ontwikkeling doormaken: info willen over vrijwilligers vinden/binden, aanvragen subsidies, organisatie advies. 	<p>Manager als aanspreekpunt van Delftse Uitdaging, maakt kennismakingsgesprekken en verwijst door naar</p> <ul style="list-style-type: none"> • matchgroep en betreffende jonge honden 	<ul style="list-style-type: none"> • kost altijd veel tijd. • indien anders oplossen: blijft kennis over Delftse maatschappelijk veld geborgd en houdt Delftse Uitdaging 1 gezicht? <p><u>Mogelijke oplossing:</u> ambassadeurs voor maatschappelijk veld werven? Zodat niet alleen de manager, maar deze 3-4 ambassadeurs aanspreekpunt zijn, kennis delen over maatschappelijke ontwikkelingen, open dagen bezoeken etc.</p>
<p>B&S/Manager is gesprekspartner voor gemeente Delft die</p> <ul style="list-style-type: none"> • nieuwe projectleiders op B&S afstuurt om visie en kennis te vergaren • partners zoekt om bepaalde projecten te laten uitvoeren <p>Voorbeeld: Verborgten kapitaal</p>	<p>Bij elke nieuwe vraag vanuit de Maatschappelijke Organisaties kijkt de Manager in overleg met het bestuur en Matchgroep of voor deze vraag een 'bank' is op te zetten. Spullenbank, Kadootjesbank, Huisraadbank, Klussenbank, Expertbank</p>	<p>Door jarenlange ervaring is manager gewild gesprekspartner maar kost veel tijd.</p> <p><u>Mogelijke oplossing:</u> Maandelijks afspraak bij Gemeente Delft: alle medewerkers die in gesprek willen, kunnen dan aanschuiven.</p>

