

**Stimuleren van Maatschappelijk Betrokken Ondernemen
in de gemeente Barendrecht**

Barendrechtse Uitdaging

Verbinden van bedrijfsleven en sociaal-maatschappelijke organisaties
om de leefbaarheid voor alle inwoners te bevorderen.



Inhoudsopgave

Inleiding

Hoofdstuk 1. De Uitdaging

- 1.1 MVO/MBO: verantwoord of betrokken; een wereld van verschil
- 1.2 Formule van de Uitdaging
- 1.3 Missie
- 1.4 Duurzaam MBO Platform
- 1.5 SWOT-analyse
- 1.6 Kritische succesfactoren
- 1.7 De maatschappelijke meerwaarde van een lokaal MBO netwerk
- 1.8 Meerwaarde voor alle partijen om een MBO makelaar in te zetten
- 1.9 Steen in de vijver effect
- 1.10 Oranje Fonds Groeiprogramma
- 1.11 Landelijke expertise lokaal benutten
- 1.12 Uitdagingen in Nederland

Hoofdstuk 2. De Barendrechtse Uitdaging

- 2.1 Aanleiding
- 2.2 Initiatief en draagvlak
- 2.3 Samenwerken met gemeenten
- 2.4 Het effect van verbinden en samenwerken
- 2.5 De projecten

Hoofdstuk 3. Bedrijfsleven

- 3.1 Ondernemersverenigingen
- 3.2 Financiering

Hoofdstuk 4. Organisatie van een lokale Uitdaging

- 4.1 Juridische structuur
- 4.2 Organogram
- 4.3 Bestuur
- 4.4 Adviesgroep
- 4.5 Matchgroep(en)
- 4.6 Manager
- 4.7 Nederlandse Uitdaging
- 4.8 Financiën en prestaties
- 4.9 Communicatie

*“Een lokale Uitdaging organiseert en stimuleert
Maatschappelijk Betrokken Ondernemen, waardoor de
hulpvaardigheid
van bedrijven bij maatschappelijke organisaties toeneemt en
de leefbaarheid in de betreffende samenleving verbetert.”*

Hoofdstuk 1. De Uitdaging

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

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

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

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

1.2 Formule van de Uitdaging

Een Uitdaging is een bedrijsvennetwerk dat zich erop richt om verbindingen tot stand te brengen tussen het lokale bedrijfsleven incl. bestaande netwerken en serviceclubs enerzijds en anderzijds maatschappelijke, culturele, zorg- en onderwijsorganisaties, met als doel om de leefkwaliteit van de bewoners in de betreffende gemeente te verbeteren.

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

1.3 Missie

Verbindingen leggen tussen bedrijven die iets te bieden hebben en maatschappelijke organisaties die daarmee geholpen kunnen worden.

1.4 Duurzaam MBO Platform

De Uitdaging geeft antwoord op vragen als:

- Hoe kan ik Maatschappelijk Betrokken Ondernemen opzetten voor mijn bedrijf?
- Ik wil als bedrijf iets doen met mijn personeel voor een vrijwilligersorganisatie. Bij wie moet ik zijn?

- Ik wil ondersteuning bieden aan vrijwilligersorganisaties die op zoek zijn naar menskracht, materialen of middelen. Maar hoe?
- Mijn vereniging heeft behoefte aan materialen, middelen, menskracht: wie kan me helpen?

1.5 SWOT-analyse

Sterkte	Zwakte
1. Groot lokaal netwerk 2. Intermediair (spin in 't web) 3. Lokale inbedding 4. Werkmethoden 5. Kennis, middelen, geld	1. Imago maatschappelijke organisaties 2. Kloof tussen bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties
Kansen	Bedreigingen
1. Groeiende aandacht voor MBO en duurzaamheid. 2. Ambitie op MBO gebied bij bedrijven in de gemeente Barendrecht 3. Gezien de grootte van de gemeente Barendrecht: ruimte voor MBO platform 4. Samenwerking met belangenbehartigers	1. Economische ontwikkelingen (crisis) (bezuinigingen)

1.6 Kritische succesfactoren

Onderstaande criteria zijn ontwikkeld door naar de overeenkomsten te kijken van succesvolle Makelaars in MBO in Nederland.

