



**ONDERNEMEN
MET JE BUURT**

Monitor Bewonersbedrijven 2024

Blijvende impactmakers in buurten door
heel Nederland





Voorwoord

Bewonersbedrijven zijn de belichaming van 'samenredzaamheid'. In een tijd waarin steeds meer wordt uitgegaan van individuele zelfredzaamheid, tonen deze initiatieven hoe mensen in gemeenschappen door heel Nederland samen oplossingen vinden voor de uitdagingen van vandaag. Ze brengen mensen bij elkaar, creëren werk en versterken lokale verbondenheid. Tegelijkertijd reikt hun impact verder dan de lokale gemeenschap; ze laten zien wat we als samenleving kunnen bereiken wanneer we de krachten bundelen.

We willen alle bewonersbedrijven en betrokkenen die hebben bijgedragen aan dit onderzoek van harte bedanken voor hun inzet en inspiratie. Hierdoor kunnen we belangrijke inzichten delen en de waarde van bewonersbedrijven verder zichtbaar maken. We hopen dat anderen voortbouwen op deze inzichten, opdat we samen bewonersbedrijven en buurten door heel Nederland blijven versterken.

Inhoudsopgave

Samenvatting	4
Trends in de beweging van bewonersbedrijven	

Inleiding	6
De (r-)evolutie van bewonersbedrijven	

Sociale ondernemingen vanuit de gemeenschap	6
---	---

In de frontlinie van maatschappelijke verandering	6
---	---

Opmars van ondersteunend beleid voor bewonersbedrijven	7
--	---

Dit onderzoek	7
---------------	---

Resultaten	8
Maatschappelijke rol van bewonersbedrijven	

De impact van bewonersbedrijven vergroten – wat hebben zij nodig?	11
---	----

Samenwerking met de gemeente moet anders	12
--	----

Kenmerken van bewonersbedrijven	14
--	----

Jonge beweging	14
----------------	----

Overall in Nederland	14
----------------------	----

Vooraf stichtingen	15
--------------------	----

Financieel gezond	15
-------------------	----

Inkomstenmix	16
--------------	----

Aanvragen financiering vaker succesvol	17
--	----

Meer actieve bewoners en betaalde krachten	19
--	----

Huisvestingssituatie	22
----------------------	----

Termen en ondernemerschap	23
---------------------------	----

Onderzoek verantwoording	25
---------------------------------	----

Literatuurlijst	26
------------------------	----

Samenvatting

Trends in de beweging van bewonersbedrijven

Waar staan bewonersbedrijven nu, en hoe is hun maatschappelijke rol ontwikkeld de afgelopen jaren? De Monitor Bewonersbedrijven 2024 brengt de ontwikkelingen bij 86 bewonersbedrijven door heel Nederland in kaart, op het gebied van omzet, werkgelegenheid, financiering en maatschappelijke impact. Het onderzoek laat zien dat bewonersbedrijven zich aan het bestendigen zijn, maar om hun impact te vergroten is een andere samenwerkingsrelatie met de gemeente noodzakelijk. Hieronder vatten we de belangrijkste inzichten samen, die in de rest van het rapport verder toegelicht worden.

Toenemend aantal maatschappelijke thema's

Er is een duidelijke trend zichtbaar waarbij bewonersbedrijven zich door de tijd heen op een steeds breder scala aan maatschappelijke thema's richten. Uit dit onderzoek bleek dat integraliteit van problematiek, maatschappelijke ontwikkelingen, aanpassingsvermogen van bewonersbedrijven en een toenemende zichtbaarheid en vertrouwen van zowel de gemeenschap als externe organisaties, hierbij vooral een rol spelen. Dit roept de vraag op hoe dit bewonersbedrijven beïnvloedt, bijvoorbeeld in het aanvragen van financiering. Maakt dat het uitdagender omdat bewonersbedrijven door hun meervoudige waarde niet in een hokje te plaatsen zijn, of helpt het hen juist, bijvoorbeeld, doordat ze hierdoor aanspraak kunnen doen op verschillende financiële 'potjes'? [Lees meer op pagina 8 t/m 10.](#)

Noodzaak van andere samenwerkingsrelatie met de gemeente

Door hun gemeenschappelijke maatschappelijke doelen, willen de meeste bewonersbedrijven graag samenwerken met gemeenten. Hoewel het geen nieuw inzicht is, benadrukken bewonersbedrijven in dit onderzoek de noodzaak die zij ervaren bij het bewegen naar een *andere* manier van samenwerken. Hierin staan gelijkwaardigheid, *structurele* betrokkenheid en financiering centraal. Ook is er grote behoefte aan praktische ondersteuning met betrekking tot snellere communicatie, subsidieaanvragen en bijvoorbeeld soepelere regels

rond het verkrijgen van vastgoed. Interessant is het versterkte wij-zij denken, wat een bredere trend in de maatschappij weerspiegelt, en niet een hindernis op zich moet worden aan beide kanten voor succesvolle samenwerking. [Lees meer op pagina 12 t/m 13.](#)

Financieel gezond: groeiende winst en minder verlies

Bijna de helft van de bewonersbedrijven genereert meer dan €100.000 omzet en het aantal bewonersbedrijven dat winstgevend is, is met bijna 10% gestegen, in vergelijking met 2021. Toen gaf 33% van bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep aan winstgevend te zijn, ten opzichte van 42% nu¹. [Lees meer op pagina 15.](#)

Meer actieve bewoners en betaalde krachten bij bewonersbedrijven

In vergelijking met ons onderzoek in 2021, werkt er gemiddeld 0,7 betaalde FTE en 22 vrijwilligers zonder vergoeding meer bij bewonersbedrijven. Deze trend, van een groeiend aantal betaalde FTE binnen bewonersbedrijven, wordt door zowel initiatiefnemers als professionals in de praktijk herkend. [Lees meer op pagina 19 t/m 22.](#)

Succes in verwerven van financiering

Bewonersbedrijven verkrijgen steeds vaker succesvol financiering. In dit onderzoek deed 84% van de bewonersbedrijven een aanvraag voor subsidie, die werd toegekend, waar dit in 2021 77% was.

