

METHODIEK BEWONDERNEMERS

Methodiek in een notendop

Wat is deze methodiek	In deze methodiek deelt de Lucas Community hun ervaring met BewOndernemerschap: ondernemende bewoners in Osdorp, Amsterdam.
Wat heb je eraan	De methodiek geeft inzicht in hoe bewoners ondernemerschap kunnen ontwikkelen in hun eigen wijk.
Hoe te gebruiken	De ervaringslessen kunnen gebruikt worden als basis voor iedereen die buurtbewoners ruimte willen geven om hun talenten te ontwikkelen.
Aan de slag	Het begint bij een ruimte waar mensen hun ondernemerschap kunnen uitproberen.
Ervaringen delen	Laat het filmteam van Sociale Alliantie langskomen voor een interview om jouw ervaringen via http://initiatief.nu/topics/ met anderen te delen.
Contactpersoon	Naam: Hans Nooren E-mail: Hans@lucascommunity.nl Mobiël: 06-11013466



Inleiding

Lucas Community is een groep buurtbewoners die zich inzet voor de verbetering van de kwaliteit van leven en de wijk economie in Osdorp: buurtbewoners die samen producten en diensten ontwikkelen en leveren die hen zelf weer ten goede komen.

De Wildemanbuurt

De Lucas Community is gevestigd in de Wildemanbuurt in Amsterdam Osdorp. Zoals op veel plekken in het land wordt onze buurt gekenmerkt door bezuinigingen op allerlei sociale en maatschappelijke voorzieningen. Werkloosheid, kortere uitkeringen, minder vergoedingen, met als gevolg grotere armoede, sociaal isolement, eenzaamheid. De voedselbanken kunnen het werk niet meer aan. Deze ontwikkeling werd versterkt door het afbreken van de stedelijke vernieuwingsplannen in 2009 door geldgebrek. De hoop op een nieuwe buurt, met betere kwaliteit huizen, betere voorzieningen en een mooie openbare ruimte, werd in één klap de grond in geboord. Wat achterbleef waren apathische burgers in woningen die in afwachting van de stadsvernieuwing niet of nauwelijks onderhouden waren. Bewoners voelden zich in de steek gelaten.

Maar er is ook een lichtpuntje: ruimte om zaken in eigen hand te nemen. Ruimte die we als Lucas Community maximaal willen benutten. Letterlijk, want er stond een schoolgebouw leeg in de wijk en daar hebben we onze kiem gelegd. Bewoners konden bij Lucas terecht voor goedkope ruimte voor activiteiten. De lokalen waren wel sterk verwaarloosd, maar daar wisten ondernemende buurtbewoners wel raad mee. Zo groeide de community het pand in. Maar die groei wierp ook vragen op: *wie zijn we, wat willen we, is elk initiatief welkom?* Er werd gekozen voor initiatieven die (in potentie) hun eigen broek op konden houden; de bewonderner was geboren.

Daarna kwamen we in een wat rustiger vaarwater. We wisten wat we waren: een community van bewonderemers. We waren geen buurthuis, geen wijkcentrum, geen gesubsidieerde instelling. Vanuit die positie konden we de relatie en samenwerking met anderen verbeteren en intensiveren. We kenden onze kracht en opereerden van daaruit. We zijn een betrouwbare partner geworden voor de gemeente, het stadsdeel, de corporaties en maatschappelijke instellingen.

Hoe buurtbewoners bewonderemers worden

Buurtbewoners komen met verschillende redenen bij ons terecht. Vaak ontstaat contact vanwege een vraag om werkruimte. Het zijn bewoners die niet op voorhand bewonderemer in onze Community willen worden. Afhankelijk van de aard van de activiteiten en de beschikbaarheid van (lege) ruimtes kunnen zij óf tijdelijk een eigen ruimte gebruiken óf de ruimte van een van de bewonderemers gebruiken. Er zijn gebruikers die enthousiast raken van onze Community en lid willen worden. Zoals de *meubelmaker* die kwam om ruimte te huren voor een aantal opdrachten. Hij zag de mogelijkheden in de community en ging samenwerken met vrijwilligers; zij werden bewonderemers. Of de *muziekschool BIM*: een succesvolle muziekschool die verspreid over Nieuw-West ruimtes gebruikt en in de Lucas een plek zocht en vond.

Vrijwilligers

In de community lopen ook veel vrijwilligers rond. Zij ontwikkelen op een gegeven moment zelf een idee voor een bewondereming. Zo is de *sociaal makelaar* als vrijwillige bewoner binnen gekomen en heeft zijn grote kennis van de buurt en de bewoners omgezet in een bewondereming die bewoners helpt antwoord op vragen te krijgen bij bijvoorbeeld een woningcorporatie of school. En de *couscousfabriek* is een initiatief van een van de vrijwilligers die binnen de Community een mogelijkheid zag voor het maken van couscous als basisproduct voor verdere bereiding door anderen.

