



Eerste trends uit de verkenning, maart 2015

Knooppunten voor maatschappelijke initiatieven

“Je ziet ze pas, als je het doorhebt”

(Vrij naar Cruijff)



Met de toename van het aantal maatschappelijke initiatieven in Nederland, neemt ook het aantal plekken toe, waar je ondersteuning kunt vinden bij het opzetten van die maatschappelijke initiatieven. Deze plekken of ‘knooppunten’ zijn talrijk maar ze zijn niet altijd zichtbaar. Je ziet ze überhaupt pas, als je weet hoe je moet kijken.

Het ministerie van Binnenlandse Zaken stelde GreenWish en Plan en Aanpak in de gelegenheid om een ronde te maken langs een 30-tal nieuwe en bestaande knooppunten. Doel: kijken wat nodig is voor het laten ontstaan en verstevigen van deze knooppunten. Hierbij de resultaten uit deze verkenning.

Knooppunten: *‘Plekken waar je terecht kunt met vragen, als je zelf een maatschappelijk initiatief in de wereld wilt zetten’*

Faciliteren: *‘Zorgen dat mensen met een maatschappelijk initiatief - op hun eigen manier - een stap verder komen’*

Initiatieven: *‘Mensen die zelf een bijdrage willen leveren aan een betere wereld, met een project of een onderneming’*



Inhoud

| | | |
|---|---|----|
| 1 | Samenvatting en conclusies..... | 3 |
| 2 | Verschillende vormen van knooppunten..... | 7 |
| 3 | Verschillende werkwijzen van de knooppunten | 13 |
| 4 | De initiatiefnemers | 14 |
| 5 | Wat is het potentieel / perspectief van de knooppunten..... | 16 |
| 6 | Groeistof | 17 |
| 7 | Experimenten..... | 22 |
| Bijlage 1 | | 24 |
| 1 | Aanbevelingen voor de knooppunten..... | 24 |
| 2 | Aanbevelingen voor gemeenten | 24 |
| 3 | Aanbevelingen voor de rijksoverheid | 26 |
| 4 | Aanbevelingen voor maatschappelijke organisaties..... | 26 |
| 5 | Aanbevelingen voor opleidingsinstituten | 27 |
| 6 | Aanbevelingen voor fondsen en financiers | 27 |
| Bijlage 2 Overzicht van interviews | | 28 |



1 Samenvatting en conclusies

Waarom deze verkenning

Met de groeiende aandacht voor maatschappelijke initiatieven groeit ook het aantal mensen, platforms en organisaties die hen willen helpen succesvol te worden. Dat is ook hard nodig. Het opzetten van een maatschappelijk initiatief vraagt om veel uiteenlopende talenten en kwaliteiten. Om meer succesvolle initiatieven te krijgen, is het belangrijk dat mensen ruggensteun kunnen vinden. Want zelden zijn alle talenten ruimschoots vertegenwoordigd in één initiatief. Ruggensteun (advies, coaching) is gewenst op het gebied van projectmanagement, conceptversterking, crowdfunding, juridische, fiscale en organisatorische zaken, netwerkopbouw, communicatie, presentatie, marketing, etc. Of gewoon een luisterend oor in tijden van tegenslag.

Gelukkig ontstaan er steeds meer van deze plekken, knooppunten zoals wij ze nu noemen. Ze ontstaan soms spontaan en soms gepland, op allerlei plekken in het land. De vormen zijn zo divers, dat ze moeilijk te vergelijken zijn. Sommige liggen voor de hand, zoals de initiatievenmakelaars die door enkele gemeenten zijn benoemd. Maar anderen zie je pas, als je weet hoe je moet kijken. Die zitten 'onder de radar', zoals informele samenkomsten van ZZP-ers op collectieve plekken als bibliotheken. Ze opereren vaak achter de schermen, en zijn niet altijd in beeld bij collega-ondersteuners, fondsen en gemeenten.

Wij wilden weten waardoor ze ontstaan zijn, wat hen drijft, welke initiatieven ze aantrekken, welke diensten ze leveren, hoe ze zich organiseren en vooral ook wat ze nodig hebben om sterker te worden.

Hun behoeften en onze bevindingen zijn handig voor:

- Knooppunten zelf, die willen leren van elkaar, inspiratie opdoen over nieuwe vormen van financieren of creatieve werkwijzen
- Gemeenten die graag knooppunten willen laten ontstaan of bestaande knooppunten willen versterken
- Maatschappelijke organisaties die zich meer willen bekwamen in het faciliteren van initiatieven
- Het ministerie van BZK dat wil veroorzaken dat maatschappelijk initiatieven in Nederland ruim baan krijgen en ondersteuning vinden
- Fondsen en andere financiers van maatschappelijke initiatieven die willen investeren in duurzame en zelfredzame vormen van ondersteuning op lokaal niveau



De bevindingen zijn als volgt weergegeven en worden toegelicht in de achterliggende hoofdstukken.

1 Ondersteuning van maatschappelijk initiatief staat nog niet op de agenda

Vaak wordt gezegd door overheid en financiers dat meedenken met en coachen van maatschappelijk initiatief belangrijk is, belangrijker dan geld. Ondanks dat, wordt er door diezelfde overheid en financiers bijzonder weinig aandacht gericht op ondersteuning. Enkele gemeenten spelen nu een ambtenaar vrij die de rol van initiatievenmakelaar vervult. Maar investeren in knooppunten en knooppunten vergoeden voor hun diensten is zeldzaam. Ook fondsen vergoeden in de regel geen aanvragen ter ondersteuning van initiatieven, wel de initiatieven zelf.

Initiatiefondersteuning gebeurt vooral 'grass root', organisch, tussen de tegels, als activiteit 'erbij', projectmatig, onbetaald, door vrijwilligers die het ernaast doen. Effect is dat knooppunten minder initiatieven ondersteunen dan zou kunnen, minder tijd kunnen spenderen aan initiatieven dan ze zouden willen, geen tijd hebben voor data-opbouw, of professionalisering van methoden. Veel knooppunten worstelen met continuïteit. Er zijn al verschillende knooppunten omgevallen, of staan op omvallen, omdat het te zwaar wordt. De (onbetaalde) tijdsinvestering valt niet meer op te brengen.

Daarnaast worden kansen voor potentiële knooppunten over het hoofd gezien. Er wordt niet echt gestuurd op het stimuleren van het ontstaan van nieuwe knooppunten.

En dat is eigenlijk raadselachtig, want het strookt niet met de ambities van gemeenten en overheid in het algemeen om zelf- en samenredzaamheid te stimuleren en een vruchtbare bodem voor de doe-democratie en participatiemaatschappij te creëren. Doordat er geen aandacht gaat naar de intermediaire tussenlaag van ondersteuningsorganisaties, ontberen veel initiatieven goed advies. Dit remt uiteindelijk de energieke samenleving.

2 Nieuwe vormen van ondersteuning ontstaan

Wellicht doordat er zo weinig is geïnvesteerd in ondersteuning van overheidswege, is er een rijkdom ontstaan van allerlei soorten knooppunten voor maatschappelijk initiatief. Van mensen die erkennen dat ondersteuning gewenst is, en het gewoon zijn gaan bieden. Veel mensen zijn het gaandeweg gaan doen, zonder er veel ruchtbaarheid aan te geven. De verscheidenheid aan knooppunten is daardoor groot en daar kunnen alle partijen veel van leren.

Er zijn grofweg vier groepen te onderscheiden:



A De informele organisch gegroeide knooppunten (zoals Wijlanden, en buurtcoöperaties). Vaak onzichtbaar, onder de radar. Met kenmerken als: ondersteuning van initiatieven als nevenactiviteit, onbetaald, vrijwillig, geen structuur, lokaal, bij toeval ontstaan, kleinschalig, thema- of wijkgericht, tijdelijk, learning by doing.

B De formele geïnstitutionaliseerde knooppunten. Met kenmerken als: betaalde krachten, professioneel, landelijk of bovenregionaal, gestructureerd, core-business, integraal. Soms ook met vrijwilligers, maar dit wordt georganiseerd door betaalde krachten. Bijvoorbeeld KNHM, of I-Workspace (van Arcon).

C De hybride knooppunten die daar tussenin zitten, zoals Hanzelab en Omzien naar Elkaar. Zij hebben initiatiefondersteuning als een van de pijlers, maar dat is niet het enige. Vinden nieuwe wegen van financiering, zoals samenwerking met bedrijfsleven. Dus deels betaald, deels onbetaald. Professioneel en ook in samenwerking met vrijwilligers.

