

# Plan Stichting Villa Randwijck

Ondersteunend, Inspirerend, Verantwoordelijk



Auteurs: bewoners Randwijck

Datum: 27 april 2012  
Versie: 1.1

## Inhoudsopgave

1	Er was eens...inleiding .....	3
2	Samenvatting.....	3
3	Hoe maken we onze droom werkelijkheid...doelstelling.....	4
4	De resultaten die we willen bereiken .....	4
4.1	Te behalen eindresultaten.....	5
4.1.1	Eindresultaten van de dienstverlening .....	5
4.1.2	Financiële eindresultaten .....	5
4.2	Waardering door bewoners, leveranciers en partners .....	5
4.3	Waardering door bewoners .....	6
4.4	Waardering door maatschappij.....	6
5	Ingrediënten voor succes...onze inspanningen.....	6
5.1	Leiderschap .....	6
5.1.1	Missie, visie, kernwaarde.....	6
5.1.2	Inrichten leiderschap .....	6
5.1.3	Verrichten leiderschap .....	6
5.2	Organisatie vorm .....	7
6	De aanpak...strategie en beleid .....	7
6.1	Oriëntatie van beleid (interne en externe informatie) .....	7
6.2	Management van Middelen.....	7
6.2.1	Geld.....	7
6.2.2	Kennis en ICT .....	8
6.2.3	Het gebouw van de wijk (oude Michiel de Ruyter).....	8
6.3	Management van onze mensen en de processen .....	8
7	Planning vervolg en marketingplan .....	8
8	Bijlagen.....	9
8.1	Te behalen eindresultaten inclusief mogelijke diensten.....	9
8.1.1	Eindresultaten van de dienstverlening .....	9
8.2	Onderbouwing ondernemingsplan .....	10
8.3	SWOT van het huidige team .....	11

## 1 Er was eens...inleiding

Voor u ligt het ondernemingsplan van Stichting Villa Randwijck. Hierin zetten wij als bewoners van Randwijck in grote lijnen uiteen hoe de Villa Randwijck er uit moet zien en hoe dat bereikt gaat worden. Het wijkcentrum de Laagte is verdwenen en er is een tijdelijk onderkomen in het Go-centrum. Eigenlijk is er geen wijkcentrum en dat is nu net wat bewoners erg belangrijk vinden.

Doel van dit plan is tot een schriftelijke intentieverklaring met de Gemeente Amstelveen te komen en om aan te geven WAT we gaan doen. Na de intentieverklaring volgt een marketingplan en dat gaat over HOE we ons plan willen realiseren. Dit wordt weer gevolgd door de feitelijke EXPLOITATIE van Villa Randwijck. Dit document is een “levend” document wat wil zeggen dat het steeds aangepast kan worden als zaken veranderen. We leven immers in een voortdurende veranderende maatschappij.

Het bestuur van Wijkplatform Randwijck heeft met bewoners veel voorwerk gedaan. Het is de bedoeling dat Villa Randwijck een initiatief is van de bewoners van Randwijck. Wat een aantal maanden geleden begon met wat voorzichtige interesse, is inmiddels omgeslagen in een toename van enthousiaste bewoners die de schouders er onder willen zetten. Het zijn ook mensen die gewoonlijk niet te vinden zijn op de standaard participatie avonden of in standaard buurthuizen.

## 2 Samenvatting

De landelijke trend is dat er steeds meer wijkinitiatieven door burgers ontstaan. Enerzijds is er sprake om elkaar te helpen en anderzijds is er sprake van een buurteconomie. We willen met zo min mogelijk subsidie de eigen broek ophouden met optimale verbinding onderling om zo leefbaarheid en participatie in onze wijk te verbeteren. Doel is dat bewoners meer regie nemen. In dit plan worden de resultaatgebieden beschreven en anderzijds de inspanningen die we daarvoor moeten leveren.

De Stichting Villa Randwijck zal de aanjager zijn voor de leefbaarheid van de wijk. De wijk groeit alleen maar als de bewoners zelf kunnen groeien. Vanuit eigen behoefte kunnen **flexibele** professionals of de gemeente wel geraadpleegd worden. Om onze resultaten te bereiken hebben we een visie, missie en kernwaarden bepaald. Op dit moment zijn een viertal thema's benoemd met daarbij de bepaalde resultaten.