Deze kritische succesfactoren zijn (samengevat):

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

1.7 De maatschappelijke meerwaarde van een lokaal MBO netwerk

- Maatschappelijke organisaties worden door ondersteuning van de Uitdaging en het bedrijfsleven deskundiger in het uitvoeren van de werkzaamheden;
- Door positieve PR en stimulans organisaties in staat zijn meer deelnemers en vrijwilligers te vinden en te enthousiasmeren;
- Door ondersteuning met kennis en kunde (fiscaal, juridisch, bouwtechnisch en ook financieel) veel mensen de mogelijkheid geeft om te blijven besturen zonder te veel last te hebben van angst voor bestuurlijke aansprakelijkheid.
- De sociale cohesie versterkt wordt door de vele contacten die men in het netwerk van de lokale makelaar kan leggen en de verbindingen die hierdoor tot stand komen.
- De contacten en matches tussen ideëel en commercieel zorgen voor begrip tussen beide werelden. Zij leveren een positieve bijdrage aan imago- en beeldvorming van mensen in achterstandsituaties, tussen autochtoon & allochtoon, tussen mensen mét en zonder functiebeperking en tussen oud en jong.

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

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

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

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

1.9 Steen in de vijver effect

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



1.10 Oranje Fonds Groeiprogramma

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

Gerda Geurtsen is geselecteerd als sociaal pionier om deel te nemen aan dit groeiprogramma. Het Groeiprogramma, door het Oranje Fonds ontwikkeld samen met McKinsey & Company, biedt sociale pioniers een intensief training- en coachprogramma. Met de hulp van een persoonlijke coach uit het bedrijfsleven en steun van diverse experts op het gebied van strategie, organisatie, financieel management, transparantie en communicatie versterken de pioniers hun organisatie en vertalen zij hun groeiambities in een onderbouwd ondernemingsplan voor de komende jaren.

1.11 Landelijke expertise lokaal benutten

Alle lokale Uitdagingen worden ondersteund door de Nederlandse Uitdaging. Deze zal de plaatselijke besturen, managers en teams ondersteunen, faciliteren en begeleiden met training, expertise, een kwaliteitshandboek, intranet, netwerken, vernieuwende concepten, website etc.

1.12 Uitdagingen in Nederland

De formule van de Uitdaging wordt binnen heel Nederland op een dertigtal plaatsen toegepast.

Hoofdstuk 2. De Barendrechtse Uitdaging

2.1 Aanleiding

Er gebeurt veel in een gemeente als Barendrecht. Dit resulteert in veel betrokken mensen die actief zijn in stichtingen en verenigingen om het leven van bewoners in deze gemeente leefbaarder en leuker te maken. Ook is de maatschappelijke betrokkenheid van bedrijfsmensen groot, maar die bedrijfsmensen weten niet altijd waar ondersteuning wenselijk is. Soms zijn de vragen te veel op financieel gebied, soms te onduidelijk.

Met de eerder opgerichte lokale Uitdagingen in gedachten willen we op een praktische manier bovenstaande groepen in de gemeente Barendrecht matchen. Zo gaat er zo min mogelijk onbenut potentieel verloren!

2.2 Initiatief en draagvlak

Linda Sanders (ruim 30 jaar zelfstandig ondernemer) heeft samen met de bedenker en oprichter van de allereerste Uitdaging, Gerda Geurtsen het initiatief genomen voor de eerste verkennende gesprekken in Barendrecht. Linda Sanders is erbij betrokken als manager voor de op te richten Stichting Barendrechtse Uitdaging. Zij is bekend met de regio en een aantal bedrijven.