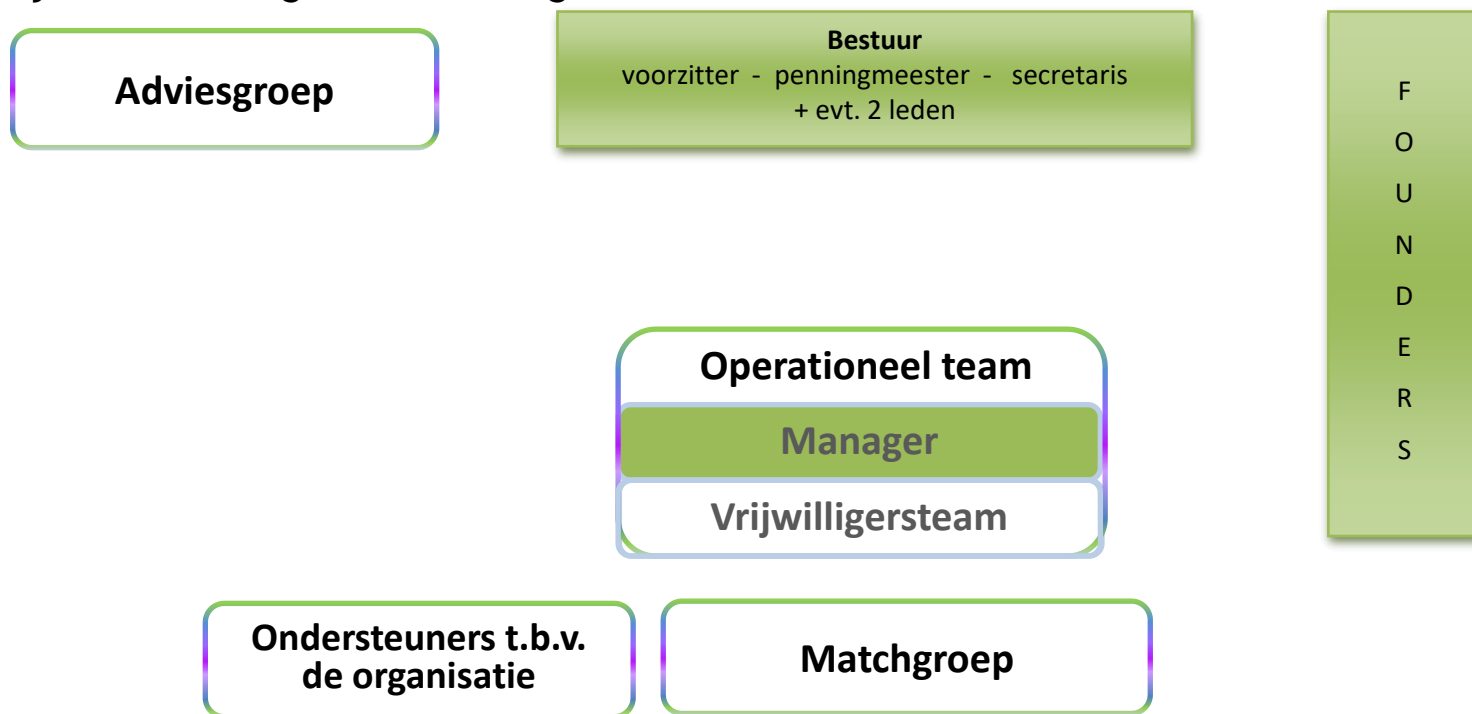
Achter de schermen bij Bedrijf & Samenleving	In nieuwe model Delftse Uitdaging	Uitdagingen
B&S administreert elke match	Jonge hond administreert elke match en levert elk kwartaal stand aan.	Jonge honden uitleggen hoe systeem werkt en afstemmen met communicatie. <u>Mogelijke oplossing:</u> Over naar systeem van landelijke Uitdaging?
B&S communiceert aanstekelijk over matches, Social Mondays, partnerbijeenkomsten, Beursvloer en meer.	PR werkgroep verzorgt communicatie. (1x per 6wk overleg met manager over historie en toekomst) Met elk lid een eigen expertise: <ul style="list-style-type: none"> • Website • Persbericht lokale media • Persbericht vakbladen • Social Media • jaarverslag 	Werven binnen bedrijven van Founders en Vrienden <u>Mogelijke oplossing:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Delft Communication Network Uitdagen.
B&S stuurt en betaalt facturen en houdt bij in boekhouding .	Penningmeester van bestuur is verantwoordelijk voor de boekhouding .	Penningmeester wijst boekhouder uit zijn bedrijf aan
B&S beheert adressenbestand voor nieuwsbrief en aanschrijven vraag & aanbod.	Manager verstuurt nieuwsbrief aan eigen bestand. Jonge honden krijgen toegang tot het systeem & zetten eigen netwerk in om matches te maken.	Actualiseren adressenbestand
B&S is gevestigd in huurpand.	De Delftse Uitdaging maakt gratis (!) gebruik van werkplek/verzamelplaats bij Founder en kan beschikken over andere locaties bij Founders.	Verhuizing

Achter de schermen bij Bedrijf & Samenleving	In nieuwe model Delftse Uitdaging	Uitdagingen
<p>Leden: Laatste jaren hard gewerkt om bedrijven en organisatie lid te laten worden van het B&S netwerk'. Door samen te werken & te leren, versterkt de 'community': Samen ondernemen voor Delft. € 65 of € 275 lidmaatschap: - vermelding site - matches (= direct wervings instrument) - actieve bijdrage social mondays - Gratis Beursvloer - Logo 'Ondernemer voor Delft'</p>	<p>Leden worden Vrienden van. Privileges blijven nagenoeg gelijk € 65,- MO, € 275 bedrijf. - Vermelding site - gratis Beursvloer - Logo 'Ondernemer voor Delft' - Deelname social Monday - Vrienden mogen case inbrengen bij social Monday</p> <p>In plaats van van matches <u>voor</u> leden: – vrienden krijgen voorrang bij matches</p>	<ul style="list-style-type: none"> • goed communiceren
<p>Partners zijn grote sponsors en werken we nauw mee samen in nieuw programma</p>	<p>Partners worden OF/EN - founder = € 3000 per jaar - Sponsor: 1500 per jaar - leveren jonge hond - Leveren secretariële of boekhoudkundige ondersteuning.</p> <p>Partners gaan zelfstandig verder met projecten De Delftse Zaak en vormen mvo intervisie groep/ MBO koplopersgroep en delen hun kennis met ondernemers in Delft</p>	<ul style="list-style-type: none"> • behouden we onze partners? • noemen we ze founders? <p>Founders van andere uitdagingen betalen 5000,- Vanaf 1-1-2017 5000 voor bestaande Founders . Nieuwe Founders?</p>
<p>B&S zorgt voor verduurzaming van matches.</p>	<p>Matches worden gemaakt door Oude rotten en jonge honden.</p>	<p>Hoe zorgen we voor deze lijn t.o.v. simpele 1 op 1 matches?</p> <p><u>Mogelijke oplossing:</u> Standaard op de agenda tijdens matchoverleg? 1 ondersteuner voor aanstellen?</p>