1. Grand Café en bedrijvigheid, waarbij ontmoeting de basis vormt
2. Bedrijfsleven (we zijn niet uit op concurrentie, wel op het betrekken van het bedrijfsleven)
3. Ouderen en mensen met een beperking
4. Jongeren

### Uitgangspunten voor de thema's zijn

- Veel diensten bestaan uit vrijwilligerswerk of het ruilen van diensten. Zeker op gebied van zorg & welzijn.
- Er zullen opbrengsten zijn uit activiteiten, o.a. door exploitatie van het gebouw Michiel de Ruyter.
- Samenwerking met het lokale bedrijfsleven en ZZP'ers.
- Een basis subsidie van de gemeente daar zij eigenaar is van het gebouw. Van belang is te kijken naar leer/werkplekken, iets waar de bewoners een rol in kunnen spelen.

### Resultaten

- De Stichting Villa Randwijck kan uiteindelijk minimaal kostenneutraal werken.
- De gemeente geeft minder geld uit aan de WMO en er zijn minder gesubsidieerde professionals nodig.
- Ontwikkeling van eigen kracht.

In het plan wordt ook beschreven op welke wijze de Stichting Villa Randwijck gewaardeerd zou moeten worden door: eigen bewoners, partners zoals gemeente, instanties en bedrijven en de maatschappelijke waardering.

### Uitgangspunten nu:

- Gemeente Amstelveen heeft toegezegd (zie o.a notulen 29-06-2011) dat de Michiel de Ruyterschool in 2014 gebruikt kan worden door de bewoners van de wijk met als doel leefbaarheid te stimuleren en waarborgen. Resultaatgebieden worden i.s.m. de gemeente bepaald. Wel wordt getracht (virtueel en informeel) nu te starten met onze activiteiten.
- Doel is dat bewoners meer regie nemen en elkaar helpen. Een gevolg kan zijn dat er minder aanspraak op de WMO wordt gemaakt en dat professionals alleen betrokken worden wanneer dat nodig is. Uitgangspunt is gericht op het resultaat (hoofdstuk 3) en niet zozeer op controles en verantwoordingen. Van de drie grote landelijke thema's overlast, rotzooi of gebrek aan contact en saamhorigheid geldt voor Randwijk het laatste thema. Specifiek voor de jeugd zou het dreigend schooluitval en meedoen in de wijk kunnen zijn.
- Het plan is tot stand gekomen na meerdere gesprekken tussen het Wijkplatform en de gemeente (wethouder J. Koops en Mw. A. Brus), vergaderingen en meerdere bewonersavonden. Bewoners hebben actief bijgedragen aan de inhoud en doelstellingen van dit plan. De ontwikkelingen zijn verder te volgen op [www.wijkplatforms-amstelveen.nl/randwijk](http://www.wijkplatforms-amstelveen.nl/randwijk), de facebook pagina 'Randwijk Amstelveen' en specifieke bijeenkomsten.

## 3 Hoe maken we onze droom werkelijkheid...doelstelling

Villa Randwijk stelt zich tot doel de leefbaarheid van de leefgemeenschap Randwijk voor nu en in de toekomst te vergroten en te versterken met als resultaat meer eigen regie bij de bewoners over welzijn, leven, werken en zorg. Door ontmoeting en samenwerking met bewoners, organisaties en ondernemers in Randwijk, betaalde en onbetaalde participatie van bewoners en professionals

Dit gebeurt via fysieke **ontmoeting** en ook door het virtueel samen brengen van vraag en aanbod (zie schema). Helpen en geholpen worden. We doen dat via onze **kernwaarden**: ondersteunend, inspirerend en verantwoordelijk.

### Buurtinitiatieven i.p.v. georganiseerde welzijn

#### Waar bewoners om vragen



**Missie:** benut en ontwikkelt krachten + talenten van bewoners/professionals

Villa Randwijk is de aanjager van het geheel (lees: een team van actieve bewoners die anderen weer stimuleren diensten aan te bieden of juist te vragen). De wijk groeit alleen maar als de bewoners zelf kunnen groeien. Zelf de verantwoordelijkheid nemen werkt beter dan betutteling door professionals en de lokale overheid. Vanuit eigen behoefte kunnen **flexibele** professionals of de gemeente wel geraadpleegd worden.