D Digitale platforms, dit zijn knooppunten waar informatie gehaald en gedeeld wordt en vraag en aanbod elkaar tref. Bijvoorbeeld het IdealenKompas.

3 *Wat is het perspectief voor knooppunten in Nederland*

De gesprekken laten zien dat er een groeiende behoefte is aan ondersteuning bij het opzetten van maatschappelijke projecten en ondernemingen. Als het makkelijker wordt om als knooppunt te starten, te consolideren en je kennis door te geven aan nieuwe knooppunten, ontstaat er een sterker ondersteunings-weefsel in het land. Daarmee worden meer initiatieven gefaciliteerd, en hebben meer initiatieven de kans tot wasdom te komen. Het investeren in een knooppunt levert veel meer op dan investeren in één los initiatief. Knooppunten zijn de versnellers van veel maatschappelijk initiatieven.

Knooppunten zijn deels ook een tussenfase, totdat reguliere organisaties werkelijk de ramen en deuren open zetten naar de samenleving. De knooppunten werken naar twee kanten: ze ondersteunen de initiatieven en werken aan een opener houding van organisaties in de samenleving. Ze zijn een brug tussen de losse ideeën van bevlogen mensen en de systeemwereld en het is belangrijk ze daarvoor te erkennen en te waarderen.

De grootste belanghebbende is de overheid, omdat veel maatschappelijke initiatieven zich in het publieke domein bevinden. Bedrijven kunnen profiteren van de (sociale) innovatie. Fondsen kunnen een beter rendement verwachten van de door hun gefinancierde initiatieven.

4 *Wat is nodig aan groeistof*

In de gesprekken werden vele aanbevelingen gedaan die knooppunten zouden kunnen versterken. Uit deze rijke oogst de volgende selectie:

- 1 Meer ondernemerschap is nodig, samenwerking met het bedrijfsleven. Zowel voor de knooppunten zelf, als voor de initiatieven die zij begeleiden.



- 2 Meer samenwerking met opleidingen is gewenst, meer onderzoek naar het werk en de effecten van knooppunten, meer stagiaires inzetten bij knooppunten en bij initiatieven, meer aandacht voor maatschappelijk initiatief in de opleidingen (hier kunnen knooppunten iets betekenen voor opleidingen)
- 3 Meer zichtbaarheid, knooppunten moeten zich beter kunnen profileren, richting initiatiefnemers, maar ook richting partners in het versterken van participatie.
- 4 Geld als groeistof. Meer geld is nodig, in vouchersystemen, en in opdrachten om initiatief te kunnen ondersteunen, om als knooppunten te kunnen professionaliseren om en trends en ontwikkelingen te kunnen analyseren.
- 5 Crossovers met knooppunten in organisaties. De knooppunten in de samenleving hebben behoefte aan een groter netwerk van mensen (knooppunten) in de systeemwereld om mee samen te werken ('lievelingsambtenaren' e.a.).
- 6 Meer aandacht voor interculturele knooppunten. We zien nog weinig interculturele initiatieven en knooppunten. Dit vraagt om aandacht.
- 7 Knooppunten in spé opkweken en bestaande opschalen. Er zijn veel plekken die het in zich hebben om knooppunt te worden. Hier kunnen de bestaande knooppunten ook een rol in spelen, door anderen te inspireren met geslaagde concepten.
- 8 Meer aandacht voor herverdeling van middelen. Grotere systeemspelers hebben raamcontracten met de overheid. Hoe zorgen we voor een betere verdeling tussen kennisinstellingen en knooppunten.

Op 12 februari is in een bijeenkomst met zo'n zestig mensen van knooppunten een overzicht gemaakt van experimenten, waaronder een Academy voor knooppunten. Deze staan vermeld in hoofdstuk 6 en 7. .



2 Verschillende vormen van knooppunten

Kenmerken van bestaande knooppunten

Er zijn allerlei plekken en personen in het land die op de meest uiteenlopende manieren 'iets betekenen voor initiatieven'. Er zijn allerlei vormen, groot en klein. Van heel organisch, zoals fluïde buurtnetwerken (Amsterdam), of een toevallig ontstane functie bij een zorgorganisatie (Wijbegintbijjou), of een zwerm van sociaal ondernemers (Plug de Dag). Tot sterk georganiseerde functies bij een gemeente (Initiatievenmakelaar Zwolle), met institutionele, bedrijfsmatige organisatiekenmerken (online buurtplatforms).

Onderling zijn er weinig dwarsverbanden. Er is weinig contact en samenwerking, ook niet op lokaal niveau. Er valt daarom niet te spreken van een ondersteuningsstructuur, meer van een 'weefsel'. Het weefsel van ondersteuners. Reden voor de spaarzame samenwerking is lastig te benoemen. Het is waarschijnlijk een combinatie van specialisatie van veel knooppunten (de meeste richten zich op een specifiek onderwerp, specifieke doelgroep of locatie). Het wordt nog niet door anderen georganiseerd. De bijeenkomst op 12 februari jl. trok meer dan 60 mensen, de animo voor kruisbestuiving was groot. En wellicht dat een gevoel van concurrentie ook meespeelt, al is dat niet genoemd.

A De informele organisch gegroeide knooppunten.

Deze zijn vaak onzichtbaar, verborgen, onder de radar. Vaak zijn ze zelf ook initiatiefnemer, dus ze spreken uit ervaring. Ze hebben kenmerken zoals: onbetaald, vrijwillig, fluïde, initiatief ondersteuning erbij als nevenactiviteit, geen structuur, lokaal, bij toeval ontstaan, kleinschalig, thema- of wijkgericht, tijdelijk, learning by doing. Ze werken op basis van eigen belang en (naast geld) social return. Ze zijn zoekend naar andere werkvormen, onder andere uit kostenoverweging. Het lijkt dat interculturele knooppunten vooral ook zo georganiseerd zijn. De groep informele knooppunten is groeiende in aantal.

Voorbeelden:

In de Indische buurt in Amsterdam organiseert Ahmed, een maatschappelijk spreekuur (Azadha Arka) rond zorg, welzijn wonen. Ahmed doet van alles in de buurt en ondersteunt mensen die iets willen, het hele jaar door. Bijv. organiseert hij ook een Halal aanbod bij de voedselbank. Zijn focus is om connectors in de buurt te vinden.

Hanzelab is opgericht om ideeën uit de stad verder te brengen in een netwerk van betrokken Zwollenaren. Hanzelab houdt eens per maand een Hanzelabsessie rond een maatschappelijk vraagstuk. Mensen die denken een toevoeging te kunnen bieden aan de vraag, melden zich aan.



Het gezelschap “ondersteuners” is dus elke keer wisselend. De meedenkers kiezen de vraag waaraan ze een bijdrage willen leveren (in plaats van dat de vrager, de deskundige kiest).

De Waarmakerij in Groenlo is de droom van Linda Commandeur. Zij wilde samen bouwen aan een beter en mooier Groenlo. Ze is simpelweg haar gaan droom gaan delen met veel mensen en van het een kwam het ander. Een jaar later betrok ze een leegstaand pand in het centrum en nu werkt met 40 vrijwilligers aan het versterken van mensen met ideeën en 14 projecten uit de gemeenschap.

Plug de dag is een collectief zelfstandigen en werkt een maand lang 1 dag per week op locatie bij een initiatiefnemer/host, die een vraag bij hen heeft gelegd. Gedurende die dag besteden ze tijd aan de vraag, op hun manier, en voegen ze waarde toe aan het initiatief. Ze maken geen verslag, maar laten ansichtkaarten achter met bevindingen en tips.

Verschillende informele knooppunten starten vanuit een inhoudelijk doel; bijvoorbeeld energiebesparing, wijk versterken, zorg verbeteren, etc. en groeien toe naar initiatiefondersteuning. Zij ondersteunen als toevallig mensen in hun omgeving met een vraag op hun pad komen. Ook vanuit de gedachte: als deze mensen doen wat zij van plan zijn, als hun initiatief slaagt, dan draagt dat bij aan onze doelstelling. Je moet heel breed zoeken als je een beeld wilt krijgen van de verschillende knooppunten.

Sommige ‘verborgen’ knooppunten zoals Sociale Wijkteams, zien vaak zelf niet wat de potentie is van hun diensten aan initiatiefnemers. Zij behoren zich te richten op ‘kwetsbaren’ en daarmee ligt hun focus op een specifieke groep. Zouden ze breder kijken, dan zien ze veel meer. Ze hebben in principe alles in huis om ondersteuning gemakkelijk te organiseren. Zouden ze zich breder richten op het ondersteunen van maatschappelijk initiatiefnemers, dan zouden ze hun corebusiness kunnen versterken. Namelijk mensen (in den brede) empoweren om hun eigen initiatieven te realiseren, dat zijn ook mensen die als zogenaamd ‘kwetsbaar’ te boek staan. Wij begint bij jou realiseert zich dit en kijkt ook breder (www.wijbegintbijjou.nl) .