De organisatie

Organogram

Volgens het concept 'De Uitdaging' heeft de Stichting een bestuur dat op afstand de manager faciliteert en controleert. Ook wordt er gewerkt met een adviesgroep waarin vertegenwoordigers uit het maatschappelijke veld en de gemeente zitting hebben.



Bestuur is werkend!

In het concept 'De Uitdaging' zijn dit minimaal 3 en max. 5 personen uit het bedrijfsleven die ook bij de oprichting van de stichting betrokken zijn geweest. Zij zijn verantwoordelijk voor het functioneren van de stichting. Dit houdt onder ander in:

Verantwoordelijkheden van het bestuur:

- Realiseren van doelstelling en missie
- Beheer van de financiën
- Onderhouden van de contacten met de founders
- Aansturen van de manager
- Werven van founders
- Raadplegen van de adviesgroep over actuele maatschappelijke ontwikkelingen.
- Het bestuur stuurt op afstand en delegeert de uitvoering aan de manager. De manager is verantwoordelijk voor de planning, organisatie, uitvoer en nazorg van het werk.

Bij de Delftse Uitdaging wordt het huidige bestuur gevormd door 3 personen, die de rollen van Voorzitter, Secretaris en Penningmeester vervullen. Vergaderen 1x per 2 maanden. In 2015 breiden we tijdelijk uit naar 5 om continuïteit te waarborgen.

Operationeel Team (1)

Manager:

De manager wordt ingehuurd en is de enige betaalde kracht van de organisatie (een ZZP-er). Zij zorgt voor de dagelijkse gang van zaken, de operationele continuïteit en voor de waarborging van de kwaliteit en is dus verantwoordelijk voor onder andere de planning, organisatie, uitvoer en nazorg van het werk.

De manager wordt in haar taken [ondersteund door een secretaresse vanuit een bedrijf en/of een klein team van vrijwilligers. Zij nemen de administratieve taken op zich.](#)

Verantwoordelijkheden van de Manager:

- Leggen en onderhouden van contacten met bedrijven, ondernemersnetwerken & serviceclubs
- Contacten leggen en onderhouden met maatschappelijke organisaties, of zorgdragen dat het gebeurt
- Werven, selecteren en ondersteunen van Oude rotten en Jonge honden
- Organiseren en voorzitten van matchgroep bijeenkomsten en zorg dragen voor verwerking van alle gemaakte afspraken en terugkoppeling naar het bestuur
- [Opzetten PR groep die PR & communicatie van de stichting verzorgt.](#)
- [Ontwikkelen van nieuwe concepten](#)
- [Organiseren van bijzondere projecten zoals NL doet en de Beursvloer](#)
- Bewaken van het budget
- Communicatie
 - Intern: De manager heeft de taak om de informatie van de matchgroepen en alle andere betrokkenen te communiceren met het bestuur.
 - Extern: De manager zorgt voor de communicatie met alle actoren.