Om dit te bereiken is het van belang onze kernwaarden (Ondersteunend, Inspirerend, Verantwoordelijk), missie en visie te volgen. Dit wordt beschreven in het hoofdstuk Leiderschap. In dit plan wordt **eerst ingegaan op de resultaten** die we wensen te behalen en **daarna op de inspanningen** die we daarvoor moeten doen. Ook wordt vanaf hoofdstuk 4 ingegaan op wat de gevolgen voor de gemeente en bewoners zijn, bijvoorbeeld minder aanspraak op de WMO, minder schooluitval, minder eenzaamheid, meer buurt economie.

## 4 De resultaten die we willen bereiken

De resultaat gebieden gaan over verwachtingen die mensen of organisaties hebben over de Stichting Villa Randwijk. Deze zijn niet af te dwingen. Het gaat er om wat we willen bereiken en hoe we gewaardeerd willen worden.

## 4.1 Te behalen eindresultaten

### 4.1.1 Eindresultaten van de dienstverlening

In bijlage 1 is een overzicht opgenomen van mogelijke diensten en te behalen resultaten welke zijn bepaald op basis van gesprekken van het afgelopen jaar en een aantal bewonersbijeenkomsten. Na goedkeuring van dit plan wordt dat in het marketingplan verder uitgewerkt. Daarvoor wordt een aparte projectgroep samengesteld, inclusief jongeren. Er wordt een prioritering aangebracht en of een activiteit via de fysieke ruimte of virtueel aangeboden kan worden. Dit komt omdat de Michiel de Ruyter voorlopig niet gebruikt kan worden. Op dit moment zijn een viertal thema's benoemd en besproken waar we aan willen werken. Dat zijn:

#### 1. Een uitdagend Grand Café (ontmoeting) en bedrijvigheid

**Te behalen resultaten:** gezelligheid en vooral verbindingen maken. Dit leidt tot deelname, werk, het bieden en vragen van zorg, stage en lokale economie.

Ontmoeting, zowel zakelijk als privé, moet vooral leuk zijn. Een sprankelende omgeving is daarom nodig en voor de Randwijck bewoners kan dat in de vorm van een Grand-café zijn. De ontmoetingsfunctie is er ook voor bedoeld om verbindingen te maken tussen doelgroepen, activiteiten en thema's. Het gebouw is er voor jong en oud. Op deze manier kunnen resultaten voor de wijk behaald worden.

#### 2. Bedrijfsleven en ZZP'ers uit de buurt

**Te behalen resultaten:** genereren van inkomsten, netwerking en buurteconomie. De bewoners zijn van mening dat de multifunctionele ruimte een mengvorm is van (semi)commerciële en niet-commerciële diensten die vanuit diverse ruimtes van de Michiel de Ruyter worden aangeboden. Immers de punten 1, 3 en 4 kosten geld of uren, terwijl er ook opbrengsten nodig zijn naast eventuele subsidie en sponsoring.

#### 3. Ouderen en mensen met een beperking

**Te behalen resultaten:** eenzaamheid voorkomen en daarnaast een run op de AWBZ en WMO te beperken. Het gaat niet om eenzijdige hulp aan deze doelgroep, maar ook om dienstverlening **vanuit** deze doelgroep (wederkerigheidsprincipe). Immers een ouder iemand is juist wel wat waard, omdat deze piano kan spelen of voorlezen aan kleuters die op bezoek komen in het gebouw.

#### 4. Jongeren

**Te behalen resultaten:** minder schooluitval, eigen verantwoordelijkheid voor de buurt, hulp aan ouderen, gezelligheid in de buurt en talentontwikkeling.

### 4.1.2 Financiële eindresultaten

#### Uitgangspunten:

- Zoveel mogelijk diensten bestaande uit vrijwilligerswerk en/of het ruilen van diensten. Zeker op gebied van zorg & welzijn zullen we elkaar moeten en willen helpen.
- Er zullen opbrengsten zijn uit (commerciële) activiteiten, met name door de exploitatie van het gebouw Michiel de Ruyter. Daar kunnen ook bewoners uit de buurt van profiteren. Bewoners kunnen hun diensten in het gebouw aanbieden aan andere mensen of bedrijven.
- Sponsors en samenwerkingen met het lokale bedrijfsleven.
- Een basis subsidie van de gemeente daar zij eigenaar is van het gebouw. Van belang is te kijken naar leer/werkplekken, iets waar de bewoners een rol in kunnen spelen, ook met het voortgezet onderwijs.