Wij begint bij jou zegt: daar waar mensen samenkomen ontstaan initiatieven. Idealiter (de organisatie is nog niet zover), faciliteren zij ieder maatschappelijk initiatief. Zij helpen mensen zichzelf te helpen. WIJ werkt samen met iedereen die een bijdrage wil leveren aan zelfstandigheid van mensen: het sociale netwerk van familie, burens en vrienden, mantelzorgers, vrijwilligers en ‘professionals’. Daar maken zij overigens zo min mogelijk onderscheid tussen, dwz iedereen is een ‘professional’, of je nu op de loonlijst staat of niet.

Er zijn verschillende interculturele knooppunten in het land, waarvan die in Amsterdam Oost het meest in de aandacht staan. Mellouki Cadat zegt daarover:

“De Indische buurt is letterlijk een knooppunt van culturen en sociale groepen. Er zijn in de buurt heel veel sterke mensen als changemakers actief, waaronder veel krachtige vrouwen. Hun uitnodigende houding, hun laagdrempeligheid in contacten en hun grote netwerken zorgen



ervoor dat mensen met ideeën snel verder komen.

Deze changemakers zijn in staat om vanuit hun eigen gemeenschap bruggen te bouwen naar andere groepen, maar ook naar de overheid, bijvoorbeeld door sociaal-culturele rechten op te eisen. Het zijn mensen die hun roots hebben in bepaalde culturele groepen en in groepen die als 'kwetsbaar' in de gemeentelijke boeken staan. Deze roots en het bouwen van bruggen worden versterkt door de kwaliteit van hun acties en het actief zoeken naar contact en verbinding. Daardoor zijn ook interculturele groepen ontstaan die iets met elkaar willen doen.

Hun kracht wordt vermenigvuldigd doordat ze uit verschillende culturele groepen afkomstig zijn. Achter elke bruggenbouwer staat een hele groep. En elke groep kan weer bepaalde mensen mobiliseren die de anderen niet kunnen mobiliseren. Kennis van de specifieke taal en cultuur in combinatie met herkenning/waardering van de onderlinge verschillen leidt tot gezamenlijke kracht."

B De formele geïnstitutionaliseerde knooppunten.

Dit zijn de knooppunten die initiatiefondersteuning als corebusiness hebben en voor die ondersteuning ook worden betaald. Kenmerken zijn: business model, medewerkers worden betaald, professioneel, landelijk of bovenregionaal, meer tijd voor ondersteuning dan bij A. gestructureerd, core-business, integraal, werken op opdrachtbasis, continuïteit meer gegarandeerd, meer ruimte voor kennisontwikkeling. Aangezien initiatiefnemers vaak een langere periode behoefte hebben aan ondersteuning, is het fijn dat dat geboden kan worden.

De formele geïnstitutionaliseerde knooppunten kunnen ook meer aandacht stoppen in kennisontwikkeling en agenderen van aandachtspunten bij beleidsmakers en politiek. De informele hebben daar meestal de ruimte niet voor. Daarnaast zijn zij ook in staat om meer initiatieven te ontvangen (meer dan de informele knooppunten).

Voorbeelden

Ideeënbank Groningen

De Ideeënbank Groningen is een initiatief van de provincie en biedt een podium, begeleiding, kennis en een netwerk aan mensen met een goed idee in de provincie. Het gaat om bewonersinitiatieven, vooral op het gebied van leefbaarheid. De Ideeënbank combineert online en offline. Mensen kunnen ideeën en initiatieven plaatsen op de site. De (twee) medewerkers van de provincie nemen contact op. De Ideeënbank is alleen voor bewonersinitiatieven, niet voor sociaal ondernemers, of mensen die van hun idee een onderneming willen maken.

KNHM

Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij ondersteunt initiatieven die de leefomgeving verbeteren. De ondersteuning bestaat uit advies (bij van allerlei soorten vragen, van organisatie tot ruimtelijk technisch). De organisatie is een instituut, maar de ondersteuning wordt vooral



verleend vanuit circa 170 vrijwilligers, die actief werken vanuit 12 provinciale afdelingen. De Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij is een vereniging, met 12 stichtingen (de afdelingen) verbonden aan consultancybureau Arcadis. Het hoofdbureau in Arnhem is ondersteunend aan de vrijwilligers. Jaarlijks krijgen ze zo'n 100 aanvragen, waarvan 40 intensief worden begeleid. Dat kan zijn op vragen als keus organisatievorm, opbouw business plan, etc. Naast advies heeft de Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij procesgeld ter beschikking en voor sociaal ondernemers met een verdienmodel is er een participatiemaatschappij, die investeert met leenkapitaal.

I-Workspace is een initiatief van Arcon, Bibliotheekdiensten, Hogeschool Windesheim, Saxion en Deltion. Missie: Begeleiding, kennis en een netwerk bieden aan mensen met een goed idee in de lokale bibliotheek. Arcon is een instituut maar de ondersteuning wordt geboden door vrijwilligers. In een lokale bibliotheek is 1 vast dag(deel) per week, een vrijwilliger actief, die mensen met een idee te woord staat en verder helpt aan kennis, netwerk en contacten. Deze vrijwilliger is geschoold door Arcon als "initiatiefondersteuner". De vrijwilliger kan verder beroep doen op zijn eigen contacten, de hogescholen, de verbonden kennisinstellingen. Er zijn nu 15 I-Workspaces. Scholing van vrijwilliger door Arcon wordt in de meeste gevallen gefinancierd door een gemeente. De vrijwilliger krijgt dus ondersteuning van Arcon (en in andere provincies van bv CMO), laptop, telefoon en abonnement, training "initiatiefondersteuning", hulp bij aanboren netwerken. Meeste vrijwilligers zijn 65+, daarnaast ook jongeren (maar dat is soms lastig voor de continuïteit). Arcon wordt hier voor betaald.

Ideemakelaar Zwolle

In Zwolle was sinds 2008 een Ideeënmakelaar in het kader van het programma Samen Maken we de Stad. In 2015 is dit programma overgegaan in Initiatiefrijk Zwolle, waarbij het accent is komen te liggen op samenwerking van de gemeente met initiatieven. Leren van de initiatieven en borgen van de samenwerking is de opdracht. De Ideeënmakelaar begeleidt zo'n 60 initiatieven per jaar. De andere helft van haar tijd is ze bezig met borging van de nieuwe werkwijze in de organisatie en relaties leggen met andere initiatiefknooppunten in Zwolle zoals Blauwvinger Energie, Ontspruit Zwolle en Hanzelab.

C De hybride knooppunten

Deze knooppunten zitten daar tussenin, zoals Omzien naar Elkaar en De Omslag. Zij hebben initiatiefondersteuning als een van de pijlers, maar dat is niet het enige. Vinden nieuwe wegen van financiering, zoals samenwerking met bedrijfsleven. Dus deels betaald, deels onbetaald. Professioneel en ook samenwerking met vrijwilligers. GreenWish neemt ambtenaren mee in het faciliteren van initiatieven in het programma EmpoweringPeople. Deze praktijkervaring geeft ambtenaren meer zicht op hun nieuwe rol ten opzichte van actieve burgers. In de slipstream worden initiatieven gefaciliteerd.



De Omslag

Bouwen aan een inclusieve samenleving, mensen met een beperking onderdeel van de stad te laten zijn en hen een zinvolle kans, plek en rol op de arbeidsmarkt bieden. De Omslag legt daarvoor verbindingen tussen haar participanten. Participanten zijn zo'n 25 Amsterdamse zorgaanbieders/ondernemers, bedrijven buiten de zorg, onderwijs, welzijnsorganisaties.

Voorbeelden: de Regenboog Groep, Heliomare, HVO-Querido, Leger des Heils, maar ook Shoot Medialab, stichting Volksbond Amsterdam, Streetcornerwork. Belangrijk voor de Omslag is dat ze als stichting vanuit neutraal terrein actief zijn. Ze zijn zelf geen aanbieder, hebben puur een netwerk- en verbindingsrol in Amsterdam.