¹Social Enterprise NL en LSA Bewoners, 2021



Aanvragen bij fondsen werden in alle gevallen gehonoreerd, waar dat in 2021 bij 9% van de bewonersbedrijven niet lukte. Dit zou duidt op meer zichtbaarheid en vertrouwen in bewonersbedrijven bij financiers en is essentieel voor de bestending van bewonersbedrijven op de lange-termijn.

[Lees meer op pagina 17 t/m 18.](#)

Vastgoed blijft essentieel

Vastgoed blijft een cruciaal aspect van het waarborgen en vergroten van de maatschappelijke impact van bewonersbedrijven. Ons onderzoek van 2021 liet zien dat vastgoed dient als ontmoetingsplek en het versterken van de zichtbaarheid in de wijk en dient als belangrijke inkomstenbron². Ook dit onderzoek laat zien dat een gebouw een solide basis biedt voor financiële stabiliteit, met (nog steeds) bijna de helft van bewonersbedrijven die inkomsten haalt uit de verhuur van ruimten. Zo draagt vastgoed direct bij aan de duurzaamheid en groei van bewonersbedrijven en daarmee aan hun blijvende impact op de samenleving.

[Lees meer op pagina 22 t/m 23.](#)

What's in a name? - Het woordenspel rond bewonersbedrijven

Het kiezen van de 'juiste' term voor ondernemende bewonersinitiatieven blijkt uit dit onderzoek sterk

af te hangen van waar, voor wie en hoe men zich organiseert en het gevoel bij welke term dat het beste tot zijn recht komt. Daarbij worden kenmerken als eigen inkomsten soms niet als zodanig erkend, en wordt het woord 'verdienmodel' anders geïnterpreteerd. Dit typeert de dynamische en flexibele aard van bewonersbedrijven en biedt ruimte om de discussie over de definitie te verminderen.

Alle vijf de belangrijkste aspecten van wat een bewonersbedrijf vormt, zijn in de diverse definities aanwezig. Een opvallende tegenstelling die hierbij naar voren kwam was in de connotatie die respondenten hadden bij het woord 'ondernemen'. Die was ofwel positief, waarbij het werd geassocieerd met een creatieve, proactieve en professionele manier van werken, die hen in staat stelt dingen voor elkaar te krijgen, ofwel riep dit weerstand op door de associatie die werd gemaakt met commercie en het beschouwen van winst als doel. Hoewel in de definitie van bewonersbedrijven en verwante begrippen, winst als *middel* expliciet als kenmerk wordt genoemd, zou dit kunnen duiden op de behoefte de maatschappelijke rol van bewonersbedrijven extra te benadrukken in het gebruik van een andere term.

[Lees meer op pagina 23 en 24.](#)

²Social Enterprise NL en LSA Bewoners, 2021

Inleiding

De (r-)evolutie van bewonersbedrijven

Bewonersbedrijven zijn meer dan alleen lokale ondernemingen; ze vertegenwoordigen de kracht van gemeenschappen die zelf de regie nemen over hun leefomgeving. Ooit begonnen als kleinschalige buurt initiatieven, hebben deze bedrijven zich ontwikkeld tot belangrijke spelers in lokale ontwikkeling. Op een ondernemende manier creëren ze sociale verbinding, dragen ze bij aan zelfredzaamheid en ontwikkelen ze lokale oplossingen voor duurzaamheidsopgaven. Hun succes ligt in de unieke manier waarop ze de gemeenschap niet alleen dienen, maar ook activeren en betrekken, door er zelf onderdeel van te zijn.

Sociale ondernemingen vanuit de gemeenschap

'Community Enterprises', zoals de Engelsen ze zo mooi noemen, hebben een stevige basis in de wijk en worden gedragen door bewoners, dus noemen wij ze: bewonersbedrijven. Ook wel wijkbedrijven, gemeenschapsondernemingen of ondernemende buurtinitiatieven genoemd; zijn dit ondernemingen die worden opgericht en beheerd door bewoners van een wijk, dorp of stad, met als doel daar sociale, economische en ecologische verbeteringen te creëren.

Bewonersbedrijven zijn in essentie een type sociale onderneming. Een verschil is dat zij van onderop worden georganiseerd en impact maken in een bepaalde gemeenschap, terwijl sociale ondernemingen een positieve verandering teweegbrengen in een industrie of bevolkingsgroep, niet per se afgebakend in een (geografische) gemeenschap. Verder hebben zowel sociale ondernemingen, als bewonersbedrijven meestal een mix van inkomstenbronnen. Bewonersbedrijven hebben echter vaker minder dan 50% marktinkomsten. Kortom, een bewonersbedrijf is altijd een sociale onderneming, maar een sociale onderneming is niet altijd een bewonersbedrijf³.

De beweging van bewonersbedrijven is relatief jong en dynamisch, wat maakt dat de term niet afgebakend is en continue aan verandering onderhevig. Over het algemeen hebben bewonersbedrijven een combinatie van vijf kenmerken. Ze 1) worden gerund door mensen uit een lokale gemeenschap, 2) hebben een verdienmodel en onderscheiden zich door hun collectief ondernemerschap 3) zetten de lokale impact voorop, waarbij eventuele winst terugvloeit in de wijk. Bijvoorbeeld in het verbeteren van voorzieningen zoals speeltuinen en het organiseren van activiteiten voor kinderen uit arme gezinnen 4) leggen verantwoording af aan de gemeenschap en 5) worden grotendeels gedragen door vrijwilligers en realiseren ook betaalde banen^{4,5}.