Operationeel Team (2)

Vrijwilligers

Het operationele team wordt geformeerd door een secretaresse, coördinator projecten en een PR groep. Het operationeel team is verantwoordelijk voor de dagelijks gang van zaken. De manager is de kartrekker en stuurt het operationele team aan (secretaresse en PR groep). Daarnaast is de manager verantwoordelijk voor continuïteit en kwaliteit van het werk van De Uitdaging. **Cruciaal voor een succesvolle uitvoering is het juiste personeel.**

Verantwoordelijkheden van de Secretaresse:

- Vertalen van de vragen en wensen naar een concrete aanvraag (ondersteunen aanvragers)
- Voorbereiden van matchgroep bijeenkomsten
- bewaken lopende projecten
- tussentijdse contacten met Jonge Honden en aanvragers
- Mede verantwoordelijk voor PR in overleg met manager
- onderhouden en bijwerken website (in samenwerking met de PR groep)

Verantwoordelijkheden van de Coördinator Projecten:

- Voortgang van de projecten(=aanvragen) monitoren
- Contact onderhouden met betrokkenen projecten
- Vastleggen resultaten en verslaglegging

Verantwoordelijkheden van de PR groep:

- PR verzorgen, ieder met eigen verantwoordelijkheid (Social Media, Website, Persberichten etc.)
- onderhouden en bijwerken website

Adviesgroep (nog op te zetten in 2015)

De Adviesgroep bestaat uit ongeveer zes personen met een representatie uit het bedrijfsleven (iemand uit de matchgroep en een Founder), sociaal maatschappelijke organisaties, het verenigingsleven (o.a. kunst & cultuur en sport) en de gemeente, waarbij de nadruk ligt op maatschappelijke organisaties.

Leden zijn :

- Gemeente (Wethouder of Burgemeester)
- Vertegenwoordiger Maatschappelijke Organisaties en Cultuur
- Vertegenwoordiger Founders
- Vertegenwoordiger uit Matchgroep(en)
- Vertegenwoordiger uit bestuur

De Adviesgroep geeft gevraagd en ongevraagd advies aan het bestuur van de stichting over maatschappelijke en/of economische ontwikkelingen en sociale vraagstukken die relevant zijn voor de desbetreffende stad of gemeente. De Adviesgroep adviseert aan het bestuur die dit vertaalt naar de manager. Deze bespreekt dit advies in de Matchgroep(en) en maakt een vertaalslag naar de praktische uitvoering. Het resultaat hiervan bespreekt de Manager met het Bestuur en zij koppelen dit terug naar de Adviesgroep.

Matchgroep (nog verder op te zetten in 2015)

De matchgroepleden, bestaande uit Jonge Honden en Oude Rotten, realiseren de matches door koppelingen te maken tussen het bedrijfsleven (aanbod) en maatschappelijke organisaties (vraag). Zij stimuleren daarbij het lokale Maatschappelijk Betrokken Ondernemen door mensen uit het bedrijfsleven uit te dagen mee te doen aan De Uitdaging. De Oude Rotten zijn (oud)directeuren of senior medewerkers uit het bedrijfsleven met een groot netwerk. De Jonge Honden zijn medewerkers uit het bedrijfsleven die in bedrijfstijd (deels) de uitvoering van de matches op zich nemen.

Verantwoordelijkheden Oude Rotten:

- Contacten leggen met bedrijven
- Ondersteunen van Jonge Honden bij het maken van matches, indien nodig
- Selectie van aanvragen n.a.v. criteria
- Voorlichting geven over het werk van De Uitdaging
- Bedrijfs- en ondernemersnetwerken en service clubs openen voor De Uitdaging

Verantwoordelijkheden Jonge Honden:

- Selectie van de aanvragen n.a.v. criteria
- Uitvoeren van de matches en zorg dragen voor de afwikkeling
- Uitvoerende werkzaamheden m.b.t. bijzondere producten en werkmethoden zoals de Beursvloer, Spullenbank en Klussenbank
- Medeverantwoordelijk (in overleg met de manager en PR groep) voor de PR

Huidige Matchgroep is nu 1x bij elkaar geweest en bestaat uit 14 leden uit Bedrijven/gemeente. Nog 1 vacature in te vullen. Gemiddelde tijdsbesteding per week wordt uiteindelijk 2 uur per week gemiddeld.