#### Resultaten

- Villa Randwijck kan uiteindelijk minimaal kostenneutraal werken.
- Er zijn minder WMO aanvragen hetgeen de gemeente geld bespaart. Bovendien zijn er minder gesubsidieerde professionals nodig.

## 4.2 Waardering door bewoners, leveranciers en partners

Villa Randwijck wil goed presteren op de volgende punten:

1. Jong en oud kunnen terecht in ons gebouw en vraag en aanbod is in evenwicht.
2. Door tijdig onderling te helpen wordt eenzaamheid voorkomen en thuis blijven wonen moet zo lang mogelijk kunnen. De kwaliteit verbetert, zelfs door laagdrempelige activiteiten.

3. Bewoners kunnen elkaar zakelijk helpen. Bovendien willen lokale bedrijven graag zaken doen met Villa Randwijck. Buurtbewoners worden buurtondernemers.

### 4.3 Waardering door bewoners

Villa Randwijck wil goed presteren op de volgende punten:

1. Bewoners voelen zich thuis en het gebouw heeft een uitnodigend karakter. Enerzijds kan door laagdrempeligheid makkelijk hulp worden gevraagd, anderzijds kunnen mensen zaken ondernemen (van hulp bieden tot zakelijke dienstverlening).
2. Jongeren zijn betrokken en bieden een toegevoegde waarde aan de buurt.
3. Medewerkers (bewoners) voelen een grote betrokkenheid en verantwoordelijkheid. Er is openheid naar anderen en nieuwkomers.

### 4.4 Waardering door maatschappij

Villa Randwijck levert een bijdrage voor het oplossen van de volgende maatschappelijke vraagstukken:

1. Minder WMO aanvragen. De gemeente en Villa Randwijck werken samen. De gemeente verwijst zelfs door naar Villa Randwijck bij een lichte ondersteuningsvraag.
2. Minder aanslag op de AWBZ en in elk geval thuiszorg stimuleren boven intramurale zorg.
3. Stimulering van leerwerkstages.
4. Het levert werk en/of werkruimte op voor o.a. zelfstandig ondernemers en starters.

## 5 Ingrediënten voor succes...onze inspanningen

### 5.1 Leiderschap

#### 5.1.1 Missie, visie, kernwaarde

Villa Randwijck heeft een:

- **Visie:** de buurtbewoners (individuen en bedrijven) willen zoveel als mogelijk eigen regie voor Randwijck voor wat betreft de domeinen zorg, welzijn, leren en werken. We doen dat via fysieke ontmoeting (met als centrale ontmoetingsplaats Michiel de Ruyter) en virtuele ontmoeting (internet diensten).
- **Missie:** de bewoners van Randwijck willen elkaar helpen en kunnen aan elkaar hulp vragen.
- **Kernwaarden:** Ondersteunend, Inspirerend, Verantwoordelijk.

#### 5.1.2 Inrichten leiderschap

##### Inrichten van de “ja”cultuur

Bewoners nemen de regie in het ontwikkelen van diensten en bepalen zelf de kwaliteit van de dienstverlening van de Stichting Villa Randwijck. De gemeente laat los en geeft vertrouwen, de bewoner neemt verantwoordelijkheid.

##### Besluitvorming en communicatie

Er is een structuur waaruit blijkt dat we transparant en op een duidelijke manier met de omgeving communiceren. Alle informatie, behalve persoonlijke informatie, is transparant voor iedereen. Om die reden worden later verantwoordelijkheden belegd in het marketingplan. De verantwoordelijkheden zijn duidelijk en meetbaar.

#### 5.1.3 Verrichten leiderschap

Er is een bestuur en kernteam bestaande uit buurtbewoners.

**Bestuur:** bepaalt missie, visie en legt strategische eindverantwoordelijkheid af.

**Kernteam:** voert projecten uit waarbij ieder operationele eindverantwoordelijkheid draagt voor bepaalde activiteiten om zo continuïteit te waarborgen.