In de frontlinie van maatschappelijke verandering

De rol van bewonersbedrijven is in de loop der jaren in Nederland geëvolueerd van voornamelijk kleinschalige buurtinitiatieven gericht op buurtverbetering, naar complexe en veelzijdige ondernemingen met een brede maatschappelijke impact⁶. Die impact (de effecten van de aanwezigheid en/of activiteiten) in kaart brengen staat nog in de kinderschoenen en krijgt steeds meer aandacht.

³LSA Bewoners en Social Enterprise NL, 2020 | ⁴Social Enterprise NL en LSA Bewoners, 2021 | ⁵Social Enterprise NL en LSA Bewoners, 2022

⁶Welzijnscoalitie Groningen, 2023

De gemeente Groningen berekende in hun onderzoek dat de maatschappelijke baten van bewonersbedrijven binnen ongeveer 20 jaar zichtbaar worden, dat na 5 jaar al rendabel kunnen zijn en het grootste deel van de baten binnen de eerste 10 jaar wordt gerealiseerd⁷. Ook rekende zij uit over de gehele periode van 20 jaar, dat elke geïnvesteerde euro in bewonersbedrijven ongeveer 3,60 euro oplevert. Deze baten komen vooral ten goede aan specifieke betrokken partijen: de deelnemers binnen het bewonersbedrijf, andere wijkbewoners, de overheid, en overige partijen zoals woningcorporaties en marktpartijen⁸. Daarbij richten bewonersbedrijven zich steeds meer op actuele thema's die onderdeel uitmaken van bredere maatschappelijke trends en beleidsdoelstellingen, zoals circulariteit, de energietransitie en lokale kenniseconomie⁹. Deze ontwikkeling weerspiegelt niet alleen de (groeierende) capaciteit van deze bedrijven, maar ook de veranderende maatschappelijke en economische context waarin zij opereren. Door hun flexibele aard blijven bewonersbedrijven zich aanpassen aan nieuwe uitdagingen en kansen¹⁰. Ze vervullen een sleutelrol in het in staat stellen van bewoners om zelf sturing te geven aan de ontwikkeling van hun leefomgeving. Dit wordt ook wel 'community morphing' genoemd, wat betekent dat een gemeenschap, door betrokken te raken bij ondernemingsactiviteiten, kan evolueren van een passieve ontvanger naar een actieve deelnemer of zelfs een leider in het creëren van maatschappelijke impact. Ook kunnen gemeenschappen door middel van ondernemerschap bijdragen aan de vorming van *nieuwe* sociale structuren en economische modellen die beter zijn afgestemd op hun specifieke behoeften en doelen¹¹. Dit maakt bewonersbedrijven tot een dynamisch en onmisbaar onderdeel van de samenleving.

Opmars van ondersteunend beleid voor bewonersbedrijven

De toenemende waardering voor de maatschappelijke bijdrage van bewonersbedrijven blijkt ook uit het feit dat steeds meer gemeenten in Nederland beleid voeren om bewonersbedrijven te ondersteunen. Uit [onze analyse in 2022](#) van de coalitieakkoorden van de G40-gemeenten, bleek dat vier gemeenten bewonersbedrijven expliciet in hun coalitieakkoorden opnemen, namelijk Alkmaar, Groningen, Leeuwarden

en Arnhem. Als we breder kijken naar begrippen zoals 'bewonersinitiatieven' of 'inwonersinitiatieven', zagen we dat deze in *alle* akkoorden van de G4 en G40 voorkomen. Ook aanverwante onderwerpen zoals het 'Right to Challenge' (genoemd door ongeveer 25% van de gemeenten) en 'ontmoetingsplekken' (genoemd door 26 van de 44 gemeenten) kregen aandacht in de coalitieakkoorden.

“Onderzoek van de gemeente Groningen liet zien dat elke geïnvesteerde euro in bewonersbedrijven ongeveer 3,60 euro oplevert”

Daarnaast weten we via een Community of Practice van beleidsmakers dat 7 gemeenten, waaronder Den Bosch, Den Haag en Rotterdam, actief beleid voeren ter stimulering van bewonersbedrijven. Ook zijn er meer gemeenten die beleid hebben op verwante thema's, naast Right to Challenge, zoals Community Wealth Building, wat bewonersbedrijven ondersteunt.

Dit onderzoek

Dit brengt ons tot de vraag waar bewonersbedrijven nu staan en of er sprake is van een bestendiging van hun rol in de maatschappij. In 2020 brachten we de omzet, gerealiseerde banen en globale impact van 19 bewonersbedrijven in kaart. Een jaar later onderzochten we de toegang tot financiering voor bewonersbedrijven en in 2022 verkenden we passende financieringsmogelijkheden voor de aankoop van vastgoed door bewonersbedrijven.

In dit rapport delen we hoe bewonersbedrijven zich hebben ontwikkeld in de afgelopen jaren op bovengenoemde thema's, hun kenmerken en behoeften en welke trends hierin te herkennen zijn. We baseren ons op een vragenlijst ingevuld door 86 bewonersbedrijven en een aanvullende focusgroep met initiatiefnemers, financiers en gemeenteambtenaren.

⁷Onderdelinden, van der Haak, 2022 | ⁸Welzijnscoalitie Groningen, 2023 | ⁹Onderdelinden, van der Haak, 2022 | ¹⁰Bacq S, Hertel C, Lumpkin GT, 2022 | ¹¹Bacq S, Hertel C, Lumpkin GT, 2022

Resultaten

Maatschappelijke rol van bewonersbedrijven

Bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep bereiken gemiddeld per organisatie 219 mensen per week en zijn actief op veel verschillende maatschappelijke thema's. Uit dit onderzoek kwam naar voren dat 72% zich richt op het realiseren van een leefbare wijk, ofwel het verbeteren van de kwaliteit van leven in een bepaalde wijk. Hier zijn de meeste van de andere maatschappelijke vraagstukken onderdeel van, of dragen hieraan bij, wat dit percentage en dat van welzijn (65%), ook een breed begrip, zou kunnen verklaren. Overige antwoordopties waren 'systeemverandering' en 'alle genoemde thema's'.