De Omslag bestaat nu uit 6 betaalde mensen plus 4 zzp'ers als 'vaste' medewerkers en één vrijwilliger. Financiering is 1/3 gemeente, 1/3 participanten, 1/3 eigen opdrachten. Ze koppelen sociaal ondernemers aan zorgorganisaties (bijvoorbeeld twee vrouwen zetten een zeepfabriek op, waar ook mensen met een lange afstand tot de arbeidsmarkt werken. De Omslag organiseert ook platforms (zoals www.jekuntmeer.nl en www.socialefirmas.nl), netwerkbijeenkomsten voor hun participanten, (elk jaar een grote participatiemarkt), agendeert thema's bij hen en lobbyt voor hen.

Omzien naar Elkaar

Omzien wil bewoners en buurten stimuleren om in actie te komen voor een buurt waar mensen zo lang en zo prettig mogelijk zelfstandig kunnen blijven wonen. Omzien is een soort zoektocht naar een nieuwe inrichting van de samenleving. Omzien versterkt actieve bewoners die producten en diensten in zorg, welzijn en wonen ontwikkelen. Bijvoorbeeld door te helpen bij buurtbijeenkomsten, communicatie met buurtgenoten, meer formele organisatiekant van een bewonersinitiatief te helpen ontwikkelen, etc. Vier maal per jaar organiseren ze een innovatietafel een netwerkbijeenkomst voor alle aangesloten initiatieven. Ze volgen nu zo'n 20 initiatieven.

A Instituut. ondersteuners
Gemeente
Sociaal wijkteam
I-Workspace
GreenWish-Nudge

C Hybride
Omzien
naar elkaar
De Omslag

B Informeel
Plug de dag
Waarmakerij
ISocial



D Digitale platforms

Dit zijn knooppunten waar informatie digitaal gehaald en gedeeld wordt en vraag en aanbod elkaar treft. Knooppunten kunnen hier ook gebruik van maken. Online platforms zijn er te kust en te keur. Vaak op thema: zoals AlmereDuurzaam. Vaak op lokaal niveau WijNijkerk, WijZijnLeusden, Mijn Buurtje. Ze leveren een andere dienst, omdat ondersteuning online gaat, ze begeleiden niet persoonlijk de individuele initiatieven (anders dan via het platform).

De meesten zijn 'echte' platforms. Dat wil zeggen: ze bieden een podium aan initiatieven. Ze laten zien welke initiatieven er zijn en vaak ook welke behoefte deze hebben: ("op zoek naar bestuursleden, geld, locatie, etc."). Geïnteresseerden kunnen hier hun weg vinden. Aanbieders van diensten kunnen hier klanten vinden. Etc.

Daarnaast zijn er marktplaatsen, waar vraag en aanbod actief en/of initiatiefnemers direct aan elkaar worden gekoppeld. Voorbeelden hiervan zijn het IdealenKompas dat matcht direct maatschappelijk vraag en aanbod en maakt zo de totstandkoming van maatschappelijk initiatief mogelijk (fondsen, bedrijven etc vinden initiatieven die bij hun aanbod passen). De deelmarktplaats van Kracht in Nederland biedt plek om spullen en expertise te delen. MijnBuurtje begeleidt de totstandkoming van communities en verbindt de initiatiefnemers met elkaar. Met de Ningsite van Goudabruist zijn meer mogelijkheden voor initiatiefnemers, omdat de site expliciet uitnodigt om initiatieven met elkaar te delen, de focus ligt daar veel meer op het ondernemen van initiatieven, in plaats van het meedoen met elkaars activiteiten of het plaatsen van een hulpvraag (waar de meeste platforms zich op richten).

Het is in vrijwel alle gevallen ingewikkeld om een sluitend business model te koppelen aan een digitaal platform of marktplaats. De meeste sites zijn gratis en veel reclame op de site is geen pré. Dat maakt dat veel sites enthousiast worden opgezet, maar snel uitdoven, omdat het beheer niet gefinancierd kan worden. En onvoldoende beheer is de dood in de pot. Daar waar deals zijn gesloten met zorgverzekeraars of banken en er betaalde community managers zijn (Voordewereldvanmorgen, wehelpen.nl, Nudge) lukt het beter .



3 Verschillende werkwijzen van de knooppunten

Hoe worden ze gevonden

De meeste knooppunten worden gevonden, omdat de makers en ontwikkelaars van de knooppunten grote netwerken hebben (of er onderdeel van uitmaken), zich tussen de mensen begeven, 'onder initiatiefnemers zijn' en toevallig of bewust veel horen. Sommigen hebben een vast spreekuur op een vaste dag (bijvoorbeeld een vaste ochtend in de week in de bibliotheek (I-Workspace)). De meeste knooppunten ontmoeten meer initiatieven dan ze kunnen faciliteren. Profilering en marketing is daarom niet aan de orde. Zouden ze meer initiatieven kunnen faciliteren, dan komt de marketingvraag om de hoek.

Hoe werken knooppunten

Verschillende werkwijzen op een rij

- Individueel advies op maat, tijdje meelopen (KNHM, GreenWish, I-Workspace)
- Cocreatie en creatieve sessies (Plug, Hanzelab)
- Digitale hulp bij community building (MijnBuurtje)
- Initiatieven met elkaar in contact brengen (Indische Buurt)
- Brug tussen initiatief en systeemwereld (Co-creatie Culemborg, EmpoweringPeople GreenWish)
- Specifieke kennis toevoegen (Lokale fondsen)
- Podium bieden, behoeften ophalen en matchen met instanties (Kracht in NL, Ideeënbank Groningen)
- Matchen van vraag en aanbod (IdealenKompas)

Sommige knooppunten spreken over 'onze initiatieven', alsof de initiatiefnemers 'van de ondersteuningsorganisaties zijn'. Daar zijn initiatiefnemers nogal gevoelig voor. Ze voelen zich autonoom, willen graag hun graantjes meepikken, maar het is voor de profilering belangrijk om te laten zien dat ze het succes van het initiatief op eigen kracht hebben veroorzaakt. Sommige knooppunten laten in hun taal duidelijk zien dat zij niet 'initiatieven helpen' maar samenwerken met initiatieven en daar samen beter van worden. Er spreekt een soort gelijkwaardigheid en wederkerigheid uit. Gezocht wordt naar hoe over en weer waarde kan worden toegevoegd.



4 De initiatiefnemers

Met welke vragen komen initiatiefnemers

Ik zoek hulp bij het maken van een business plan. Mensen met goede ideeën hebben om een of andere reden vaak moeite met het op papier zetten van hun plan. Een plan is altijd minder mooi dan het idee in je hoofd. Het is zelden goed genoeg. Het zijn ook nog vaak beelddenkers. Als je een goed idee hebt, wie helpt je dan met het op papier zetten?

Ik wil mijn aanbod onder de aandacht brengen en zoek samenwerking. Vaak zijn mensen niet op zoek naar geld maar naar opdrachtgevers. Meer verbinding met de buurt, laagdrempeliger zijn. Knooppunten helpen bij het zichtbaar en vindbaar maken van het aanbod en bij het zetten van de stappen richting acquisitie.

Ik wil een sparringpartner, maatje (ik ben het creatieve brein, maar heb iemand naast me nodig, bv voor specifieke kennis, zakelijk inzicht etc). Knooppunten kunnen een tijdje ‘maatje’ zijn en kunnen een rol vervullen in het vinden van maatjes. Hier zijn ook de platforms voor de knooppunten handige hulpmiddelen., maar ook hun grote netwerk.

Ik heb geld, menskracht, spullen, locatie nodig. Ook hier ligt een rol voor de digitale platforms, maar ook voor de offline marktplaatsen als De Uitdaging en Beursvloeren. Veel knooppunten werken samen met (of maken gebruik van) de marktplaatsen (Ideeënbank Groningen).

Ik wil mijn netwerk vergroten, ik heb ingangen nodig bij de overheid, bedrijven, VNG, etc. Knooppunten hebben zelf een groot netwerk en verbinden initiatieven aan hun netwerkpartners. Maar deze vraag leent zich ook goed voor creatieve sessies, waarin de initiatiefnemer wordt gecoacht hoe hij/zij zelf een netwerk kan opbouwen.

Ik wil meer bekendheid, meer zichtbaarheid. Profilering, imago-building, social media inzet daarbij. Marketing, positionering. Hoe ontwikkel je een community en hoe verbreed en verdiep je die? Hoe kun je breder en duidelijker laten zien wat je in huis hebt, wat je meerwaarde is?

Ik ben op zoek naar nieuwe vormen van financiering (lidmaatschappen, aandeelhouders, crowdfunding campagne, etc.) Voor dit soort vragen zijn er allerlei vormen van creatieve sessies die vaak een eenmalig karakter hebben en/maar wel effectief zijn. Vaak zijn deze landelijk of regionaal georganiseerd.