Voorwaarden

Er zijn ook bewoners die ons benaderen omdat ze bewonderemer willen worden in onze Community. Voor iedereen die bewonderemer wil worden in onze community geldt:

- a. in Osdorp woonachtig zijn;
- b. een product/dienst leveren die bijdraagt aan de leefbaarheid en/of de wijkontwikkeling van Osdorp en een aanvulling is op het geheel van de Lucas Community;
- c. de wens om met zijn/haar product of dienst financieel onafhankelijk te worden;
- d. een verdienmodel/bedrijfsplan waarin de haalbaarheid aannemelijk wordt gemaakt;
- e. lid worden van de Lucas Community en akkoord gaan met de bijbehorende afspraken.

Bewoners hoeven niet meteen aan alle eisen te voldoen. Ze worden binnen de community ondersteund in hun weg daar naartoe. Wel moeten ze bij aanvang altijd woonachtig zijn in Osdorp.

We hanteren geen stappenplan richting (sociaal) ondernemerschap dat persé doorlopen moet worden. We hanteren wel een soort leidraad op basis van onze ervaringen tot op heden. Die leidraad is:

1. Potentie:

Er is een idee om op een ondernemende manier bij te dragen aan het voorzien in de behoeften in Osdorp. Er wordt een plan gemaakt.

2. Aspirant:

In deze fase is er een plan met een verdienmodel. De aspirant-bewonderner is door de Communityraad geaccepteerd en wordt aspirant-lid van de coöperatie, krijgt ruimte toegewezen, er komt een (tijdelijke) overeenkomst met de coöperatie en de bewondernering gaat een afgesproken tijd proefdraaien.

3. Bewonderner:

De bewonderner gaat officieel van start. De bewonderner wordt volwaardig deelnemer in de coöperatie, er wordt een definitieve overeenkomst gesloten en een ontwikkelplan opgesteld.

4. Sociaal ondernemer:

De bewonderner kan een zelfstandig inkomen genereren uit zijn bewondernering. Hij/zij gaat elders in Osdorp (of daarbuiten) verder met zijn onderneming. Hij blijft verbonden aan de Community en lid van de Coöperatie.

Het zelfstandige sociaal ondernemerschap is niet voor iedereen weggelegd en is dan ook geen verplicht einddoel. Je kunt ook tot in lengte van dagen bewonderner blijven.

Hoe hebben Nancy, Nazha en Houssein de Lucas ontdekt en waarom wilden ze bewonderner worden?

Nazha, bewonderner van Lucas Zorg

Zij heeft de Lucas ontdekt in haar zoektocht naar ruimte voor een logeerkamer in de buurt. Daarvoor was in de Lucas geen plek, maar in het kennismakingsgesprek werd al gauw duidelijk dat er een andere uitdaging lag. Haar opleiding tot verzorgende IG en haar ervaring als dubbele mantelzorger sloten naadloos aan bij de intenties om een Zorginitiatief te starten. Tot nu toe waren er een aantal plannen gemaakt, maar dat bleef op papier totdat het initiatief met Nazha als kartrekker ging leven. Nazha had een groot netwerk in de buurt, zowel van collega-mantelzorgers als zorgbehoevenden. De ruimte om hiermee op haar eigen manier aan de slag te kunnen maakte dat ze bewonderner wilde worden.

Nancy, bewonderner van Lucafé

Zij heeft de Lucas ontdekt door deelname aan een training van Bewoners Gestuurde Wijkontwikkeling die daar plaatsvond. Lucas zocht ondernemende buurtbewoners. Nancy, die eerder cateraar was geweest wilde wel koken, haar oude stiel en passie.

Hoessein, bewonderner van de Solidariteitswinkel

Hoessein heeft de Lucas leren kennen vanuit een traject bij Implacment. Zijn klantmanager steunde deelname aan de Lucas Community: hij kreeg de mogelijkheid een jaar met behoud van uitkering activiteiten op te zetten. Hoessein woont al jaren in de buurt en kent die goed, weet hoeveel armoede er is. Hij heeft ook lang in de handel gezeten, daar wilde hij iets mee doen voor bewoners die spullen nodig hebben en die die niet nieuw kunnen kopen.

Hoe verbinden bewondernemers zich met de Community en vice versa

In de Community staan twee kernbegrippen centraal: **eigenaarschap** en **wederkerigheid**.

Eigenaarschap, niet alleen voor de eigen bewonderning, maar ook voor de Community als geheel. Deelname aan de Community betekent een intern netwerk aan zinvolle contacten die je helpen om verder te komen. Ervaringen van collega-bewondernemers met allerlei zaken die ook voor jou van belang zijn komen informeel, in de wandelgangen of bij de lunch in Lucafé, maar ook formeel in de Communityraad aan de orde. Hiermee wordt ook de bijdrage die de individuele bewonderner aan de Community kan bieden zichtbaar. Alle specifieke vaardigheden van alle bewondernemers geven kleur aan de Community en dragen bij aan de verbondenheid van de bewondernemers met elkaar. Ruimte en steun voor individuele ontwikkeling en tegelijk naar vermogen bijdragen aan de gezamenlijke ontwikkeling, dat is de kracht van de community. Zoals de PR en marketingvaardigheden van de bewonderner van *Lucreos*, de decoratie- en ontwerpvaardigheden van de bewonderner van het *kunstatelier* en de vaardigheden als beheerder van de *Sociaal Makelaar*.