*Noot: meerdere bewoners hebben kinderen met een beperking en ervaringen met diverse woonvormen, zorg, jobcoaching en begeleiding.*



## 5.2 Organisatie vorm

Villa Randwijck is een stichting om met zijn doestelling zich te kunnen verantwoorden naar o.a. de gemeente. Het accent van Villa Randwijck zal liggen op de **inhoud** en belangrijker nog op de **relatie** tussen betrokken partijen. Vertrouwen is de absolute basis om de inhoud van een initiatief te doen slagen. Pas daarna is **structurering** van belang. De voornaamste reden dat innovatieve projecten falen komt doordat mensen met goede bedoelingen de boel kapot vergaderen en dat men verzandt in procedures en de vorm. De oplossing...loslaten, oude patronen doorbreken, heldere resultaatgerichte afspraken maken en durven vertrouwen.

Hiernaast is er een Stichting Vrienden van Randwijck. Doelstelling is het werven van gelden in de vorm van fondsen, donaties, contributies en overige inkomsten ten behoeve van de doelstelling van Stichting Villa Randwijck.

De volgende hoofdstukken gaan over hoe wij onze Stichting Villa Randwijck willen zien en ervaren. Belangrijk is hoe wij zelf met ons leiderschap omgaan.

## 6 De aanpak...strategie en beleid

Dit hele hoofdstuk zal zich pas in de loop van het traject verder vullen. Het is raadzaam om hier nu niet teveel in te blijven hangen en tot daden over te gaan bij de volgende stap, na de intentieverklaring met de gemeente.

### 6.1 Oriëntatie van beleid (interne en externe informatie)

Voor het ondernemingsplan wordt nu de volgende informatie gebruikt:

- Input uit wijkplatform en bewonersavonden.
- Gesprekken met gemeente.
- Beleidsnota welzijn WMO, de landelijke bezuinigingen (wat is de laatste versie?).

*Resultaat:* Bekend zijn huidige projecten en door de groep nieuw te noemen initiatieven

- Bewoners en gemeente weten wat ze aan elkaar hebben.

### Creëren en implementeren van beleid (hoe evalueren en tot stand komen)

*Resultaat:* Hoe en bij wie beleggen we de verantwoordelijkheden (volgens vast schema Bijlage), rol Wijkplatform, bewoners, projectgroep etc.

*Resultaat:* Wanneer zijn we succesvol en hoe bespreken we dit met gemeente. Dit wordt verder besproken op basis van de 4 thema's ouderen, jongeren, ontmoeting en bedrijvigheid. Dat bevat uiteraard kosten en opbrengsten.

### 6.2 Management van Middelen

De onderwerpen worden hier alleen benoemd en later in het marketingplan uitgewerkt.

#### 6.2.1 Geld

- Om de Stichting Villa Randwijck van de grond te krijgen tot aan de oplevering van het gebouw is een pre-financiering/subsidie noodzakelijk om uiteindelijk de plannen verder te ontwikkelen en te concretiseren tot de exploitatie van het gebouw en de Stichting Villa Randwijck te komen. Dit naast de vrijwillige bijdragen van alle betrokkenen. Temeer ook omdat de Stichting Villa Randwijck op virtuele basis en op ad-hoc basis fysiek in de buurt wil starten (en eigenlijk al gestart is).

#### Resultaten

1. Bekend is hoe de aanloopfase van het initiatief gefinancierd wordt (van start marketing plan tot start exploitatie gebouw en daarmee de Stichting Villa Randwijck).
2. De Stichting Villa Randwijck kan uiteindelijk minimaal kostenneutraal werken en beheert de financiën zelf. Het legt daarbij geheel of deels verantwoording af over de vooraf bepaalde onderdelen.

## 6.2.2 Kennis en ICT

### Visie op kennis en ICT:

Zeker gezien de gewenste betrokkenheid van de jeugd is expertise nodig op gebied van social media, video en audio, internet en randapparatuur zoals telefoons, tablets, computers, beamers etc. We gaan er van uit dat er voldoende expertise is onder de bewoners (jong en oud!).

## 6.2.3 Het gebouw van de wijk (oude Michiel de Ruyter)

### Huisvesting en facilitair (verkoop activiteit):

Resultaat: mogelijke functies Michiel de Ruyter gebouw:

- Verhuur van ruimtes (los en vast) voor cursussen (cursusleider zelf acquireert cursisten), vergaderingen.
- Bieden van buurtservices aan de buurt.