Wie vormen nog meer de Delftse Uitdaging?

Comité van Aanbeveling (nog aan te trekken)

Dit zijn drie 'hotshots', zichtbare mensen met aanzien en een groot netwerk in het bedrijfsleven of de overheidssector. Zij zijn de ambassadeurs van De Uitdaging.

Founders, Sponsors en Vrienden van De Uitdaging

Dit zijn bedrijven die zich (bij voorkeur voor minimaal drie jaar) committeren aan een lokale Uitdaging en [jaarlijks € 5.000,- \(nu nog 3000/2000\)](#) doneren, waarmee zij het operationele werk van De Uitdaging mogelijk maken.

Zonder Founders en hun betrokkenheid bij de stad zou de Uitdaging niet kunnen bestaan.

Als alternatief kunnen bedrijven [als Sponsor \(€1.500,-\)](#) of Vrienden van de Uitdaging (€ 250,-/€500,-) De Uitdaging ondersteunen. Wij vragen momenteel €65,- aan maatschappelijke organisaties.

Ondersteuners van De Uitdaging (nog aan te trekken)

[Dit zijn bedrijven die gratis diensten \(core business\) aanbieden om de organisatie van De Uitdaging te faciliteren. Het gaat om diensten zoals het hosten, bouwen en onderhouden van een website, het oprichten van de stichting, het verschaffen van gratis kantoorlocatie en het vervoer van spullen \(voor de spullenbank\).](#) Een Founder stelt een gratis ruimte ter beschikking voor de op te richten Spullenbank.

Besluit B&S wordt omgevormd tot De Uitdaging!

Benutten wat er is

In april 2014 is besloten om de statuten van B&S te wijzigen en de naam te wijzigen van Bedrijf en Samenleving naar Delftse Uitdaging. Hierdoor bleven de huidige betrokken partijen grotendeels aangesloten.

Op dat moment was het oude team van B&S reeds vertrokken en was een manager in loondienst benoemd om de continuïteit te waarborgen. De manager heeft wel het enthousiasme vast weten te houden, maar de transitie naar een vrijwilligersorganisatie lukte onvoldoende. De werkwijze bleef teveel gericht op een centraal punt, dat alles zelf organiseerde.

De inspanningen van het bouwen van een vrijwilligersorganisatie conform het concept van De Uitdaging vergen een andere aanpak en meer tijd.

Bij de overgang naar Stichting Delftse Uitdaging waren de middelen toereikend, zodat men het jaar 2014 zonder de gebruikelijk steun van het Oranjefonds bij oprichten van een Uitdaging hoefde te benutten.

Bouwen van een vrijwilligersorganisatie

De werkelijke transitie naar de vrijwilligersorganisatie kwam echter niet van de grond.

Eind 2014 is besloten het daadwerkelijke totaalconcept gestructureerd te gaan implementeren.

Het concept van De Uitdaging bleek onvoldoende bekend te zijn in Delft. Bedrijven en Maatschappelijke organisaties rekenden op de oude werkwijze van B&S, zoals ze al sinds 2009 gewend waren.

De eerste stappen

Conform De Uitdaging is een ZZP-er aangetrokken, die max. 16 uur per week ingehuurd wordt. Het contract van de manager is niet verlengd. Zo zijn de personeelskosten flexibel geworden en verminderd.

Per 1 december 2014 is het huurcontract opgezegd. De Stichting heeft gratis onderdak gekregen bij een Founder.

