

WaardeWijzer

Zoeken naar nieuwe impulsen. Ontdekken waar je partners warm voor lopen. Bouwen aan een sluitende maatschappelijke business case. De WaardeWijzer helpt u op weg naar nieuwe kansen voor uw maatschappelijke voorziening.

Maatschappelijke waarde 'te gelde' maken

Als Kulturhus, brede school, dorps huis, buurt-centrum of wijkonderneming staat u midden in de maatschappij. U draagt een flinke steen bij met een goed programma en mooie functies. U biedt tal van organisaties en vereniging een goed onderdak. Daarmee bent u een geliefd ontmoetingscentrum voor veel mensen uit de buurt.

Maar u wilt meer! Dat wilt u ondernemend doen. Kosten worden door extra opbrengsten gedekt. De kernvraag is dan: welke maatschappelijke waarde kunt u realiseren en hoe kan u deze 'te gelde' maken?

De WaardeWijzer helpt daarbij. In *vijf stappen* gaat u van eigen kracht, via sprankelende ideeën, naar de eerste contouren van een maatschappelijke business case. *Kanskaarten* brengen u op nieuwe ideeën. *Effectkaarten* geven zicht op de maatschappelijke meerwaarde. *Voordeelkaarten* laten u beseffen waar andere partijen warm voor lopen.



Kruip in de huid van...

Nieuwe projecten en investeringen zijn nodig om bij de tijd te blijven. Maar die krijgt u niet alleen van de grond. Daar zijn andere partijen voor nodig. Met de WaardeWijzer kunt u een idee zo kneden dat partners overtuigd raken van uw idee. Als dat lukt, dan liggen verschillende voordelen in het verschiet:

- als partijen uw idee willen steunen, dan weet u dat er bestaansgrond is;
- samen lukt het beter om de financiering rond te krijgen;
- partners brengen dingen in waar u zelf nooit op was gekomen.

WaardeWijzer als spel

De WaardeWijzer heeft de vorm van een spel. Met behulp van een groot bord en spelkaarten zet u de zeven stappen. Trek voor het spel twee à drie uur uit. Nodig de sleutelfiguren uit rond uw 'onderneming'.

De WaardeWijzer is nog in ontwikkeling. Op termijn kan het spel zelfstandig gespeeld worden, maar voorlopig wordt het spel aangeboden met begeleiding. De begeleiders zijn vertrouwd met uw situatie en brengen, waar relevant, ideeën en oplossingen in die elders zijn bedacht.

Informatie

De WaardeWijzer is ontwikkeld door de Wijkplaats en Stimuland, met steun van de Provincie Overijssel. Het instrument is bijna uitontwikkeld. **Er wordt nog een proeftuin gezocht.** Iets voor u?

Contactpersonen:

→ de Wijkplaats: Jochum Deuten, 06 47094315

→ Stimuland: Margreet Hogenkamp, 06 13488876

WaardeWijzer

De WaardeWijzer geeft nieuwe kansen voor maatschappelijke voorzieningen, helpt met het benoemen van de maatschappelijke meerwaarde en het vinden van passende mede-investeerders.

Versie 2.7 | 31 januari 2013

Deelnemers

Locatie

0. Stel, u bent de ondernemer...

1. Wat zijn sterke punten?

Benoem maximaal vijf sterke punten die kenmerkend zijn voor jouw locatie.
Zie de mogelijke punten rechts. Voeg een kwalificatie toe: 'mooi gebouw', 'zeer actieve vrijwilligers', 'grote behoefte aan zinvolle dagbesteding ouderen' of 'centrale ligging'.

1.
2.
3.
4.
5.

Punten:

- gebouw
- locatie
- partners
- bezoekers
- geld
- imago
- organisatie
- geschiedenis
- ontwikkelingen in de omgeving
- anders...

2. Kies een nieuw product / nieuwe dienst

Omschrijf een nieuw product of nieuwe dienst.
Laat je inspireren door de Kanskaarten. Geef in de kwadranten aan:
- titels aansprekend en herkenbaar
- toelichting
- klant: doelgroepen waarop de kans is gericht
- kansrijk omdat: de sterke punten en groeiende vraag waarop de kans inspeelt

Titel:

Korte toelichting:

Kansrijk omdat:

Partijen:

Kanskaarten:

- Betpunt met vrijwilligers
- Zomerprogramma
- Maandelijkse business café
- Leerwerkbedrijf met stages
- Menu met lokale producten
- Sport BSO en clinics
- Dagopvang / dagbesteding
- Huishoudelijke verzorging

3. Bepaal de maatschappelijke waarde

Benoem maximaal vijf maatschappelijke effecten die optreden door je product/dienst.
Lees de Effectenkaarten. Geef per effect een argumentatie. Wees duidelijk en (zelf)kritisch.

Effect

Treedt op omdat...

1.
2.
3.
4.
5.

Effectenkaarten:

- participatie en eenzaamheid
- gezondheid
- sociale cohesie
- persoonlijke vaardigheden
- werkgelegenheid
- imago dorp/buurt
- voorzieningsniveau
- overlast en veiligheid

4. Wie heeft welke voordelen?

Welke partij heeft er voordeel van als een effect gerealiseerd wordt?

En wat is dat voordeel?
Kun je dat (ongeveer) uitdrukken in euro's?

Partij:

Voordelen (ook in euro's):

1.
2.
3.
4.
5.

Voordeelkaarten:

- vastgoed
- arbeidsparticipatie
- gezondheid
- lokale economie
- openbare ruimte
- organisatie

5. Welke voorstel heeft u?

Benoem drie partners, die op grond van hun (samen) belang willen bijdragen.
Beschrijf bij elke partij:
- je aanbod: wat biedt je aan concrete zaken? Druk dat zoveel mogelijk uit in euro's.
- je vraag: wat vraag je om je product/dienst mogelijk te maken (geld, expertise, diensten, klanten, etc.)?

Partners

Aanbod

Vraag

1.
2.
3.

Mogelijke partners:

- gemeente
- provincie
- woningcorporatie
- zorgpartijen
- fondsen
- particulieren
- verenigingen/clubs
- lokale bedrijven
- bewoners/burgers
- voorziening zelf
- anders.....