Ik zoek meedenkkracht, inspiratie, rondom een specifiek probleem. Ook zijn er allerlei vormen van creatieve en cocreatie sessies mogelijk als antwoord.



Wie zijn de initiatiefnemers

Welke initiatiefnemers je als knooppunt aantrekt hangt af van veel factoren. Als je een sociaal wijkteam bent zie je vooral initiatieven van mensen die op een of andere manier aanspraak maken op zorg of buurtgericht bezig zijn. De knooppunten in het land zien samen waarschijnlijk een goede doorsnede van de initiatiefnemers in Nederland.

Initiatiefnemers zitten in alle segmenten in de samenleving, man/vrouw, jong/oud, hoog/laag opgeleid, vermogend/modaal. Wel worden gemiddeld minder initiatiefnemers waargenomen in de uitersten van de segmenten: arm, laag opgeleid, etc. De maatschappelijke initiatieven richten zich juist wel vaak op deze groepen, maar er komen relatief minder initiatiefnemers uit deze groepen. Dit is overigens voer voor onderzoek. Ook in de uitersten van de segmenten leven goede ideeën, en de knooppunten zouden juist ook hier veel kunnen betekenen.

Mensen met een niet-Nederlandse achtergrond (migranten, vluchtelingen) en mensen die minder makkelijk zijn met taal om welke reden dan ook, worden minder vaak gezien door de knooppunten. Er zijn uiteraard ook wel interculturele knooppunten, vooral in de grote steden. Deze zijn anders georganiseerd en wellicht vanuit bepaald perspectief minder zichtbaar.



5 Wat is het potentieel / perspectief van de knooppunten

Opschaling en groei

Er is een behoefte aan ondersteuning bij initiatiefnemers, en daardoor ontstaan er knooppunten. Er is een grotere behoefte dan de knooppunten aan kunnen, en dat laat ruimte voor groei. Als het makkelijker wordt om als knooppunt te starten, te consolideren en je kennis door te geven aan nieuwe knooppunten, ontstaat er een sterker ondersteuningsweefsel in het land. Daarmee worden meer initiatieven gefaciliteerd, en hebben meer initiatieven de kans tot wasdom te komen. Als we willen werken aan de zelfredzame samenleving is de volgende stap om ons serieus te richten op deze tussenlaag van ondersteuners.

Knooppunten zijn zelf meestal niet bezig met opschaling of groei. Soms is er wel een wens, maar meestal niet de middelen voor groei. En men weet dat, om elders een netwerk te bouwen (opschaling), lokale kennis en relaties nodig zijn en die heeft men vaak niet. Wel is er een behoefte aan het delen van inspiratie en kennis, zodat anderen op andere plekken een knooppunt kunnen starten.

Uit gesprek met Corine van de Burgt van De Omslag nav de vraag: **Een Omslag in een andere stad. Kan dat?**

“Tja... De kracht zit in het lokale en in het bouwen van het netwerk, dat kun je niet zomaar overhevelen naar een andere stad. Gunfactor is belangrijk, relatieopbouw. Je relaties zijn goud waard. Ik zou wel iemand kunnen coachen die in een andere stad een ‘Omslag’ wil oprichten. Maar daar ontbreekt me dan weer de tijd en het geld voor’.

Belanghebber bij opschaling en groei van knooppunten is allereerst de overheid, omdat veel maatschappelijke initiatieven zich in het publieke domein bevinden. Bedrijven kunnen profiteren van de (sociale) innovatie, omdat de knooppunten verbanden zien en trends. Fondsen kunnen een beter rendement verwachten van de door hun gefinancierde initiatieven, omdat deze beter voorbereid aan de start verschijnen. Het is dan ook voorstelbaar dat deze partijen de handen ineen slaan en kijken waar impulsen nodig zijn (financieel en anderszins) om knooppunten te versterken.

Knooppunten (op zichzelf staande knooppunten, niet gelieerd aan bestaande organisaties) zijn deels wellicht een tussenfase, totdat organisaties werkelijk de ramen en deuren open zetten naar de samenleving. De knooppunten werken naar twee kanten: ze ondersteunen de initiatieven en werken aan een opener houding van organisaties in de samenleving. Ze zijn een brug tussen de losse ideeën van bevrogen mensen en de systeemwereld en het is belangrijk ze daarvoor te erkennen. Ze bereiden de weg voor, voor organisaties om meer te gaan samenwerken met mensen met goede ideeën en initiatieven.



6 Groeistof

Wat is het, dat knooppunten nodig hebben om sterker te worden en te groeien? Op 12 februari 2015 dachten meer dan 60 mensen van verschillende knooppunten mee over deze vraag. Het heeft geleid tot een brede reeks activiteiten, een Academy voor Knooppunten en een aantal specifieke experimenten. De volgende onderwerpen kwamen ter sprake.



1 Ondernemersvaardigheden als groeistof

Knooppunten hebben baat bij/behoefte aan meer ondernemerskwaliteiten. Kennis van ondernemerschap is nodig zowel voor de eigen organisatie, als voor de initiatieven die zij begeleiden. Knooppunten en initiatiefnemers zijn per definitie 'ondernemend'. Maar dat is iets anders dan 'ondernemer-zijn'. Er is behoefte aan meer kennis over (nieuwe vormen van) businessmodellen en ondernemerschap. En behoefte aan meer verbindingen met reguliere bedrijven, bijvoorbeeld in de vorm van buddyships en concrete samenwerken in faciliteren.



Voorbeeld om meer ondernemerschap bij knooppunten te brengen is Social Start www.socialstart.org. Social Start koppelt net afgestuurde jonge mensen (HBO/WO) een half jaar aan non profit organisaties (met name gesubsidieerd welzijnswerk), om hen te adviseren over de stap naar sociaal ondernemerschap (en onafhankelijkheid van subsidie). Jonge mensen zijn sterk in sociaal ondernemerschap. SocialStart is kruisbestuiving tussen jonge onbevungen blik en de jarenlange ervaring in de NGO-wereld.

2. Zichtbaarder worden als groeistof

Als je meer en beter laat zien wat je doet en wat initiatiefnemers daaraan hebben, dan versterkt dat je missie. Niet alleen trekt dat meer initiatieven aan, je inspireert ook mensen op andere plekken om op vergelijkbare wijze te gaan werken. Daarnaast laat je jezelf zien als partij, waarmee gebouwd kan worden aan een betere stad/wijk/buurt/wereld.

Hanzelab heeft een mooi voorbeeld neergezet met het boekje 'Ik heb een idee, wat nu?'. En ook Plug de dag laat in een artikel zien waarom ze doen wat ze doen. Zij raden aan: Houd jezelf de spiegel voor, wat is je meerwaarde en hoe ben je bekend in stad/wijk/buurt? Denk bewust na over hoe je de eerste keer naar buiten treedt. Wordt bekender door uit je eigen cirkel te komen: 'ga vreemd!' Er is behoefte aan hulp bij 'branding', zowel bij de individuele knooppunten, maar feitelijk geldt het voor de gehele intermediaire laag van knooppunten als zodanig.

De website www.doedemocratie.net gaat dienst doen als landelijk platform voor knooppunten om zich te laten zien.

3. Samenwerken met opleidingen als groeistof

Opleidingen en initiatievenknooppunten hebben elkaar veel te bieden. Zie bijvoorbeeld het initiatief 'Boot' van de Hogeschool van Amsterdam. Een spreekuur met bureautje in de Molukkenstraat, van waaruit studenten van de HvA bewoners ondersteunen die goede ideeën hebben voor de buurt.

Starters4Communities biedt hoog opgeleide starters een praktijkgericht trainingsprogramma, in sociaal ondernemen en bewoners-gestuurde stadsontwikkeling. Tijdens het programma werken de starters in groepjes aan een aantal ondernemende wijkinitiatieven. Inmiddels zijn 24 bewonersinitiatieven ondersteund en 80 starters opgeleid (waarvan 32 werk passend werk hebben gevonden www.starter4communities.nl)

Er is behoefte aan een betere bemiddeling tussen studenten/stagiaires en initiatievenknooppunten. Dit gebeurt waarschijnlijk al wel, maar vooralsnog vrij onzichtbaar. Er is ook behoefte aan meer onderzoek in combinatie met knooppunten, bijvoorbeeld naar impact van ondersteuning door knooppunten, hun ondersteuningsmethoden, de waarde van maatschappelijke innovatie, relaties tussen de initiatieven-en de systeemwereld, zelfsturing, werken in netwerken, democratische vernieuwing, social design, etc. etc. Ook maatschappelijke



stages van ambtenaren bij knooppunten werd in het kader van 'opleidingen' genoemd als manier voor knooppunten om te verstevigen.