2.3 Samenwerken met gemeenten

Een Uitdaging stimuleert het lokale bedrijfsleven om maatschappelijk betrokken te ondernemen. De rol van de gemeente hierbij is essentieel. Zij is naast Founder ook faciliterend en heeft een functie als rolmodel en ambassadeur. Uit een landelijke benchmark van succesvolle MBO Netwerken in Nederland blijkt dat de gemeente een cruciale rol vervult in het MBO Netwerk. Commitment van de gemeente in de rol van financier, belanghebbende partij en partner van het MBO Platform is een kritische factor.

Barendrecht heeft 1 matchgroep. In een matchgroep zitten mensen uit het bedrijfsleven, die zich voor meerdere jaren aan een Uitdaging verbinden. We noemen deze oude rotten en jonge honden. Zij doen het eigenlijke werk van de Uitdaging: zij verbinden steeds andere bedrijven aan verenigingen/stichtingen, zij zijn de 'matchmakers'.

Ongeveer 8-12 personen uit het bedrijfsleven hebben zitting in een matchgroep. Zij besteden gemiddeld 1 uur per week hun tijd aan de lokale Uitdaging. De jonge honden besteden door hun praktische inzet wat meer tijd dan de oude rotten.

Zie het organogram onder 4.2

2.4 Het effect van verbinden en samenwerken

Voorbeelden van gerealiseerde matches

Klein

- Een koffie-apparaat voor een jongerencentrum.
- Hout en gereedschappen voor klushuis de Toekomst (dagbesteding).
- Laptops voor de intake vrijwilligers van de Voedselbank.
- Twee weken gebruik garage voor een circuswagen.
- Advies notaris voor een buurtinitiatief.

Middelgroot

- Na brand heeft een lokale ondernemer een container geschonken aan de Voedselbank Barendrecht voor de opslag.
- Laptop Challenge: door krachtenbundeling hebben wij de afgelopen jaren vele laptops en andere hardware geschonken aan lokale stichtingen, verenigingen (en hun cliënten) en via de scholen voor schoolgaande kinderen tijdens de corona crisis. Door een samenwerking met een sociale ondernemer kunnen wij ingezamelde hardware laten opschonen, leeghalen en voorzien van nieuwe software een tweede leven geven bij lokale stichtingen en verenigingen.
- Een duurzame en sociaal maatschappelijke samenwerking tussen de Barendrechtse Uitdaging en BP Ziedewij: door de nieuwbouw en verbouwing van de shop van BP Ziedewij konden meerdere stichtingen en verenigingen geholpen worden aan mooie inventaris. Zoals saladiëre, tafels, stoelen en lampen voor Humanitas DMH t.b.v. Zorgboederij de Kleine Duiker en speeltoestellen en een grote koelkast voor de Oranje Speeltuin.
- Kom Kijk en Doe Mee: 50 senioren van verschillende maatschappelijke partners hebben met Blue Monday een leuke middag bij onze partner Ikea Barendrecht. Na een actieve speurtocht door de Ikea en een heerlijk buffet gingen de voetjes van de vloer tijdens een muzikaal optreden. Het hele jaar organiseren wij samen met maatschappelijke partners en het bedrijfsleven dagen tegen eenzaamheid.