Stappenplan 2015

Foundersovereenkomsten opstellen en laten ondertekenen op het bedrijf van de Founder	Januari	Manager
Foundersbijeenkomst : Verantwoording 2014, huidige status en visie samen vormen over de komende jaren. Oproep doen voor vrijwilligers vanuit de bedrijven voor Matchgroep, PR groep en ondersteuning	Januari	Bestuur en manager en vrijwilliger
Matchgroep: Rolduidelijkheid, taken verdelen, oprichting Spullenbank, werven Oude Rotten en Jonge Honden	Januari	Bestuur en manager
Facturering organiseren Founders en Vrienden voor bijdrage 2015	Februari	Manager en vrijwilliger
Businessplan maken m.b.v. Input Founders, Matchgroep en Vrienden (Bedrijven en Mo's)	Februari/maart	Manager en vrijwilligers
Goedkeuring businessplan & meerjaren-begroting Delftse Uitdaging	maart	Bestuur
Aanvraag indienen bij Oranjefonds	april	Bestuur en manager
Aanvraag indienen bij Fonds 1818	april	Bestuur en manager
Promofilm maken	juni	Manager en vrijwilligers
Brochure-leaflet ontwerpen en drukken	mei	Manager en vrijwilligers
Werving Founders (van 12 naar 15) Werving Vrienden (van 100 naar 110)	Doorlopend	Manager en vrijwilligers

Stappenplan 2015

Kickoff voor Founders en Vrienden en potentials (bedrijven en maatschappelijke organisaties) bij Founder.	14 april 2015	Bestuur, manager en vrijwilligers
Ondersteunersorganisatie oprichten	april/mei/juni	manager
PR-groep inrichten; vrijwilligers bij bedrijven werven	april/mei/juni	manager
Website van De Uitdaging: lokale content schrijven, foto's maken	mei/juni	Manager en nieuw te werven ondersteuner
Adminstratiesysteem en matchsysteem inrichten	Mei-dec	manager en vrijwilligers
Spullenbank activeren; gratis locatie van Founder	Mei/juni/juli	Manager en vrijwilligers
Oproepen bij Maatschappelijke organisaties tot indienen van aanvragen, bij bedrijven tot aanbod.	doorlopend	Manager en vrijwilligers
Project Delftse Zaak : samenwerkingsplatform MO's (initiatief van Founders). Zichtbaarheid vergroten en hun producten en informatie onder de aandacht van de bedrijven en inwoners van Delft te brengen, waardoor zij weer middelen voor hun voortbestaan kunnen werven. O.a. Kerstmarkt 2015 samen organiseren.	Mei-dec	Manager en vrijwilligers
Certificaat: Maatschappelijk Betrokken Ondernemer ontwerpen voor Founders ontwerpen en uitreiken	mei	Manager en vrijwilligers
2 Bestuursleden werven en mee laten draaien i.v.m. continuïteit	Juli/augustus/sept	bestuur

Stappenplan 2015

Met gemeente en vrijwilligers overzicht maatschappelijke organisaties en bedrijven actualiseren/database potentials met contactpersoon	Mei/juni/juli	Manager
Netwerkbijeenkomsten bezoeken en positie Delftse Uitdaging in de Samenleving versterken	doorlopend	manager
Vorbereiding en Vervolg bijeenkomsten organiseren	doorlopend	Manager en vrijwilligers
Nieuwbrief met actualiteit, succesverhalen en nieuwe oproep vraag en aanbod	Juni-dec	Manager en vrijwilligers
Adviesgroep inrichten	augustus-september	Bestuur en manager
Inventariseren thema's voor bijeenkomsten 2016	november	Manager en vrijwilligers
Startvorbereiding Beursvloer 2016 (Meet en Match)	Oktober-mei 2016	Manager en vrijwilligers
Jaarverslag 2015 (inhoudelijk en Financieel)	december-januari	Manager en vrijwilligers
Jaarplan 2016 en Begroting	december-januari	Manager en vrijwilligers
Foundersbijeenkomsten, Matchgroepbijeenkomsten, Vriendenbijeenkomsten, Bestuursvergaderingen inplannen voor 2016	december	Manager en vrijwilligers