Toename aantal maatschappelijke thema's

Op de vraag of het aantal maatschappelijke vraagstukken waar de bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep zich op richt door de jaren heen is toegenomen, antwoordde 73% met 'ja'. De oorzaken hiervoor die uit

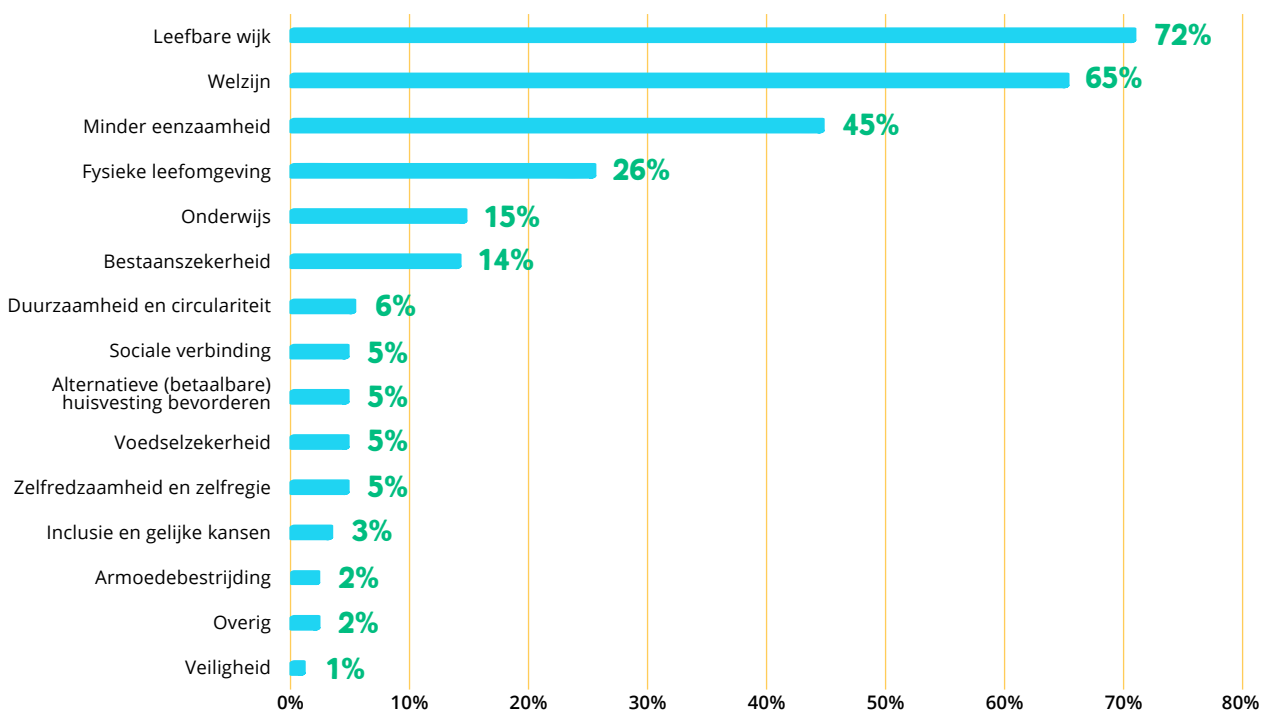
de toelichting naar voren kwamen zijn verdeeld in zes categorieën, te zien in de grafiek hieronder. We lichten deze in de volgende paragrafen toe.

Integraliteit van problematiek

De meest genoemde verklaring onder de bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep voor

Initiatiefnemer over integraliteit van problemen: "Dit [groei van aantal thema's waar de organisatie actief op is] is een logisch voortvloeisel uit eerdere activiteiten. We werken niet verkokerd en komen daardoor allerlei vraagstukken tegen waar mensen in onze omgeving mee te maken hebben."

Op welke thema's of maatschappelijke vraagstukken focust jouw organisatie zich hoofdzakelijk?
Meerdere antwoorden mogelijk.



het toenemende aantal thema's door de jaren is integraliteit van problemen (30%), ofwel de onderlinge verbinding tussen problemen. "Bijvoorbeeld een huishouden wat energie armoede ervaart heeft vrijwel altijd meerdere problemen: niet kunnen meedoen op de arbeidsmarkt, ongezond voedsel, eenzaamheid, het zijn problemen die vaak verbonden zijn." Deze verwevenheid dwingt bewonersbedrijven om niet op één specifiek thema te focussen, maar meerdere problemen tegelijkertijd aan te pakken om mensen beter te ondersteunen en effectief verder te helpen. "We kunnen echter niet alles tegelijk, dus breiden onze activiteiten en samenwerkingsvormen langzaam uit."

Ontwikkelingen in de maatschappij

27% gaf aan dat zij een groei in aantal thema's zien als gevolg van ontwikkelingen in de maatschappij, zoals een terugtrekkende overheid en bezuinigingen in bijvoorbeeld WMO en jeugdzorg, waardoor de behoefte aan informele zorg en plekken waar men laagdrempelig hulp kan vragen groeit. Echter, positieve ontwikkelingen zoals meer verbondenheid en bereidheid anderen te helpen worden hier ook genoemd. Hierbij hebben respondenten het idee dat die sociale verbinding er automatisch voor zorgt dat er meer problemen naar boven komen, die mensen anders wellicht liever voor zichzelf hielden.

