

VANNIMWEGEN



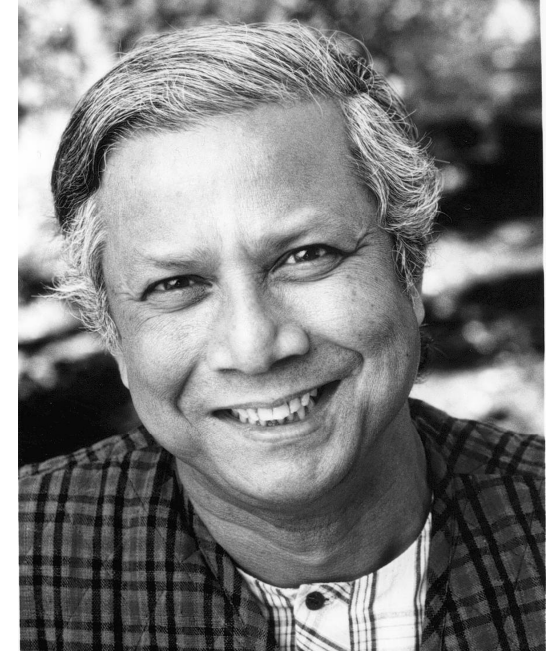
Social Business

Jasper van der Wal (Vannimwegen)
Evert Peereboom (gemeente Dordrecht)

1 november 2011



- ❖ BV Sociale stijging en Social Business
- ❖ Waarom Social Business
- ❖ Hoe zet je een Social Business op
- ❖ Aandachtspunten
- ❖ Dordtse ervaringen
- ❖ Relevante vragen bij opstarten



VANNIMWEGEN

Three yellow tulips are shown against a black background. The tulip on the left is labeled 'sociaal oogmerk', the middle one 'niet verliesgevend', and the right one 'geen dividend'. A large white text '3 kenmerken' is positioned at the bottom right of the image.