Stappenplan 2016

1x per 2 maanden Matchgroep	Januari –maart-mei- juli-sept-november	Manager en ondersteuner
4x per jaar Foundersbijeenkomst bij een Founder: Voortgang uitbouwen van Delftse Uitdaging en Founder presenteert Maatschappelijk Betrokken Ondernemer		Manager en founder en ondersteuner
6x per jaar Vriendenbijeenkomsten (match en meet en kennisdelen m.b.t. MBO)	tweemaandelijks	Manager, vriend en ondersteuner
Facturering Founders en Vrienden 2016	Januari	Manager en ondersteuner/accountant
oproepen vraag en aanbod en matches maken	doorlopend	Operationeel team en manager
Behoeft inventariseren voor Kennisbank, Klusbank, huisraadbank enz.	november	Manager en matchgroep
Project: Maatschappelijke profielen maken van Founders		Manager en Prgroep
Founders en Vrienden (Bedrijven en Maatshappelijke Organisaties) Founders werven Founders; Vrienden werven Vrienden	Doorlopend. Bij bijeenkomsten brengt men een potential mee.	alle vrijwilligers
Vorbereiden en uitvoeren Beursvloer 2016	Vanaf oktober 2015	Groep vrijwilligers
Volgen Matches Beursvloer en Successen communiceren	Vanaf april	Operationeel team en matchgroep
Start organiseren beursvloer/voorjaarsevent	oktober	vrijwilligers
Nl doet coördinatie	februari-maart	Manager en vrijwilligers

Stappenplan 2017

1x per 2 maanden Matchgroep	Januari –maart-mei- juli-sept-november	Manager en ondersteuner
4x per jaar Foundersbijeenkomst bij een Founder: Voortgang uitbouwen van Delftse Uitdaging en Founder presenteert Maatschappelijk Betrokken Ondernemer		Manager en founder en ondersteuner
6x per jaar Vriendenbijeenkomsten (match en meet en kennisdelen m.b.t. MBO)	tweemaandelijks	Manager, vriend en ondersteuner
Facturering Founders en Vrienden 2017	januari	Manager en ondersteuner/accountant
oproepen vraag en aanbod en matches maken	doorlopend	Operationeel team en manager
Organiseren en uitvoeren Kennisbank, Klusbank, huisraadbank enz.	doorlopend	Manager en matchgroep
Project: Maatschappelijke profielen maken van Founders i.s.m. Founder Tremani	doorlopend	Manager en Prgroep
Founders en Vrienden (Bedrijven en Maatschappelijke Organisaties) Founders werven Founders; Vrienden werven Vrienden	doorlopend	Alle vrijwilligers
Vorbereiden en uitvoeren Beursvloer/voorjaarsevent 2017	Oktober 2016-mei	Werkgroep vrijwilligers
Volgen Matches Beursvloer en Successen communiceren	doorlopend	Matchgroep, ondersteuner en manager
Nldoet coördinatie	februari-maart	Manager en vrijwilligers

Begroting-Sponsoring en vrijwillige inzet 2015-2017

1. Begroting is apart excel-document
2. Vrijwilligersuren/inzet menskracht
3. Sponsoring door Founders/vrienden

Vrijwilligersuren/ inzet menskracht

Manager/projectcoördinatie	Gezien de transitie	46x gem.12 uur = 552 uur à 75 euro excl. BTW= 41.400 euro
Matchgroep (14 leden) 6 overleggen x 2 uur en voorbereiding/afhandeling matches	0,5 uur/week x 45 weken	14x 23,5 uur= 329 à 100 euro= 32.900 euro
Operationeel team	40x 8	240 uur à 50 euro = 12.000 euro
Ondersteuners (5)	0,5 uur/week x 45 weken	5x 22,5 uur 112,50 à 50= 5.625 euro
Foundersbijeenkomsten (min. 12 leden)	0,5 uur/week x 45 weken	12x22,5=270 à100 = 27.000 euro
Beursvloer (5 leden)	1 uur/week x 45 weken	5x45=225 à 80 = 18.000 euro
Inzet Bestuur (3 leden- 5 leden)	0,5 uur/week x 45 weken	3x22,5=69 uur a 100 = 6.900 euro
Spullenbank coördinatie (2 matchgroepleden)	0,5 uur/week x 45 weken	2x 22,5=45 uur à 80= 3.600 euro
PR-groep (3 leden)	1 uur/week x 45 weken	3x 45=135 à 50= 6.750 euro