De te omschrijven diensten bepalen de aanpassingen in het gebouw. Gezien het een multifunctioneel gebouw zal zijn is een flexibele indeling van belang. Kortom er zijn diverse doelgroepen, diverse activiteiten en meerdere diensten mogelijk.

## 6.3 Management van onze mensen en de processen

Welke mensen hebben we nodig (afgeleid van de kernwaarden en competenties). Op dit moment hebben zich al nieuwe bewoners aangemeld en wachten eerst op de gesprekken met de gemeente.

**Visie:** bewoners zijn in grote mate in staat om elkaar te helpen, qua expertise en zorgzaamheid. Competentievorming zal verder ingevuld worden. Zij zijn het succes voor het slagen van de Stichting Villa Randwijck.

## 7 Planning vervolg en marketingplan

- Oktober 2011 verzamelen gegevens en plan prepareren voor gemeente. Rest van het jaar gebruiken om projectgroep samen te stellen voor invulling van het marketingplan, inclusief financiën en exploitatie.
- November presentatie plan aan o.a. wethouder J. Koops en senior beleidsambtenaar A. Brus.
- December - februari 2012 intentieverklaring en voorwaarden bespreken.
- Februari 2012 start ontwikkeling marketingplan en verdere invulling ondernemingsplan. Hieronder staan de onderdelen daarvan.
- Afhangend van het besluit van de gemeenteraad Amstelveen zal na 9 mei het marketingplan verder worden ingevuld en zal gestart worden met een document Beheer & Exploitatie + verdienmodel dienstverlening.

Ondernemingsplan:

- Uitwerken juridische structuur, daarna pas organisatiestructuur
- Vastleggen verantwoordelijkheden en bevoegdheden volgens eenduidig schema
- Uitwerken schema hoe we onze resultaten meten n.a.v. gesprekken met gemeente

Het marketingplan wat gemaakt zal worden bevat de volgende onderdelen:

1. Plaats en beleving van het gebouw
2. Processen die voor ons belangrijk zijn
3. Producten en diensten die we leveren en de uitwerking per product
4. Prijzen van de diensten en sponsoring (er wordt een apart sponsorplan gemaakt)
5. Promotie en presentatie van de Stichting Villa Randwijck (de communicatie)
6. Personeel
7. Partners waarmee we samenwerken



## 8 Bijlagen

### 8.1 Te behalen eindresultaten inclusief mogelijke diensten

#### 8.1.1 Eindresultaten van de dienstverlening

Deze opsomming is een overzicht van mogelijke diensten en te behalen resultaten welke zijn bepaald op basis van gesprekken van het afgelopen jaar en een aantal bewonersbijeenkomsten. Na goedkeuring van dit plan wordt dat in het marketingplan verder uitgewerkt. Er wordt een aparte projectgroep daarvoor samengesteld, inclusief jongeren. Er wordt een prioritering aangebracht en ook of een activiteit via de fysieke ruimte of virtueel aangeboden kan worden. Dit komt omdat de Michiel de Ruyter voorlopig niet gebruikt kan worden. Op dit moment zijn een viertal thema's benoemd en besproken. De basis daarvan is ontmoeting!

##### 1. Grand Café (ontmoeting) en bedrijvigheid

**Te behalen resultaten:** gezelligheid en vooral verbindingen maken. Dit leidt tot deelname, werk, het bieden en vragen van zorg, stage en lokale economie.

Ontmoeting, zowel zakelijk als privé, moet vooral leuk zijn. Een sprankelende omgeving is daarom nodig en voor de Randwijck bewoners kan dat in de vorm van een Grand Café zijn. De ontmoetingsfunctie is er ook voor bedoeld om verbindingen te maken tussen doelgroepen, activiteiten en thema's. Het gebouw is er voor jong en oud. Op deze manier kunnen resultaten voor de wijk behaald worden. Hier staan de functies benoemd! Andere voorbeelden staan bij thema 3 en 4.