4. Geld als groeistof

Geld is voor alle initiatievenknooppunten een ding. Soms zorgt het voor broodnodige zuurstof, soms voor overbemesting. Wat doen we vrijwillig, wat doen we betaald? Waarmee creëren we waarde? Bottom line is dat de initiatieven vaak wel toegang vinden tot financiering, maar de knooppunten niet. Dat is niet altijd een punt, omdat veel knooppunten compensatie hebben gevonden. Daar kunnen we van leren, van die andere business concepten. Maar een van de bijeffecten is wel dat daardoor minder initiatieven worden gefaciliteerd, minder data- en kennisopbouw plaatsvindt, minder helder is of en wanneer je terecht kan voor ondersteuning, minder uitwisseling tussen knooppunten, en knooppunten deze werkwijze vaak niet lang volhouden en ook stoppen. Als mensen er niets mee mogen verdienen, dan blijven het ook twee aparte werelden, vrijwilligers en betaalde wereld. Als je het wilt volhouden, dan moet je het betaald doen, in ieder geval een deel daarvan. We vinden het normaal dat advies van een specialist geld kost. We vinden het normaal dat een gemeentelijk initiatievenmakelaar een salaris krijgt. Waarom passen we dat niet toe op knooppunten in de stad?

Andere vormen van financiering voor advisering van initiatief:

GreenWish faciliteerde in 2011 250 initiatieven per jaar, totdat de financiering hiervoor stopte. GreenWish zocht naar andere wegen o.a. in het programma EmpoweringPeople. Hier worden maatschappelijke initiatieven gefaciliteerd door ambtenaren van ministeries en gemeenten, samen met GreenWish. Het mes snijdt aan 2 kanten: door het programma krijgen de ambtenaren meer zicht op wat faciliteren inhoudt en op hun eigen rol ten opzichte van initiatieven. De initiatieven krijgen hoogwaardig advies. GreenWish vergroot haar bereik, niet alleen faciliteert ze zo'n 60 initiatieven per jaar, maar draagt ook bij aan meer en betere facilitering van initiatieven in het algemeen. Daarnaast heeft GreenWish de Groeimeester. Fondsen kunnen een Groeimeester aanvragen bij GreenWish ter begeleiding van een kansrijk initiatief. Onder meer Startfoundation, Fonds1818 en ASNBank maken hiervan gebruik.

Er is gezocht naar manieren om meer geld te laten stromen richting knooppunten. Bijvoorbeeld door een vouchersysteem. Initiatiefnemers kunnen daarmee advies inkopen bij knooppunten. Ook is gesproken over herverdeling van bestaande geldstromen (bijvoorbeeld onderzoeksgeld van kennisinstituten als Platform 31, Movisie, KIS, etc.). En over een time bank systeem, waar partijen geld, uren en middelen kunnen inleggen, van waaruit maatschappelijk initiatief kan worden gefaciliteerd (time-bank extra). Laaghangend fruit tip voor gemeenten: sponsor de stagevergoeding voor stagiairs voor initiatievenknooppunten. In de gesprekken werd geopperd:

“ Kunnen we niet groot Europees geld aanvragen ter ondersteuning van de “bottom up beweging of de ‘oesterbanken’”?



Uit gesprek met Plug de dag: *‘Waarde hard maken is lastig. We passen ook niet in een hokje. ‘et meest actuele hokje tegenwoordig is ‘kwetsbaren helpen.’ Maar daar moet je maar net inpassen. Veel initiatieven die bij ons aankloppen vallen niet in één hokje, dat is hun kracht, maar maakt het ook moeilijk voor financiering.Met pluggen wordt geen geld verdiend. Daardoor zijn onze hosts opener, zijn ze onder de indruk, dat Plug het zonder geld doet. Ook gaan mensen langer nadenken als je er iets voor vraagt. Ze stellen er dan ook meer eisen. Zonder geld zijn Pluggers vrijer in hoe ze het oppakken. Bijv. dat ze er niet over peinzen om rapporteren. Ze laten altijd ansichtkaarten met ideeën achter op het eind en voeren een afrondend gesprek. Ze zijn ook agendaloos, ‘daar zijn we zuinig op’.” Martine de Jong en Jetske Roetman van Plug de Dag*

Wanneer ontwricht geld?

Veel knooppunten helpen initiatieven van binnenuit sterker worden, d.w.z. samen met de mensen en organisaties in de omgeving die een direct belang hebben bij de initiatieven. Dat zijn tevens de financiële dragers van het initiatief. De knooppunten die hiervoor gevoelig zijn, werken aan de ecosystemen om initiatieven heen. Dat is een kwetsbaar proces. Als je grote bedragen ter beschikking stelt voor bijvoorbeeld het opzetten van buurtondernemingen, is dat spel van ecosysteemopbouw overbodig. Als de subsidie wegvalt, is het ecosysteem vaak nog niet levensvatbaar en valt het initiatief weer om. Er is geen duurzaam netwerk gesmeed. Subsidie kan de lokale dynamiek verstoren die op gang moet komen als straks onvermijdelijk de subsidie weer stopt. Subsidie is weldegelijk belangrijk, maar dan met visie en met subtiliteit. Goed doordachte financiële impulsen en maatschappelijke opdrachten in plaats van subsidie, zijn de smeeroil die nu node wordt gemist.

5. Cross-over tussen knooppunten binnen en buiten de gemeente

In iedere gemeente werken ambtenaren die zich in de interne organisatie sterk maken voor initiatieven – gemeentelijke ‘makelaars’, of ‘interne knooppunten’. De initiatievenknooppunten in de stad en deze interne knooppunten hebben elkaar veel te bieden. In samenwerking kunnen ze meer initiatieven makkelijker tot bloei brengen. In Leiden maakte Lia Totté hiermee een start, die navolging krijgt in andere gemeenten. Een community of practice is in de maak. Tips: Als je een ploeg van gemeentelijke initiatievenmakelaars wilt samenstellen, betrek daar externe makelaars bij, vraag hen “wie is je lievelingsambtenaar? Met wie kun je goed samenwerken?” Simpele start is een eerste initiatievencafé te organiseren.

Claim als (interne) initiatievenmakelaar je onafhankelijke positie. Beperk je als gemeentelijke initiatievenmakelaar niet tot ‘helper’ van initiatieven, of tot gids door de eigen organisatie, maar claim ook de rol van strateeg, die schakelt tussen de kracht van initiatiefnemers en de macht van bestuurlijke besluitvorming.



6. Groeistof voor knooppunten in spe

Er zijn in alle gemeenten in Nederland knooppunten actief, overal zijn mensen anderen aan het helpen met het realiseren van goede ideeën. We spreken nadrukkelijk over ‘mensen’ en niet over organisaties, want soms werken ze bij een organisatie en soms niet; soms werken ze vanuit hun functie aan initiatieven, en soms niet. Deze mensen zijn vaak onzichtbaar voor wie zij niet bedienen. De manier om erachter te komen is naar buiten gaan en te praten met mensen die veel mensen kennen. Alle eerder genoemde groeistof is voor deze knooppunten ook relevant. Het is goed om te weten dat ze in alle gemeenten en in heel veel wijken en buurten al zijn. Vooral in de dorpen en rurale gemeenten, waar gemeenschapszin en sociale samenhang vaak veel sterker is (bijvoorbeeld ‘Innovatief Zuidwolde’ een actieve groep omdenkers, die met initiatiefnemers meedenkt om de blik te verbreden en het kussen op te schudden). De randstad loopt in zekere zin zelfs achter, al denkt zij vaak van niet. We hoeven de knooppunten in ieder geval niet te ‘creëren’, we moeten ze vinden. Ze bestaan, en we moeten hen zien voor wie zij werkelijk zijn, en hun professionaliteit betrekken als dat relevant is.

7. Anders groeien

Sommige knooppunten gaven aan dat ze wel anderen willen inspireren met hun manier van werken, maar dat daarvoor de tijd en middelen ontbreken. Bijvoorbeeld Plug de Dag Amsterdam zou graag startende pluggers in Den Haag, Maastricht en Breda willen helpen. Bijvoorbeeld met een vliegende Plug-brigade. Hetzelfde geldt voor Starters4Communities. Er zou een ‘multiplier’ potje moeten zijn, van waaruit het helpen groeien van afleggers makkelijker wordt.