sociaal
oogmerk

niet
verliesgevend

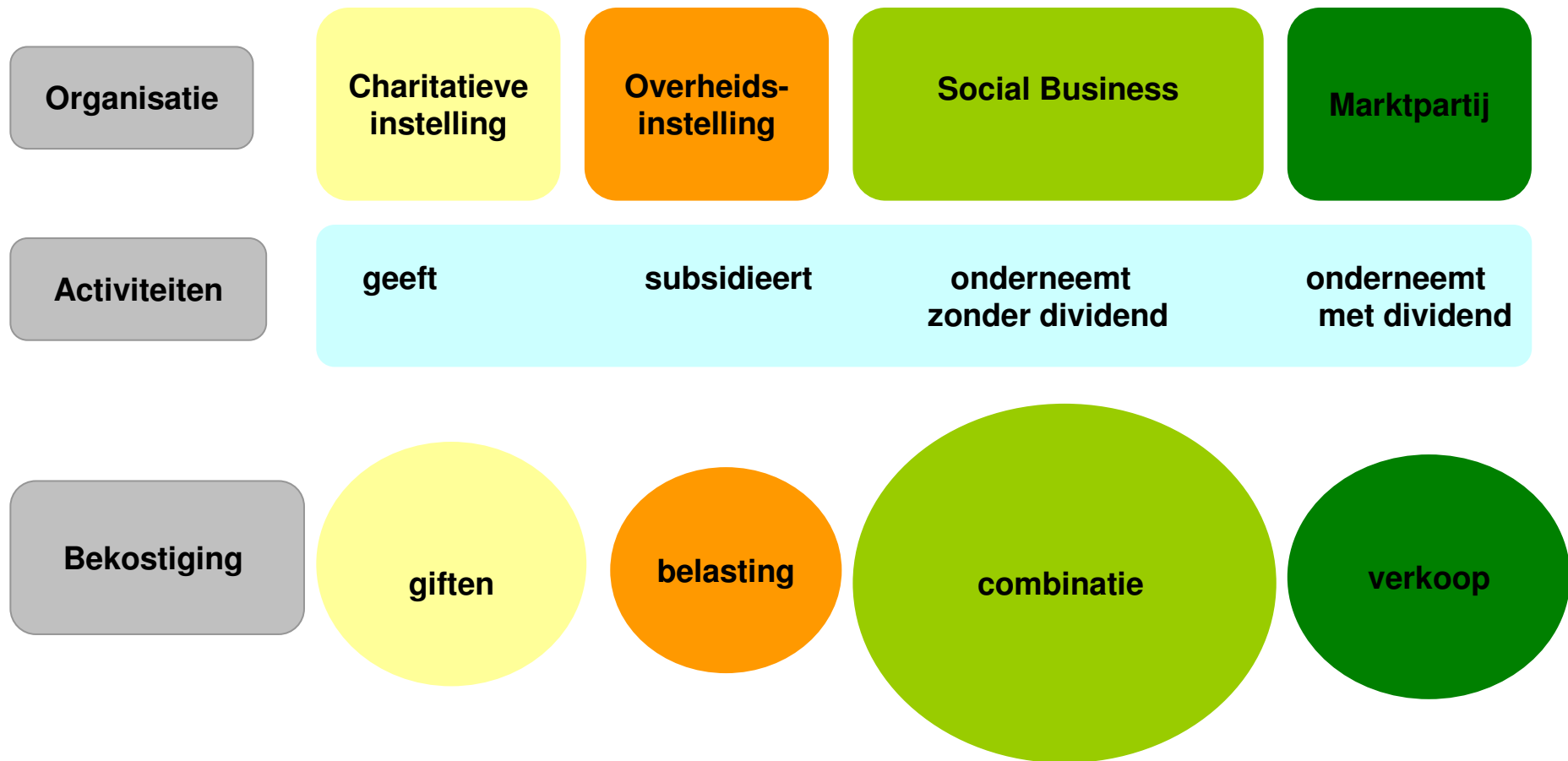
geen
dividend

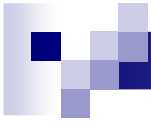
3 kenmerken

VANNIMWEGEN

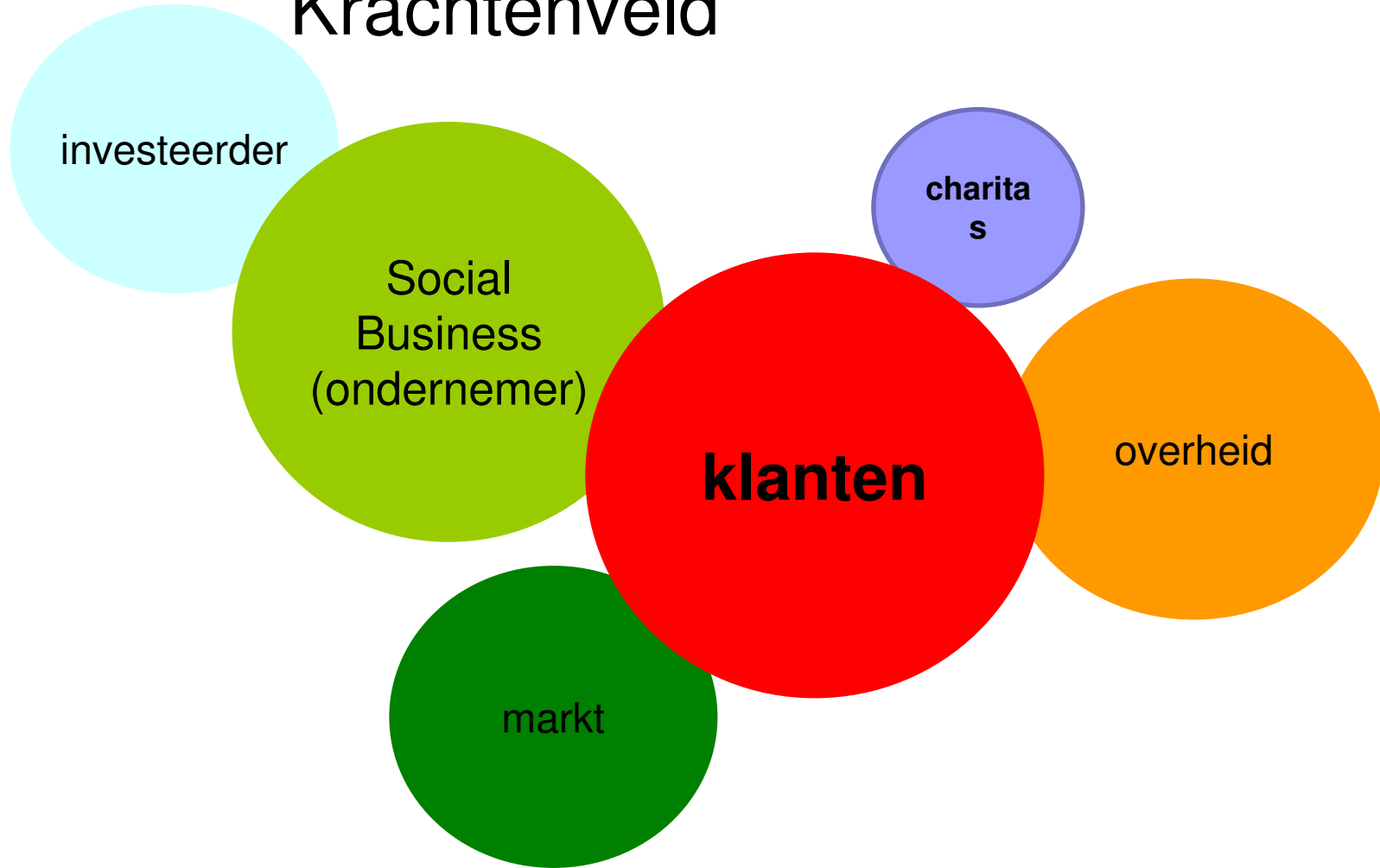


Social Business in beeld





Krachtenveld



Waarom Social Business

VANNIMWEGEN

**Maar Social Business is
niet zaligmakend**

VANNIMWEGEN



in

HOE?

**De weg naar een
Social Business**

7 succesfactoren

VANNIMWEGEN

succesfactor 1
Duidelijk zijn over
je doel en je
waarden





succesfactor 2
Kies een (rechts)vorm
die erbij past



succesfactor 3
Steek tijd in relatie
tussen management
en bestuur



succesfactor 4
Vind ondernemer die
leiderschap toont



VANNIMWEGEN



succesfactor 5
Wees voorbereid op
crisis
en weet ermee om te
gaan

VANNIMWEGEN