Aanpassingsvermogen

Als laatste werd aanpassingsvermogen en flexibiliteit genoemd (10%). Hoewel dit samenhangt

met integraliteit van problemen, gaat het hier om het *vermogen van de organisatie* om bij te kunnen sturen op basis van veranderende behoeften van mensen en bredere ontwikkelingen, waardoor het oplossen van bepaalde problematiek in de praktijk bij hen komt te liggen.

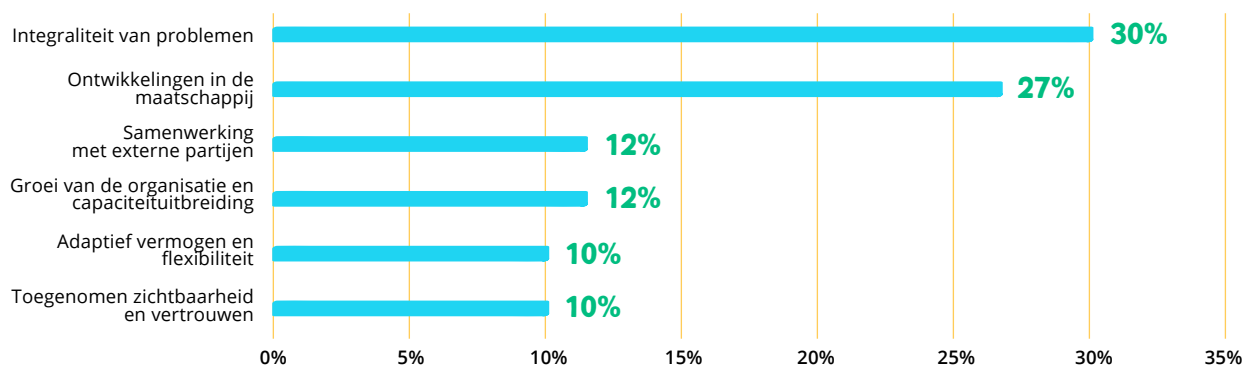
Professionalisering

Verder werd professionalisering en groei van bewonersbedrijven en daarmee grotere capaciteit om meer vraagstukken op te kunnen pakken, genoemd als reden voor de groei in het aantal thema's waar zij actief op zijn (12%). "[De organisatie is] volwassen geworden en kan meer vraagstukken opnemen."

Initiatiefnemer over ontwikkelingen in de maatschappij:

"Afgelopen 10 jaar hebben we gezien: met inwerkingtreding van participatiewet, minder geld naar WMO en jeugdzorg, dat we een overheid hebben die deels zich terugtrekt, tegelijkertijd digitaliseert en een hoge mate van (digitale) zelfredzaamheid veronderstelt. [...], maar tegelijkertijd een beweging van mensen die steeds minder zelf kunnen. De overheid heeft weliswaar getracht dat proces bij te sturen met buurtteams, maar die vertalen de wettelijke taken naar de praktijk en hebben daar net zo weinig ruimte voor kwetsbaren en mensen die niet genoeg zelfredzaam zijn [...]. Wij bieden informele zorg en activiteiten die dat vacuüm vullen."

Wat is de reden dat jouw organisatie zich door de jaren heen op meer maatschappelijke vraagstukken is gaan richten?





Zichtbaarheid, vertrouwen en meer samenwerking met externe partijen

Toegenomen zichtbaarheid en vertrouwen onder buurtbewoners wordt door 10% van de bewonersbedrijven genoemd in het kader van groei in het aantal thema's waar de organisatie actief is. Hierbij gaven respondenten aan dat de zichtbaarheid van het bewonersbedrijf in de wijk maakt dat bewoners de organisatie beter weten te vinden en ook meer vertrouwen om hulp te vragen. Tegelijkertijd, geeft 12% aan, willen externe partijen meer met bewonersbedrijven samenwerken wanneer zij de effectiviteit en verbondenheid van bewonersbedrijven met buurtbewoners zien.

De toenemende zichtbaarheid gaat vaak gepaard met extra verwachtingen van externe partijen, zoals het organiseren van rondleidingen of het delen van inzichten. Hoewel veel bewonersbedrijven dit waardevol vinden, kost het ook tijd en energie. Om te voorkomen dat dit ten koste gaat van werkzaamheden in de eigen organisatie, richtte Afrikaanderwijk Coöperatie in Rotterdam Zuid kortgeleden een coöperatieve consultancy op. Deze loopt goed en dient als extra inkomstenbron voor het organiseren van activiteiten, waarmee elke keer dat zij hun kennis delen, dit weer bijdraagt aan de buurt.

Financier over meervoudige waarde creatie:

“Voor organisaties die op meerdere terreinen actief zijn, kan het een uitdaging zijn om de juiste financiering te vinden. Ze kunnen namelijk in een grijs gebied terecht komen waar ze als ‘te gericht op duurzaamheid’ of ‘te groen’ worden beschouwd voor het sociaal domein en te sociaal voor de duurzaamheidspotjes. Dit betekent dat ze van het kastje naar de muur worden gestuurd, wat uiteindelijk vaak resulteert in dat ze tussen wal en schip belanden en niet in aanmerking komen voor financiering.

Toch zien we dat het actief zijn op meerdere terreinen ook kansen kan bieden. Een goed voorbeeld hiervan is de Afrikaanderwijk Coöperatie in Rotterdam Zuid. Deze organisatie heeft een Grondstoffenstation, maar wordt voor haar culturele programma ‘gewoon’ gefinancierd vanuit het Rotterdamse Kunstenplan. Het kan dus wel! Voor dergelijke organisaties is ook de RIMI-regeling in Amsterdam in het leven geroepen.”

Initiatiefnemer over zichtbaarheid:

“Buurtbewoners, buurtinitiatieven en maatschappelijke organisaties weten ons beter te vinden. Ze werken graag samen met ons vanwege onze toegankelijke ontmoetingsplek, locatie en ons DNA. Wij bepalen niet wat onze programmering is en wat urgent of actueel is. Die onderwerpen komen bij ons binnen en wij zetten ons ervoor in om er meer bekendheid aan te geven en een initiatief groter te maken.”