- a. Ontmoeting: koffiedrinkochtenden, samen activiteiten, eten en drinken. Ook uitwisseling van eetcultuur (Joods, Japans, Pools, Engels etc.)
- b. Ruimte aanbod (repetitie, cursus, hobby, toneel, zangkoor, atelier, taal, kookclub)
- c. Verbindingen maken: ouderen en peuters, studenten met ondernemers, jongeren met ouderen etc.
- d. Activiteiten aanbod: concerten, BBQ, kennisoverdracht
- e. Leer-ervaringsplaatsen en stages. Beheer en exploitatie van het gebouw en horeca is duur. Als "gebouw van de buurt" zullen wij met gemeente constructies bedenken waarbij bewoners, jongeren en studenten hier een rol in krijgen. Afspraken met leerwerkbedrijven is daarbij noodzakelijk. Het zal een mix zijn van onbetaald en betaald werk. Zie ook thema 2.
- f. Thema markten: boeken, games, rommel, ruil.

##### 2. Bedrijfsleven

**Te behalen resultaten:** genereren van inkomsten, netwerking en buurteconomie. De bewoners zijn van mening dat de multifunctionele ruimte een mengvorm is van (semi)commerciële en niet-commerciële diensten die vanuit diverse ruimtes van de Michiel de Ruyter worden aangeboden. Immers de punten 1, 3 en 4 kosten geld of uren, terwijl er ook opbrengsten nodig zijn naast eventuele subsidie en sponsoring. Diensten:

- a. Verhuur werkplekken aan zelfstandigen uit de buurt
- b. Netwerk en interactie bijeenkomsten
- c. Verhuur vergaderzalen, niet alleen naar non-profit activiteiten, maar ook naar bedrijven en ondernemers.
- d. Secretariële service door studenten aan bv. zelfstandig ondernemers
- e. Sponsoracties naar bedrijven uit de buurt ter ondersteuning van thema's 1,2 en 3. Ook aanpassingen in het gebouw kunnen bijvoorbeeld worden afgestemd met de firma Klarenbeek. Er zijn andere bedrijven zoals Brezan en AH, maar deze relaties worden duidelijker in het marketingplan
- f. Inkomsten vanuit het Grand Café in combinatie met leer werk stages, eventueel aangevuld met catering services vanuit een kookclub.
- g. Losse verhuur van ruimtes aan aanbieders van
  - I. activiteiten (kunst, atelier en allerlei andere cursussen) waarbij het proces wordt omgedraaid, m.a.w. de aanbieder van de cursus regelt zelf via de Stichting Villa Randwijck zijn klanten
  - II. exposities, als a) of die tot stand worden gebracht vanuit de bedrijvigheid van thema 3.
  - III. behandelingen van reguliere- en niet reguliere zorg door individuen en zelfstandigen (geen gezondheidscentrum!)
  - IV. oefenruimtes voor bijvoorbeeld muzikanten

### 3. Ouderen en mensen met een beperking

**Te behalen resultaten:** eenzaamheid voorkomen en daarnaast een run op de AWBZ en WMO te beperken. Anderzijds gaat het niet om eenzijdige hulp aan deze doelgroep, maar ook om dienstverlening **vanuit** deze doelgroep (wederkerigheidprincipe). Immers een ouder iemand is juist wel wat waard, omdat deze piano kan spelen of voorlezen aan kleuters die op bezoek komen in het gebouw. Mogelijke diensten aan deze doelgroep die door de bewoners zijn benoemd:

- Hulp bij uitjes
- Klussendienst in en rondom huis (tuin)
- Boodschappendienst
- Samen eten
- Ouderen helpen jongeren (voorlezen, muziekles, huiswerk?)
- Activiteitsaanbod (schaken, biljarten, dansen, schilderen, techniek, boetseren, zingen, koken, taal, expositie)