Groot

- Het Toon Hermans Huis, een inloophuis voor mensen die met kanker worden geconfronteerd (patiënten, partners, ouders, kinderen e.d.) deed een aanvraag voor een ruimte die ze konden gebruiken. Via de matchgroep ging een makelaar aan de slag die een ruimte beschikbaar stelde. Hij wist een bouwbedrijf mee te krijgen om een verbouwing te doen. Dat ging zich rondspreken waardoor ook een inrichter, decorateur, it-bedrijf en cateraar gevonden werden. Uiteindelijk zijn er bij de oprichting en ingebruikname van dit pand 26 bedrijven betrokken geweest. Dat is het effect van verbinden en samenwerken. (Zutphen)
- Ikea Barendrecht, het bedrijfsleven en de Nederlandse Uitdaging slaan de handen ineen en helpen Minima-gezinnen, tienermoeders en jongeren aan een warme inrichting vlak voor kerst. Ikea Barendrecht heeft 600 pallets huisraad aangeboden aan de Barendrechtse Uitdaging. Kasten, tafels, woonaccessoires, serviesgoed, gordijnen, te veel om op te noemen. Om de verspreiding soepel te laten verlopen hebben een aantal lokale Uitdagingen, verspreid door heel Nederland, de krachten gebundeld met het bedrijfsleven om deze spullen een mooie sociale bestemming te laten krijgen.

2.5 De projecten

Naast het maken van matches, zoals hierboven beschreven, zijn er meer projecten binnen een lokale uitdaging mogelijk.

2.5.1 Spullenbank

Een Spullenbank wordt direct bij de start van de stichting opgezet. Bedrijven die overtuiling meubilair hebben, soms verouderd van model, maar nog héél en goed bruikbaar, stellen dit beschikbaar aan de Spullenbank. Een jonge hond uit de matchgroep zal hiervoor de coördinator zijn. Hij/zij zet het aanbod aan meubels en andere spullen uit bij de stichtingen/verenigingen/organisaties in de gemeente. Zo coördineren we een match om spullen direct van A naar B te brengen. In voorkomende gevallen kan ook het transport worden gematcht. Zijn er veel matches omtrent spullen, dan zullen we vaste afspraken maken met een aantal transporteurs in de regio voor de inzet per toerbeurt bijvoorbeeld.

Zijn er mooie spullen waarvoor niet direct een afnemer is, dan zorgt de lokale Utdaging voor een kleine opslagruimte zodat deze spullen niet verloren gaan. Zijn na verloop van tijd de spullen allemaal uitgegeven, dan vraagt de lokale Utdaging opnieuw aan bedrijven om spullen aan te leveren.

2.5.2 Kadootjesbank

Bedrijven wordt verzocht om hun overtuiling relatiegeschenken af te staan aan deze ‘kadootjesbank’ ten gunste van verenigingen/stichtingen die hun vrijwilligers eens in het zonnetje willen zetten met een (eindejaars-)geschenk.

Daarnaast worden het gehele jaar door cadeautjes ingezameld voor kinderen van ouders die van een minimum moeten rondkomen. Denk hierbij aan de feesten in december als verjaardagen etc. Hierbij wordt veelal samengewerkt met de scholen in Barendrecht.

2.5.3 Huisraadbank

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

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

2.5.4 Klussenbank

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

2.5.5 Expertenbank

Afhankelijk van het soort aanvragen bij de matchgroep, kan een groep ervaren mensen worden opgericht die als expert willen optreden. Hierdoor behoeft niet telkens opnieuw bijvoorbeeld een communicatiedeskundige te worden gezocht, maar kan de communicatiedeskundige die zich aan de Expertenbank wil binden, een paar keer per jaar worden ingezet om aan

verenigingen/stichtingen hun kennis over te dragen. Dit kunnen experts zijn over welk onderwerp waaraan behoefte is bij de lokale Uitdaging.

2.5.6 NLdoet

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

2.5.7 Beursvloer

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

Hoofdstuk 3

3. Het bedrijfsleven

Naast een gezond woonklimaat heeft Barendrecht ook een gezond ondernemersklimaat. Van oudsher vestigen bedrijven zich graag in Barendrecht. De ligging, zowel qua openbaar vervoer als de snelwegen, is goed.

3.1 Business clubs

- VBO /Freshworld
- Businessclub BVV Barendrecht
- Open Coffee Barendrecht
- Businessclub HCB
- BVV Smitshoek
- Rotary Barendrecht

In Barendrecht zijn er 764 stichtingen en verenigingen actief op het gebied van sport, cultuur, dieren, muziek, geschiedenis, milieu en welzijn.