De impact van bewonersbedrijven vergroten – wat hebben zij nodig?

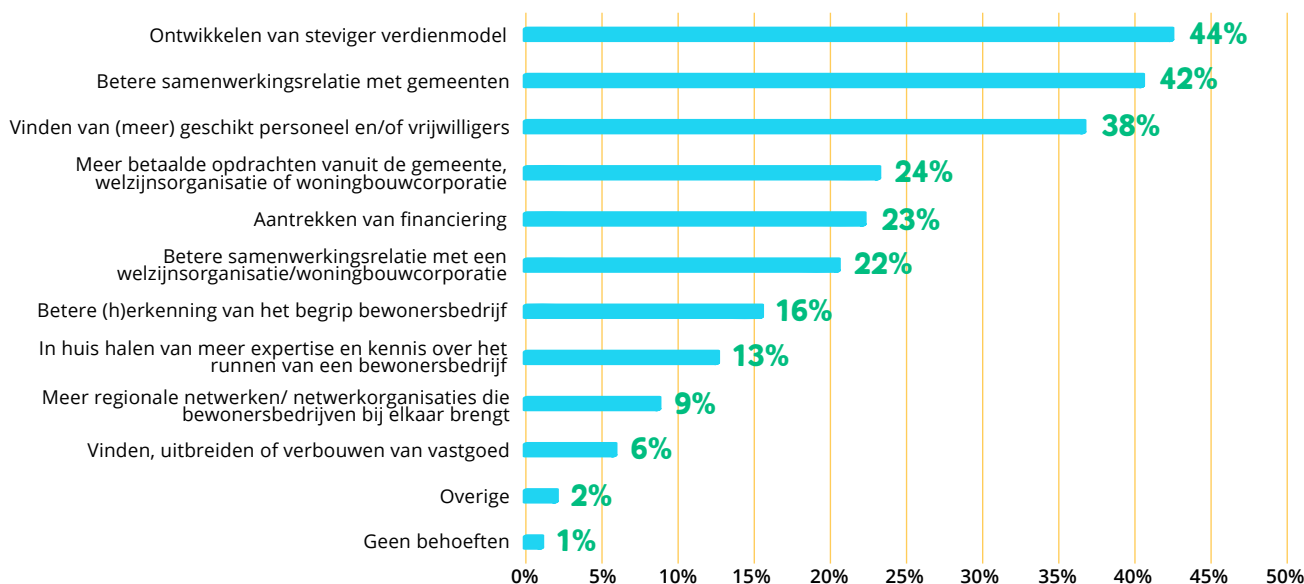
De grootste behoefte van bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep om hun impact te waarborgen en/of vergroten, is het ontwikkelen van een steviger verdienmodel (42%). Dit benadrukt de noodzaak voor veel bewonersbedrijven om hun financiële basis te versterken en gaat om het verbreden van inkomstenstromen, zowel uit de markt als uit publieke bronnen. Daarnaast geeft 41% aan dat een betere samenwerkingsrelatie met gemeenten een van hun grootste behoeften is. Hierover vind je meer in het volgende hoofdstuk.

Het vinden van (meer) geschikt personeel en/of vrijwilligers is ook een grote uitdaging voor 38% van de respondenten, wat het belang van menselijk kapitaal onderstreept en een mogelijk tekort aangeeft. Verder geeft 24% van de respondenten aan dat meer betaalde opdrachten vanuit de gemeente, welzijnsorganisaties of woningbouwcorporaties en het aantrekken van financiering (23%) van groot belang zijn voor het waarborgen en vergroten van de impact van bewonersbedrijven. Overige antwoorden waren “meer macht om tot daadwerkelijke structurele systeemverandering te komen” en “de buurt verder betrekken”.

Opvallend was dat de helft van bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep aangaf geen verandering te hebben ervaren in behoeften om hun impact te waarborgen, na de coronapandemie. Het heeft vooral de onmiskenbare waarde van hun nabijheid bij bewoners onderstreept bij andere organisaties, evenals de noodzaak om samen te werken met lokale partners. Voor 42% die dit wel zo ervaren werd in hun toelichting duidelijk dat veranderingen niet direct werden toegeschreven aan de coronapandemie, zoals veranderingen in organisatorische structuur en strategie of werving van vrijwilligers die lastiger of juist makkelijker is geworden.

Initiatiefnemer over verdienmodel: “Voor, zeg, 80% van onze kosten kunnen we de begroting dekkend maken, de andere 20% lost de markt niet op. Dat is vooral een grote waarde die wij als organisatie aan de maatschappij leveren en kosten die we collectief besparen [bijvoorbeeld door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een plek te bieden]. Dat maakt die laatste 20% een puzzel.”

Waar liggen jouw grootste behoeften om de maatschappelijke impact van je organisatie te kunnen waarborgen en/of vergroten? *Meerdere antwoorden mogelijk.*



Samenwerking met de gemeente moet anders

Gemeenten zijn belangrijke samenwerkingspartners van bewonersbedrijven en vice versa. De vraagstukken waarop bewonersbedrijven zich richten vallen allemaal onder de verantwoordelijkheid van gemeenten. Toch is er nog veel winst te behalen in de wijze van samenwerken. Op de vraag of bewonersbedrijven meer samen willen werken met lokale overheden antwoordde 86% met 'ja'. Daarbij gaf 63% aan het idee te hebben dat lokale overheden hen zien als potentiële samenwerkingspartner.