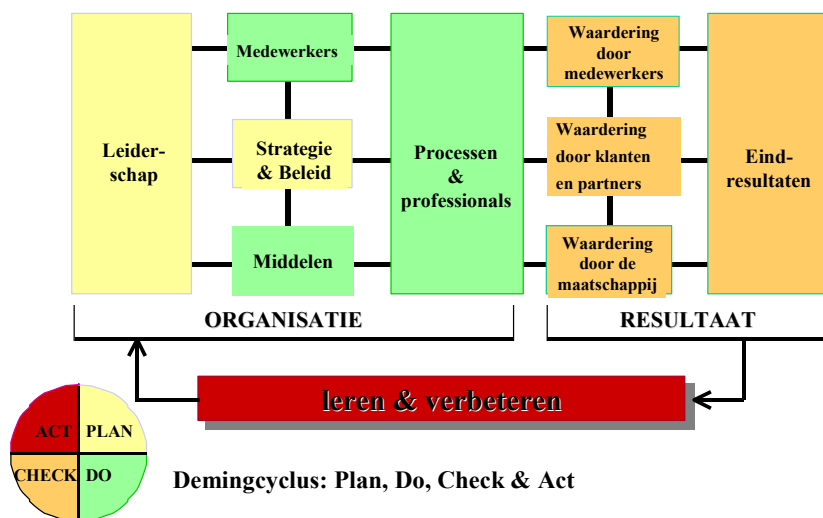
### 4. Jongeren

**Te behalen resultaten:** minder schooluitval, eigen verantwoordelijkheid voor de buurt, hulp aan ouderen, gezelligheid in de buurt en talentontwikkeling.

- Minder schooluitval: huiswerkbegeleiding (door bewoners), alleen in huiskamersetting
- Gezelligheid: chillruimte (je hoeft niet altijd wat te doen), kroegfunctie, eigen optredens organiseren.
- Betrokkenheid (wederkerigheid): zelf onderhouden van gebouw (koken, schoonmaak, techniek), uitwisseling met wederzijds respect met andere doelgroepen (bijvoorbeeld ouderen “you need the village to raise a child!”), sociale stage/community service, heitje voor karweitje (ruildiensten!), speakercorner, eigen jongeren activiteiten organiseren zoals bijvoorbeeld een concert (voor eigen doelgroep maar ook voor volwassenen)
- Talentontwikkeling. Cursussen voor jongeren die zij echt leuk vinden (bijvoorbeeld techniek rond muziek, you tube film maken etc.), open ateliers
- Leerwerkplekken voor stages, scripties, maatschappelijke stage

## 8.2 Onderbouwing ondernemingsplan

Dit document is afgeleid van onderstaand model ( het INK model), alleen de hoofdstukindeling heeft een andere volgorde, eerder van achter naar voren. Het kan als instrument voor de besturing en verdere ontwikkeling van het buurtinitiatief worden gebruikt. Het model verbindt de inspanningen van ons initiatief met de waardering van klanten, medewerkers, maatschappij en financiers. Het helpt te sturen en te verbeteren wanneer de resultaten achterblijven bij de verwachtingen. Wij zijn een lerende gemeenschap en met elkaar aan het werken. Er zullen steeds veranderingen op ons af komen en om die reden kan dit “levende” plan veranderd worden.



### 8.3 SWOT van het huidige team

Hieronder staat de SWOT van het team van mensen die afgelopen maanden aan de Stichting Villa Randwijck hebben gewerkt. Het is een voorbeeld waarmee we verder gaan in het marketingplan.

#### SWOT van het huidige team (wordt verder uitgewerkt in marketingplan)

<p><b>Sterkte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kennis, inzicht en ervaring in/van de zorg &amp; welzijn sector,</li> <li>- instaat om potentieel talent/kracht in de wijk te benutten en aan te wenden,</li> <li>- er is financiële en strategische kennis aanwezig en managementvaardigheid</li> <li>- breed netwerk</li> <li>- ervaring en deskundigheid aanwezig om ondernemingsplan uit te voeren</li> <li>- er is ruimte voor onderlinge verschillen</li> <li>- intrinsieke motivatie om project van de grond te krijgen</li> </ul>	<p><b>Uitdaging</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- hoog ambitieniveau: leukste wijkcentrum van Amstelveen worden,</li> <li>- talenten benutten opdat iedereen maximale uit zichzelf kan halen</li> <li>- kans om wijk socialer te maken, leefbaarder, betrokkenheid bedrijfsleven,</li> <li>- lobbyen</li> </ul>
<p><b>Zwakte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Beschikbaarheid van het team (inzet uren)?</li> <li>- Communicatie met de buurt, gebruik sociale media, kan dat van de grond komen?</li> <li>- Stabiliteit van het bestuurlijke commitment ?</li> <li>- Beheersmatige aspecten van het proces?</li> <li>- Garantie blijvende betrokkenheid van team leden (vrijwilligerswerk)?</li> </ul>	<p><b>Bedreiging</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Draagvlak en commitment buurt,</li> <li>- Doorlooptijd van plan: concrete zichtbaarheid 2 jaar, lange adem nodig.</li> </ul>