3.2 Financiering

Het financiële model voor het opstarten van een succesvol en duurzaam MBO netwerk bevat:

- startfinanciering van initiatiefnemers en bedrijven gedurende bij voorkeur 3 jaar zoals ook het Oranje Fonds de start financieel mogelijk heeft gemaakt met 10.000,00 euro per jaar, gedurende 3 jaar;
- de gemeente is voor onbepaalde tijd dubbele Founder van een lokale uitdaging
- financiering in natura (locatie, werkplek, drukwerk, pr, vormgeving, bouwen website) van bedrijven;

- verschillende partijen: founders, bedrijfspartners en mogelijk andere maatschappelijke partners;
- Participanten, in natura: bijv. oude rot of jonge hond voor de matchgroep en secretaresse;
- Vrijwilligers, werven via bijvoorbeeld projecten voor (langdurig) werklozen.

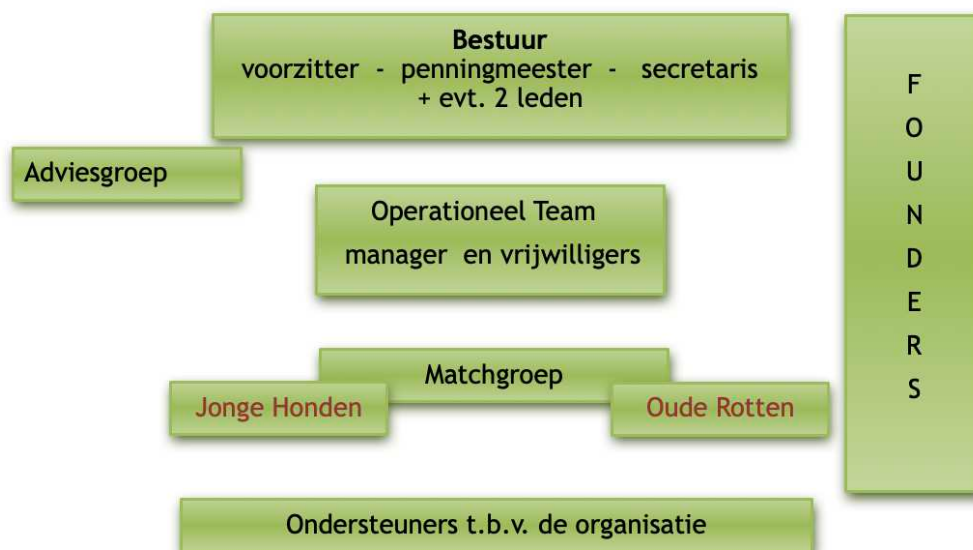
Founders, participanten (oude rotten en jonge honden) en ondersteuners dragen zorg voor de basisfinanciering van een lokale Uitdaging. En doordat zij een meerjarige verbinding aangaan zorgen zij ook voor de continuïteit.

Hoofdstuk 4. Organisatie van een lokale uitdaging

4.1 Juridische structuur

Voor een lokale Uitdaging kiezen we voor een stichtingsvorm met een bestuur dat op afstand de manager faciliteert en controleert. Ook werken we met een adviesgroep waarin vertegenwoordigers uit het maatschappelijk veld en gemeente zitting hebben om bestuur en matchgroep te 'voeden' met trends en ontwikkelingen uit het maatschappelijke werkgebied. Het eigenlijke werk vindt plaats in de matchgroep. Dit wordt mogelijk gemaakt door Founders en Ondersteuners/vrijwilligers.

4.2 Organogram



4.3 Bestuur

Het bestuur bestaat uit minimaal 3, maximaal 5 leden. Zij heeft als taken en verantwoordelijkheden:

- realiseren van doelstelling en missie
- werven van Founders
- beheer van de financiën
- als ambassadeur voorlichting geven over het werk van de lokale Uitdaging en/of deze vertegenwoordigen bij bijeenkomsten
- aansturen van de manager: het bestuur bestuurt op afstand en delegeert de uitvoering aan de manager.