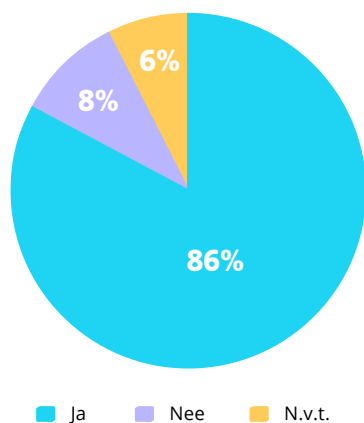
Opvallend was dat door de meesten werd benadrukt dat het hier niet per se gaat om *meer* samenwerken, maar vooral *anders*. De 8% die aangaf niet meer samen te willen werken was omdat zij al goed (genoeg) samenwerken met de gemeente, of omdat de organisatie onafhankelijk wil blijven en dit niet mogelijk acht als ze meer met lokale overheden zouden optrekken.

Als het gaat om meer of beter samenwerken met de gemeente, gaf 32% van de bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep aan behoefte te hebben aan **praktische en directe ondersteuning**. Dit heeft betrekking op snellere communicatie met korte lijntjes en een vast contactpersoon die kan helpen bij specifieke problemen zoals subsidieaanvragen, evenals verbeterde toegang tot gemeentelijke

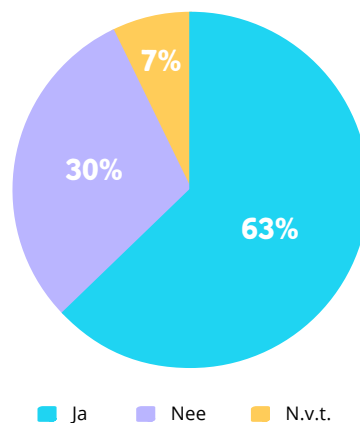
diensten en informatie. Ook werden hierbij verschillende praktische voorbeelden genoemd zoals expertise bij de opstartfase, ondersteuning bij het creëren van ingangen bij andere gemeente en bij het navigeren door gemeentelijke processen en afdelingen, soepelere regels rond het verkrijgen van vastgoed en meer participatie uitstroom mogelijk maken.

De overige 68% betreft andere manieren van samenwerken of verhouden tot elkaar. Hiervan gaf 26% aan behoefte te hebben aan meer **gelijkwaardigheid en erkenning** in de manier waarop zij worden behandeld door gemeenten, binnen bestaande systemen. Dit betreft erkenning van de waarde die bewonersbedrijven creëren in de gemeenschap en dat zij en de gemeente grotendeels dezelfde maatschappelijke doeleinden nastreven, zoals brede welvaart en een inclusieve samenleving. Ook kan dit betrekking hebben op het serieus nemen van hun werk, hun inspanningen op waarde schatten en gelijkwaardigheid in de zakelijke kant van de relatie: "[...] commerciële partijen worden betaald om op wijkevenementen te staan, van ons wordt gratis deelname verwacht" of "[wij verlangen een] creatieve houding, [bijvoorbeeld het toewijzen van een] deel van budget van een welzijnsorganisatie naar ons dorpsbedrijf".

Wil je graag (meer) samenwerken met lokale overheden? Licht je antwoord toe.



Heb je het idee dat (lokale) overheden bewonersbedrijven zien als potentiële samenwerkingspartners?



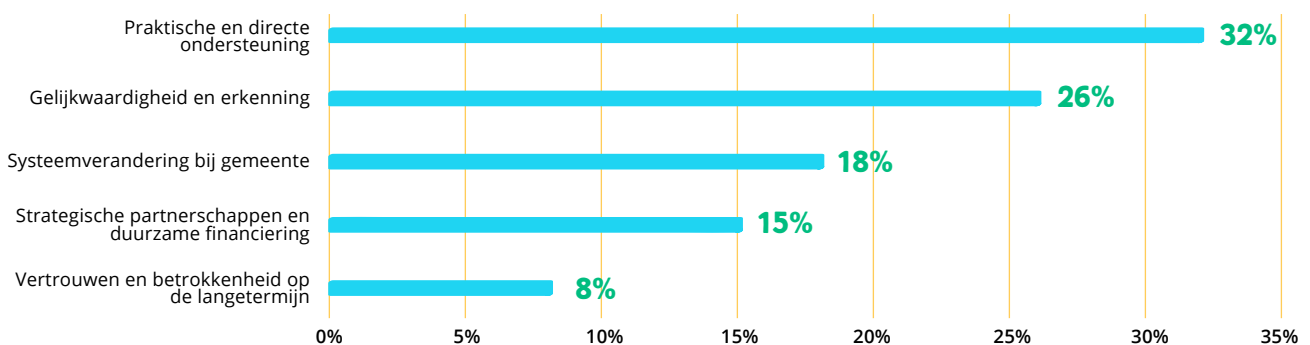
Verder geeft 18% aan behoefte te hebben aan een **stelselverandering bij de gemeente**. Hoewel het creëren van meer erkenning en gelijkwaardigheid al een fundamentele verandering zou zijn, gaat het hier om bredere, structurele veranderingen die nodig zijn in de manier waarop gemeenten samenwerken met bewonersbedrijven. Bijvoorbeeld in het veranderen van procedures, beleidskaders en het afstemmen van de formele systeemwereld op de leefwereld van bewoners. Dit gaat onder andere om aansluiten op wat bewoners al kunnen, *“in plaats van dat men het bewonersbedrijf past op wat er al is aan professionele dienstverlening”*.

15% gaf aan meer **strategische partnerschappen** aan te willen gaan met de gemeente, waar structurele of langdurige(re) financiering onderdeel van is. Bewonersbedrijven willen langdurige allianties aangaan met de gemeente om hun impact te vergroten, wat verder gaat dan erkenning. Twee bewonersbedrijven gaven bijvoorbeeld aan dat na

de coronapandemie er meer behoefte is om wijkgericht te werken, wat aansluit bij de werkwijze van veel gemeenten en waar ze elkaar meer in zouden kunnen versterken.