Interculturele knooppunten. Er zijn maar weinig knooppunten bekend die intercultureel werken. Terwijl ze er wel zijn. Willen we maatschappelijke initiatieven laten bloeien bij alle delen van de bevolking, dan moeten we meer aandacht besteden aan interculturele knooppunten. De tijd daarvoor is rijp.

Knooppunten zijn gebaat bij een impuls in de meer technische zin: goede databases. De informatie, de data, de gegevens over initiatieven en de geboden ondersteuning worden vaak niet of summier geregistreerd. Dat is op zich geen probleem, maar wel jammer, want die gegevens zijn van waarde. Deze data kunnen worden geanalyseerd.



7 Experimenten

De Academy voor knooppunten

De verkenning en de bijeenkomst op 12 februari heeft groeistof opgeleverd. Alle initiatievenmakelaars, knooppuntmakers en knooppuntwatchers bij elkaar leverden een ware explosie op aan groeimogelijkheden. Zoveel dat het idee van een groeikas, een Academy voor knooppunten post gevat heeft. Een groeikas met en voor initiatiefknooppunten, waar de enorme schat aan kennis en ervaring van knooppunt-makers tot bloei kan komen. En die laat zien wat knooppunten waard zijn.

Om te beginnen hebben we aangeboorde kennis, ervaring en ideeën gekoppeld aan vragen, thema's. Met daarbij de mensen en organisaties van wie we op 12 februari hoorden dat ze mee willen doen. Het geeft een idee van wat het kan worden. Als vervolg op de Knooppunten-verkenning gaan we kijken hoe de Academy van de grond kan komen en hoe die eruit komt te zien. We nodigen iedereen uit om aan te sluiten.

| Mogelijk aanbod Academy | Mogelijke gangmakers |
|---|-----------------------------|
| Positionering. Hoe zorg je ervoor dat men weet waarom jouw initiatievenknooppunt er is, voor wie, en wat je te bieden hebt. Een Masterclass uit de praktijk | Hanzelab |
| Bedrijven kruisbestuiving Een bedrijvennetwerk bouwen, zowel voor je knooppunt, als voor de initiatieven met wie je werkt. Waar zit de meerwaarde voor elkaar. Hoe kan je daar vorm aan geven? | De Omslag |
| Minor Initiatieven makelaar / Initiatiefkunde. Leren faciliteren vanuit de praktijk | GreenWish, Jaap Koen Bijma |
| Werken met knooppunten. Maak je gemeentelijke organisatie gevoelig voor het samenwerken met knooppunten. En versterk de knooppunten in je gemeente. | Gemeente Leiden |

Dit zijn de eerste experimentvoorstellen die uit de samenkomst van de 12^{de} kwamen rollen.



| Experiment | Mogelijke trekker |
|---|---|
| Experiment om een gesloten ecosysteem op te zetten (time bank extra) van geld, menskracht en spullen ter realisatie van maatschappelijk initiatief | Lokale Fondsen, STRO |
| Interne initiatievenmakelaars en crossovers met de initiatievenmakelaars van de samenleving. Experiment om met een groep gemeenten de cross-overs te zoeken. Interne knooppunten organiseren, om de externe knooppunten goed van dienst te zijn. CoP | Gemeente Leiden, Kampen, De Wolden, Culemborg, Maastricht, Gouda, Zwolle, Groningen, Platform 31 en GreenWish |
| Aanvragen Europese subsidies voor verstevigen van knooppunten Experiment om met een groep knooppunten en het ministerie een EU subsidie aan te vragen. Een pot voor het versterken van de ondersteuningsorganisaties in Nederland. | BZK |
| Multiplier-pot. Er zijn verschillende concepten de moeite waard om op te schalen. Dat gebeurt nu vaak niet, omdat er geen geld voor is. Experiment om Plug de Dag's, Starters4communities, Hanzelabs, SocialStarts de gelegenheid te geven om hun kennis over te dragen op andere plaatsen in het land. | BZK |
| Maatschappelijk aanbesteden in de zorg Specifieke behoefte van een paar knooppunten die hier een kans zien. Experiment om als knooppunt een plek te verwerven tussen de reguliere zorgaanbieders. | Omzien naar elkaar |
| Mogelijkheid creëren om een vouchersysteem voor het verkrijgen van ondersteuning, te koppelen aan financieringsregeling (subsidie) | Fondsen |
| Meer licht op de interculturele knooppunten, waar floreren ze, wat hebben ze nodig, wat kunnen we ervan leren zodat er meer ontstaan en floreren. | Indische buurt communities, SZW |



Bijlage 1



1 Aanbevelingen voor de knooppunten

- Ga op zoek naar andere knooppunten. Wie is nog meer actief op mijn terrein of op mijn manier, waar kan ik inspiratie halen.
- Organiseer of maak gebruik van kruisbestuiving, ontmoetingen, om elkaar te leren kennen en ervaringen te delen. Leerkring initiatievenmakelaars. Er is bij zo goed als alle gesprekspartners behoefte aan uitwisselen van kennis en ervaring tussen mensen die werken aan faciliteren van initiatieven. Hoe word je beter in je werk, wat werkt goed, intervisie, etc.
- Gebruik maken van en samenwerken met de digitale platforms, ze vergroten je netwerk aan de vraag- en aanbod kant. Maak jezelf ook zichtbaar op die platforms.
- Maak je zichtbaar naar organisaties in de samenleving (met een boekje, foto's, films, blog, etc.). Dit is wat wij doen, wat wij zien, doe je mee.
- Zoek partners voor gezamenlijke media aandacht.
- Investeer in kennisontwikkeling, houd database bij met basale gegevens over de initiatieven.
- Deel je opmerkelijkheden, je signalen. Publiceer. Organiseer events. Bouw brug tussen initiatieven en de systeemwereld. Bijvoorbeeld via Trendrapport (Duurzame Dinsdag GreenWish, ISocial)
- Maak mooie casebeschrijvingen. Gemeenten en rijk zijn vaak op zoek naar goede casebeschrijvingen van initiatieven.
- Maak je potentiële meerwaarde zichtbaar en ga het gesprek aan met degene die belang heeft bij die meerwaarde (vaak gemeente, maar lang niet altijd).

2 Aanbevelingen voor gemeenten

- Start geen nieuwe knooppunten. Kijk eerst naar de knooppunten (ook in spe!) die er al zijn. Vraag wat deze nodig hebben om (te starten of) sterker te worden, bijvoorbeeld door een bijeenkomst te organiseren waar je gericht mensen gaat werven initiatiefnemers en ondersteuners. (In gemeente De Wolden kwamen op zo'n bijeenkomst meer dan 90 mensen af).
- Investeer in de bestaande knooppunten. Soms is dat met geld (financiering voor het faciliteren van xx initiatieven of van stagevergoedingen). Soms met voorzieningen (ruimte) of menskracht.
- Investeer in kennisontwikkeling en professionalisering van knooppunten. Organiseer ontmoetingen, ook met de gemeentelijke interne 'initiatievenmakelaars'. Leer van elkaar.
- Als je knooppunten wilt opschalen (= ook op andere plaatsen laten ontstaan) zie dan het knooppunt dat je helpt opschalen als expert en coach.