Leden Bestuur

Bestuursleden zijn:

1. Voorzitter: Coby van Deursen - Bestuurder diverse maatschappelijke organisaties
2. Secretaris: Vacant
3. Penningmeester : Jan Vermeulen - Accountant en bestuurder
4. Algemeen bestuurslid: Irma Heuft - Irma Kracht

4.4 Adviesgroep

In de adviesgroep hebben zitting vertegenwoordigers uit het maatschappelijk veld, gemeenten, bestuur, founders en matchgroep, alsmede de manager. De adviesgroep brengt gevraagd en ongevraagd advies uit aan de mensen uit het bedrijfsleven over trends en ontwikkelingen in maatschappij of economie, waardoor er mogelijk veranderingen wenselijk zijn in de manier van werken of de producten/diensten van de lokale Uitdaging.

Een advies van de adviesgroep aan het bestuur wordt voor de uitvoering door het bestuur gedelegeerd aan de manager. Deze bespreekt dit advies in de Matchgroepen of met andere betrokkenen en stakeholders en maakt een vertaalslag naar de praktische uitvoering. Het resultaat hiervan bespreekt de manager met het bestuur en zij koppelt dit (digitaal) terug naar de Adviesgroep. Pas daarna wordt het eventueel in uitvoering genomen.

4.5 Matchgroep(en)

De matchgroep bestaat uit samenwerkende mensen uit het bedrijfsleven die de uitvoering van de matches op zich nemen. Zij dagen andere bedrijven uit om mee te doen. In de matchgroep zitten 'oude rotten' en 'jonge honden'. De oude rotten zijn directeuren of senior medewerkers uit het bedrijfsleven met een groot netwerk. De jonge honden zijn meer praktische medewerkers uit het bedrijfsleven.

Bij de matchgroepleden is enthousiasme een belangrijke voorwaarde. Mogelijkheden zien, iets willen doen voor de lokale omgeving en daar de schouders onder willen zetten.

Het is van belang dat er zoveel mogelijk verschillende branches vertegenwoordigd zijn in de matchgroep, bijvoorbeeld bouwbedrijf, notaris, makelaar, cateraar, tuinbouw, accountant, bank, e.d. Al deze mensen hebben een verschillend netwerk waarbinnen zij opereren. Waar mogelijk is het wenselijk een koppeling te maken met een lid uit een serviceclub.

4.6 Manager

- ~ Linda Sanders is de aanjager/kartrekker/coördinator van de Barendrechtse Uitdaging. De manager is verantwoordelijk voor
- ~ de dagelijks gang van zaken van de Barendrechtse Uitdaging.
- ~ de continuïteit en kwaliteit van het werk van de Barendrechtse Uitdaging.
- ~ de planning, organisatie, uitvoer en nazorg van het werk, waaronder:
 - contacten leggen en onderhouden met bedrijven.
 - werven, selecteren en ondersteunen van oude rotten en jonge honden
 - matchgroep bijeenkomsten organiseren, voorzitten en zorgdragen voor verwerking van alle gemaakte afspraken
 - verzorgen PR
 - netwerken bezoeken en enthousiasmeren
 - serviceclubs werven en behouden voor het werk van de Barendrechtse Uitdaging
 - ontwikkelen nieuwe concepten
 - organiseren bijzondere projecten (NL doet, Beursvloer e.d.)
 - budgetbewaking (ism penningmeester)
 - samenwerking met bestaande initiatieven in de gemeente
 - contacten leggen en onderhouden met Maatschappelijke organisaties
 - vertalen van de vragen/wensen naar een aanvraag (ondersteunen aanvragers)
 - voorbereiden bijeenkomsten matchgroepen:
 - * agenda
 - * bewaken lopende projecten
 - * aansturen ondersteuners
 - * tussentijdse contacten met jonge honden en aanvragers
 - * onderhouden en bijwerken website (of aansturen vrijwilliger)
 - voorbereiden bestuursvergaderingen (t.b.v. de voorzitter)
 - * agenda
 - * verzorgen toelichtingen op div. punten