A black bicycle is parked on a red car. The car has 'GREEN WHEELS' written on it in white letters with a green circular logo. The bicycle has a silver front wheel with a green circular logo on the hub and yellow reflectors. A black lock is wrapped around the front wheel and a metal pole. The text 'successfactor 6' and 'Nees innovatief' is overlaid on a light blue oval on the left side of the image.

successfactor 6
Nees innovatief



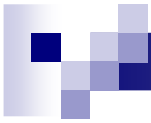
succesfactor 7
Maak resultaten
zichtbaar

VANNIMWEGEN



Social business in Dordrecht

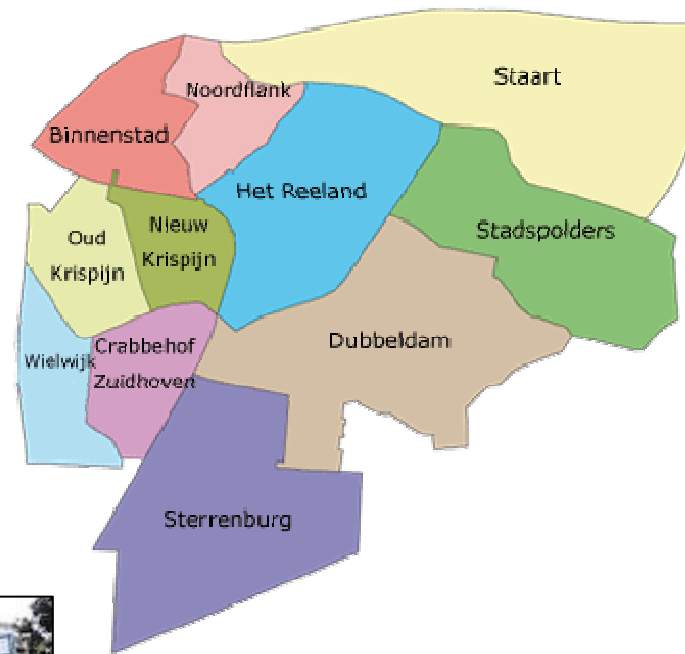
- Aanpak aandachtswijken Dordt-West 2007-2018
- Vogelaaraanpak, sociaal-fysieke aanpak
- Grote investering: miljoenen, 5-10 jaar
- Sociale projecten die zich lenen voor social business
 - Sleutelwerkplaats
 - Werkmakelaar