Wat betekent eigenaarschap voor Nazha, Nancy en Houssein?

Nazha

Eigenaarschap betekent voor Nazha verantwoordelijkheid voor het slagen van Lucas Zorg: op basis van informele zorg door Betrokken Buren formele zorg leveren en een verdienmodel met daarin uiteindelijk ook inkomsten voor Nazha na 2 jaar. Nazha voelt mede-eigenaarschap van de community en zet zich in voor het slagen van de community als geheel. Daarnaast vertegenwoordigt ze de community extern.

Nancy

Eigenaar zijn betekent voor Nancy de grote verantwoordelijkheid nemen voor Lucafé. Voor de klanten om tijdig en juist te leveren met een goede kwaliteit. Maar ook verantwoordelijkheid voor de vrijwilligers, hun begeleiding en de planning van hun activiteiten en verantwoordelijkheid voor voldoende opdrachten. En tot slot, verantwoordelijkheid voor de financiën: het verdienmodel, in- en verkoop, administratie. Nancy voelt zich mede-eigenaar van het collectief, ze zit op een centrale plek, zag de community groeien en was lid van het kernteam.

Hoessein

Eigenaar zijn betekent voor Hoessein verantwoordelijkheid nemen voor het succes van de solidariteitswinkel. Zijn doel is om hiermee een zelfstandig inkomen te verwerven. Hij heeft hiervoor een jaar de tijd gekregen van zijn klantmanager. Hoessein voelt ook een collectieve verantwoordelijkheid: hij neemt deel aan de communityraad en draagt bij aan de gezamenlijke activiteiten.

Wederkerigheid krijgt binnen de Community niet alleen vorm in de wederzijdse ondersteuning in ‘een handje bijsteken’ op praktisch gebied, of bezoekers voor elkaar opvangen. Wederkerigheid krijgt ook vorm in de interne relatie opdrachtgever-opdrachtnemer, waarbij *Lucafé* de lunch verzorgt en de *Meubelmaker* de bureaus van *Lucreos* maakt. Waar *Lucas Zorg* de beheerder begeleidt en de *Sociaal Makelaar* voor de *Cultuursalon* het beheer van de verhuur doet en waar *Lucafé* het ‘meetingpoint’ is, zowel intern als voor bezoekers. Het feit of hiervoor betaald wordt of dat dit met gesloten beurzen gaat, is voor de binding binnen de Community niet interessant.

Deze vorm van wederkerigheid heeft een positieve invloed op de ontwikkeling van bewondernemers omdat zij hierin ervaring opdoen, nieuwe dingen kunnen uitproberen met resultaten die ze kunnen laten zien bij potentiële externe opdrachtgevers. Daarnaast is de Lucas Community een begrip in Amsterdam; daar onderdeel van uitmaken heeft naar buiten toe meerwaarde.

Wat betekent wederkerigheid voor Nazha, Nancy en Houssein?

Nazha

Wederkerigheid is voor Nazha elkaar terzijde staan door beschikbaar stellen van ruimte, elkaar promoten, hulp aan startende initiatieven (bv. klusser), inzet van stagiaires bij collega bewondernemers, et cetera.

Nancy

Nancy vindt wederkerigheid erg belangrijk. Het is eigenlijk vanzelfsprekend in de Lucas, iedereen denkt en doet zo. Ze ziet het in de hulp die ze bijvoorbeeld bij klussen krijgt in ruil voor bijvoorbeeld gratis broodjes. Het is geweven door de hele community, het is het grote voordeel.

Hoessein

Voor Hoessein is wederkerigheid niet alleen de basis van zijn solidariteitswinkel, maar ook de manier waarop hij in huis met collega-bewondernemers omgaat.

Het *kunstatelier* krijgt bijvoorbeeld een aantal lijsten voor schilderijen. *Lucafé* en anderen krijgen apparaten als ze die nodig hebben. Hij krijgt daar diensten, zoals informatie of ondersteuning bij administratie, voor terug.

Wat kan onze ervaring voor andere sociale coöperaties betekenen?

Elke wijk heeft zijn eigen lokale dynamiek. Het ontwikkelen van de Lucas Community en het BewOndernemerschap is ontstaan binnen de specifieke context van de Wildemanbuurt.

Onze ervaring biedt wel een aantal lessen:

1. Ga uit van de kracht van ondernemende buurtbewoners. Zij zijn waar dan ook het uitgangspunt en vertrekpunt. Zij voelen eigenaarschap voor hun individuele plannen en voor het 'collectief'. Zonder ondernemende bewoners heeft een procesaanpak zoals we hier beschreven hebben geen zin;
2. De omgeving (context) van de ondernemende bewoners is een tweede bepalende factor. Hoe ziet die context eruit, wat hebben zij nodig, wat kunnen ze zelf en waarin kunnen ze een steuntje in de rug gebruiken?;
3. Maar boven alles: laat de zelfstandigheid, de autonomie, van de ondernemende bewoners individueel en collectief altijd het uitgangspunt blijven.