4.7 De Nederlandse Uitdaging

Het concept Uitdaging wordt inmiddels sinds 2012 ondersteund door het Oranjefonds. Zij helpt bedenker en initiatiefneemster Gerda Geurtsen het concept verder op te richten in heel Nederland. Om voor de lokale managers een kennis en netwerkorganisatie te kunnen zijn, is een coöperatie de Nederlandse Uitdaging opgericht. De lokale uitdagingen die volgens dit concept werken, kunnen zich hierbij aansluiten. Alle betrokkenen bij een lokale uitdaging hebben hier baat bij, omdat altijd van het laatste nieuws en ontwikkelingen op het gebied van maatschappelijk betrokken ondernemen gebruik kan worden gemaakt.

4.8 Financiën en prestaties

Founders, participanten (oude rotten en jonge honden) en ondersteuners dragen zorg voor de basisfinanciering van de Barendrechtse Uitdaging. En doordat zij een meerjarenverbinding aangaan, dragen zij zorg voor de continuïteit.

Founders zijn bedrijven die een Uitdaging voor (minimaal) 3 jaar ondersteunen met een bedrag van € 5.000, -- (geen btw) per jaar. In ruil daarvoor kunnen zij een vertegenwoordiger afvaardigen naar de matchgroep en krijgen ze publiciteit op de website en in het jaarverslag. Waar mogelijk ook in krantenartikelen. Daarnaast is het voor bedrijven mogelijk om te

sponsoren (€1.500,00 per jaar). Om het verdienmodel te verbreden is er ook een groep “Vrienden van de lokale Uitdaging” tegen een klein bedrag, bijv. € 500,-.

Ondersteuners zijn bedrijven (of soms particulieren) die het werk van een Uitdaging mogelijk maken door delen van de bedrijfsvoering in uitvoering te nemen. De manager stuurt de ondersteuners aan. Bijvoorbeeld:

- ~ Onderhouden website (redactie en technisch)
- ~ Beheren social media (Twitter, Facebook, LinkedIn)
- ~ Verzorgen persberichten/PR
- ~ Beschikbaar stellen van vergaderruimte
- ~ Catering bij vergaderingen/bijeenkomsten
- ~ Notuleren van bestuurs- en matchgroepvergaderingen

In de begroting is opgenomen welke kosten gemaakt moeten worden. Daarin is ook opgenomen voor welke kosten (vrijwel alle) sponsors worden gezocht. Zo wordt de notaris verzocht de stichting gratis op te richten, wordt er huisvesting om niet gezocht, werkt de vormgever gratis, maakt een accountant gratis jaarstukken op en kan er gratis vergaderd worden bij de aangesloten bedrijven.

De manager van de Uitdaging wordt bij de start 8 uur per week betaald door de Stichting Barendrechtse Uitdaging en daarnaast zet zij zich minimaal 4-6 uren per week in als vrijwilliger. Per 2026 is het aantal betaalde uren 12.

4.9 Communicatie

De lokale Uitdaging maakt vooral gebruik van free publicity in de daarvoor bekende kanalen, lokale nieuwsbladen/radio, bedrijfsmagazines en social media.

Belangrijk in de communicatie is een professionele uitstraling en duidelijke identiteit. Hiervoor zijn afspraken gemaakt met de Nederlandse Uitdaging, bijvoorbeeld over logo en huisstijl.

December 2025, Barendrecht

*“De Barendrechtse Uitdaging organiseert en stimuleert
Maatschappelijk Betrokken Ondernemen, waardoor de
hulpvaardigheid
van bedrijven bij maatschappelijke organisaties toeneemt en
de leefbaarheid in Barendrecht verbetert.”*