Tr(v)re
wonen



woonbron
denkt durft doet



BC Sleutelwerkplaats

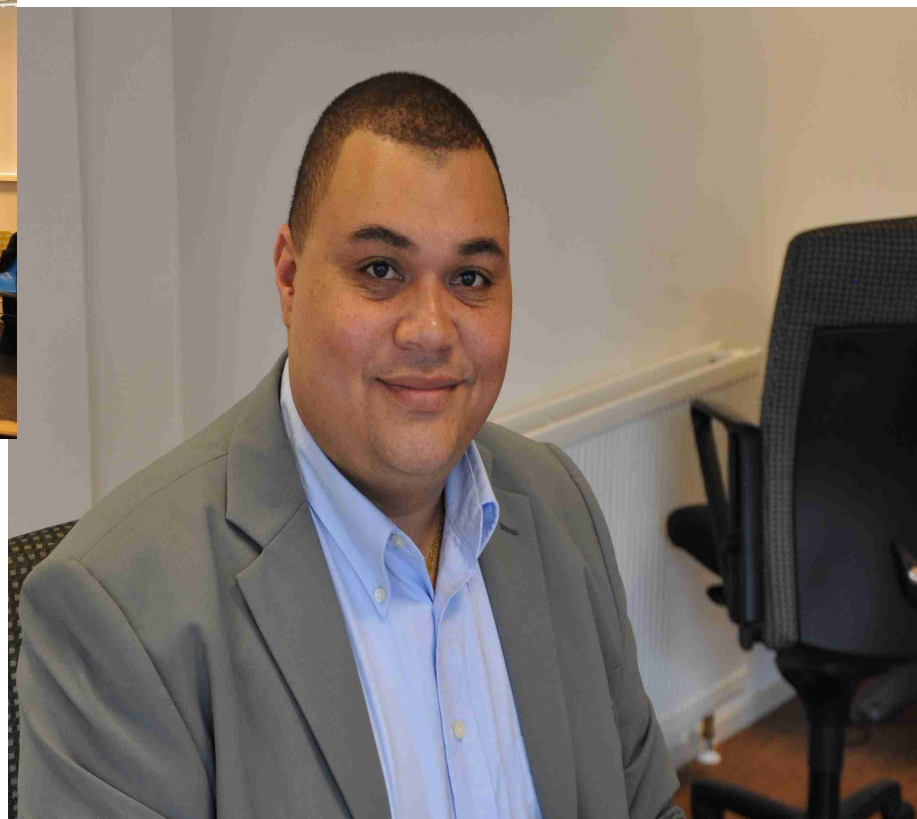




BC Sleutelwerkplaats

- Project heeft als doel sleutelen in de wijk te voorkomen met een sociale achtergrond;
- Project is succesvol;
- Jaarlijkse kosten € 80.000
- Sleutelwerkplaats als onderneming:
 - Sleutelwiel gaat de markt op met behoudt van haar doelstelling;
 - Sleutelwiel als opleidingsbedrijf;
 - Sturen als onderneming;
- Stand van zaken werkplaats wordt overgenomen door ondernemer, met behoudt van haar doelstelling. Daling van de jaarlijkse kosten naar € 20.000;

BC 2: De werkmakelaar





BC 2 De Werkmakelaar

- Loopt 4 jaar en is een van de meest succesvolle projecten;
- Jaarlijks meer dan 75 personen aan de onderkant van de arbeidsmarkt aan het werk;
- Kosten € 170.000
- Samenwerking maar geen verband met de sociale dienst;
- BC richt zich op:
 - Uitzend winst binnen het project houden;
 - Structurele positie verwerven binnen SDD Drechtsteden;
- Kosten zakken in verschillende scenario's naar tussen de 20.000 en 80.000;

Relevante vragen bij het opstarten van een Social Business

- Wat is het doel? Wat wil je ermee bereiken?
- Wie zitten erop te wachten?
- Wat zijn de activiteiten? Wie doet wat? Wat levert dit op?
- Wie betaalt wat? Wie verdient en wie profiteert?
- Wie heb je erbij nodig?
- Waarom zou jij/je organisatie zich met het project moeten bemoeien?





Discussie

- Maak van je maatschappelijke project een onderneming.

VANNIMWEGEN

**Saxen Weimarlaan 39
1075 BZ AMSTERDAM**

**Postbus 74714
1070 BS AMSTERDAM**

020 – 676 69 02

vannimwegen.nl