- Werk mee met de knooppunten, doe er praktijkervaring op. Leer van de manier van werken, wees er onderdeel van. Faciliteer samen initiatieven (Empoweringpeople GreenWish).
- Durf te experimenteren met wederkerige samenwerking.
- Start leerkringen in je eigen gemeente, maar ook over de grens.
- Onderzoek de signalen die de knooppunten zien: welke initiatieven begeleiden ze, welke vragen worden gesteld, welke mensen nemen initiatief en welke niet, waar lopen ze tegenaan, wat remt de ontwikkeling, etc. Wat is de impact van de initiatieven, op welke terreinen. Kijk wat dat betekent voor beleid.
- Werk aan een interne 'initiatievenmakelaar' die zorgt voor het leggen van verbindingen organisatie-intern. Ontdek de "krokodillenambtenaren". Je hebt change agents nodig in de systeemwereld (gemeente en politiek). Mensen, die erop uit zijn om change agents in de informele wereld te vinden. Beide hebben innovatieve ideeën. Als ze elkaar gevonden hebben en besluiten om samen iets anders te doen, dan verandert er iets.
- Investeer in een digitaal platform, misschien niet voor je eigen gemeente alleen, maar met de regio, waar mensen vraag en aanbod kunnen delen. Dan liefst ook met een eigen dashboard, zodat je als gemeente kan zien wat er speelt en er je interventies op kunt plannen. Zie het niet als een tijdelijk project, maar zorg voor duurzame borging, (betaalde communitymanager).
- Tip uit Leiden: Maak meer contact met kennisinstututen en motiveer hen om iets voor de stad (terug) te doen. Gebeurt ook al: studenten krijgen colleges van Stadslab en de gemeente en doen daarvoor iets terug in de Wijklabs.
- Uit gesprek met Mijnbuurtje.nl: Online verbinden en matchen kan harder groeien als instanties (gemeenten) zelf actief deelnemen als gebruikers, dus zelf bijdragen aan hun eigen humuslaag!
- Maak sociale wijkteams tot knooppunten, breder dan alleen gericht op 'initiatieven van en voor 'kwetsbare' bewoners.
- *"Belangrijk zijn zichtbare, uitnodigende, laagdrempelige, informele ontmoetingspunten. Zoals een buurthuis in zelfbeheer. Er moet een basisstructuur zijn, in materiele zin. Goede gebouwen voor ontmoetingen zijn nodig, waar **publieke familiariteit** kan ontstaan. Heel erg belangrijk als je aan interculturele knooppunten wilt bouwen".* (Mellouki Cadat)
- *Maak een vouchersysteem, waarmee de initiatiefnemers advies kunnen inhuren. Of een voucherstrippenkaart voor knooppunten, waarmee ze adviesactiviteiten kunnen financieren. Ditzou kunnen worden gekoppeld aan een subsidieregeling of buurtbudgetten voor maatschappelijk initiatief. Belangrijk aandachtspunt is dat het knooppunt kan meedenken over de continuïteit van een initiatief (zodat het initiatief niet omvalt na de subsidiefase). "Wat zou helpen is als De Omslag geld kreeg voor het ondersteunen van initiatiefnemers, bijv. doordat iemand een bulk ondersteuningstrajecten zou financieren. Daarmee kun je als organisatie/platform een weggetje aanleggen, waarmee je initiatiefnemers verder kunt helpen. Bijv. door faciliteiten beschikbaar te stellen, kennis bij elkaar brengen, coaching, professioneel*



begeleiden. Dat kan nu allemaal niet.”

Krokodillen ambtenaren. Als gemeenten iets belangrijk vinden dan wordt er iets geregeld. Als er bijvoorbeeld ineens heel veel hotels in de stad komen, dan krijg je een hotelambtenaar. Dat is in dit veld niet. Er wordt niet ambtelijk gekozen voor een functie / rol voor iemand die zich bezig houdt met maatschappelijk initiatief. Dat is een constatering. Zou wel gewicht geven aan de zaak. Kennelijk niet belangrijk genoeg?”

Corine van de Burg, De Omslag

3 Aanbevelingen voor de rijksoverheid

- Draag bij aan zichtbaarheid knooppunten, niet via een eigen site, maar bijvoorbeeld via www.doedemocratie.net en via Movisie, Platform 31, Kracht in Nederland, Nudge en/of het IdealenKompas (bij de laatste zijn ze gelijk matchbaar voor initiatiefnemers)
- Investeer in professionalisering van knooppunten. Organiseer ontmoetingen tussen knooppunten, events, bijeenkomsten (interviews, kennis delen, leerkringen, methodiekontwikkeling door inspiratie, etc.). Faciliteer database opbouw, zodat de kennis van knooppunten gemakkelijker kan worden ontsloten.
- Investeer in opschaling. Wat in de ene stad goed werkt, kan misschien ook in de andere stad ontstaan. Zorg dat wat goed werkt zichtbaar en vindbaar is op andere plekken zodat vonken kunnen overslaan. Citaat Plug: nav vraag ‘Wat zou je willen doen als je meer geld/tijd had? *‘Een vliegende plug-brigade oprichten, voor het faciliteren van mensen die plug in hun eigen stad willen starten.*
Zou ook mooi zijn als we een keer onze stappen op een rij zouden zetten, daarmee ook inzichtelijk maken waar een nieuwe plug aan moet voldoen om een goede start te hebben en goed uit de verf te komen (zoals. minimaal 4 mensen, waar loop je tegen aan, wat zijn hele logische taken en takencombi’s). En als we wat meer tijd hadden voor helpdesk, coaching, klankbord van andere plugs.
- Investeer in kennisontwikkeling over maatschappelijk initiatief. Maak ronde op beleidsthema’s langs de knooppunten (“ Wat zien jullie in de wereld van maatschappelijk initiatief dat een relatie heeft met bijvoorbeeld eenzaamheidsbestrijding” ?)
- Investeer in onderzoek naar sociale innovatie.
- Investeer in faciliteren van maatschappelijk initiatief (Eu-geld, vouchersysteem)
- Interculturele knooppunten zijn nog niet goed in zicht. Onderzoek welke er zijn wat werkt en wat niet (door onderzoek van onderop – via de initiatiefnemers).

4 Aanbevelingen voor maatschappelijke organisaties

- Ga op zoek naar initiatieven op jouw werkterrein.
- Ga stage lopen bij een knooppunt.



- Huur knooppunten in als experts op het gebied van faciliteren en vraag hoe jouw organisatie dat zou kunnen inbedden. Doe het in de vorm van een training. (Faciliteren is net Cruiff: je ziet het pas als je het door hebt, maar daarvoor moet je het wel ervaren.)

5 Aanbevelingen voor opleidingsinstellingen

- Richt je curriculum op maatschappelijk initiatief, sociaal ondernemerschap en de nieuwe vormen van ondersteuning. Maak het onderdeel van studie. Je kunt als opleiding een rol spelen in het ondersteunen van maatschappelijk initiatief.
 - 1) stagiaires leveren, is passende arbeid, nieuwe inzichten, waardevolle menskracht.
 - 2) het opzetten van een eigen initiatief kan onderdeel zijn van curriculum opleidingen.
 - 3) studenten kunnen meer onderzoek doen in opdracht van en naar maatschappelijke initiatieven, hun waarde/impact, ontwikkeling en betekenis voor de sociaal-economische en andere ontwikkeling van een stad/dorp/regio.
 - 4) Onderwijsinstellingen zouden initiatieven kunnen adopteren als partners. En bijvoorbeeld innovatieve ideeëndragers laten adopteren door studenten die een stageplaats zoeken. In opleiding verwerken dat je studenten uitleent aan de stad, de mogelijkheid creëert om elkaar iets te bieden. Ook ROC's, ambachten, Hogescholen kunnen daarin iets betekenen. (Kan ook bij wijze van spreken gaan om een picknicktafel in de openbare ruimte te laten timmeren.) Social return in bredere zin.

6 Aanbevelingen voor fondsen en financiers

- Investeer in ondersteuning, door initiatiefnemer voucher mee te geven voor concept-ontwikkeling met een knooppunt.
- Maak actief gebruik van de digitale platforms (aanbod posten, matches benaderen, etc.)
- Maak actief gebruik van de kennis van de knooppunten over de ontwikkeling van maatschappelijk initiatief. Initiatieven maken steeds vaker gebruik van crowdfunding bijvoorbeeld. Hoe zien knooppunten de toekomstige rol van fondsen.
- Financier training Initiatiefondersteuning voor maatschappelijke organisaties of sociale wijkteams, daardoor krijg je beter voorbereide aanvragen, met een grotere kans van slagen.



Bijlage 2 Overzicht van interviews

| | |
|-------------------------------|-----------------------------------|
| Buurtcommunity Indische Buurt | Mellouki Cadat |
| Cocreatie Culemborg | Gerwin Verschuur |
| Crowdeffect | Anja Cherjakova |
| De Omslag | Corine van de Burgt |
| Doarpswoark Friesland | Jaap Koen Bijma |
| Gemeente Leiden | Lia Totté |
| Gemeente Zwolle | Marijke Sterkenburg |
| Gemeente Zaanstad | Martijn Stoffers |
| Kracht in Nederland | Gerda Deekens |
| Hanzelab Zwolle | Elsbeth Boes |
| I Workspace | Maarten Witteveen |
| Ideeënbank Groningen | Aletta en Esther Rodenburg |
| I Social | Petra Kroon |
| KNHM | Pieter Rozema |
| Lokale Fondsen Nederland | Lize Broekaar |
| Mijn buurtje | Eric Hendriks |
| Omzien naar elkaar | Jitske Tiemersma |
| Plug de dag | Martine de Jong en Jetske Roetman |
| Wij begint bij jou | John Beckers |
| Wijzelf | Willemien Visser |

Daarnaast hebben we gesproken met mensen uit ons netwerk over dit onderzoek en deze input meegenomen in dit onderzoek, zoals de praktijkervaringen van:

Nudge
VoordeWereld van Morgen
Mijn Buurtje
IdealenKompas
GreenWish