Als laatste werd de behoefte aan **vertrouwen en betrokkenheid op de lange-termijn** genoemd door 8% van de respondenten. Hierbij gaat het om het bouwen van een duurzame samenwerking tussen gemeente en bewonersbedrijven, waarbij vertrouwen in kunnen en kennis van bewoners(organisaties) centraal staat. Dit gaat verder dan financiële en strategische partnerschappen en draait om gezamenlijke betrokkenheid in het realiseren van lange-termijn doelen. In tegenstelling tot de opdrachtgever en -nemer relatie, waarbij de gemeente opdrachtgever is en wenselijke uitkomsten vooraf bepaald, worden in een dergelijke gelijkwaardige, vertrouwensrelatie successen samen gevierd en wordt er gezamenlijk naar oplossingen gekeken voor als processen anders lopen dan verwacht.

Toelichting op meer samenwerken met lokale overheden



Initiatiefnemer over wij-zij denken in samenwerking met de gemeente: “Het klopt dat het taai is om samen te werken met gemeente maar er is heel veel welwillendheid om op een andere manier samen te werken. Het is niet alleen maar taai en heel blauw. Wij zijn bijvoorbeeld een project begonnen waarbij gemeente veel geld vrij heeft gemaakt om een coalitie te vormen met andere bewonersorganisaties en we zijn heel vrij om die zelf te besteden. Dus er is ook goed nieuws. Er is een mindset van gemeente versus bewoners(organisaties) en systeem- versus leefwereld. Dat moet je zeker benoemen en erkennen, maar dat helpt niet altijd. We moeten veel meer naar elkaar toegroeien door elkaars kwaliteiten te erkennen en daarin gelijkwaardig samen te werken. Het moet geen belemmering in zichzelf worden om in wij-zij denken te blijven hangen.”

Kenmerken van bewonersbedrijven

Jonge beweging

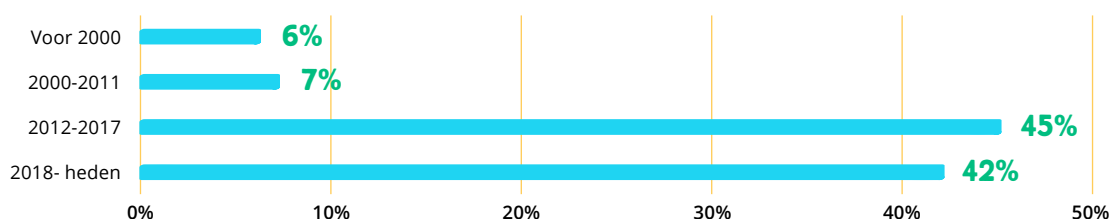
Van de bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep is 42% 6 jaar of jonger en is slechts 6% voor 2000 opgericht. Hoewel dit niet representatief is voor alle bewonersbedrijven in Nederland, laat dit zien dat de beweging van bewonersbedrijven jong is.

Overall in Nederland

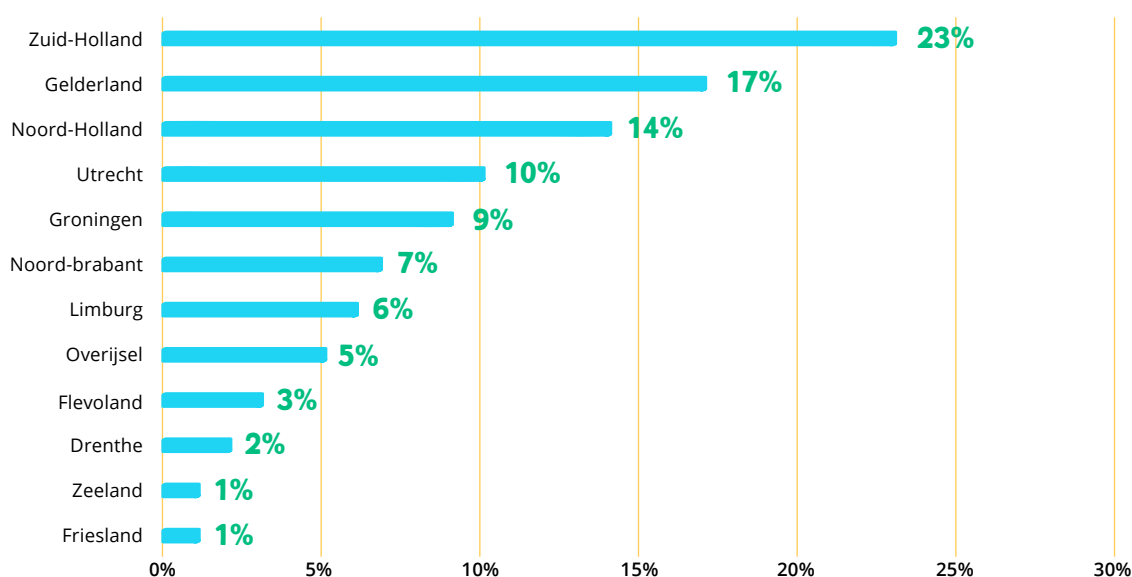
De geografische spreiding van de respondenten laat zien dat er bewonersbedrijven gevestigd zijn in alle 12 provincies, waarvan de meeste in de provincies

Zuid-Holland, Gelderland en Noord-Holland. Dit kan duiden op een hogere concentratie van actieve bewonersbedrijven in deze regio's, mogelijk door de specifieke sociaaleconomische omstandigheden en beschikbare ondersteunende initiatieven in deze provincies. Ook kan het van invloed zijn geweest dat bewoners in regionale gebieden zich vaak minder identificeren met de term 'bewonersbedrijf' of met ondernemerschap, hoewel ze (juist) sterke, ondernemende gemeenschappen kennen.

In welk jaar is de organisatie opgericht?



In welke plaats is de organisatie gevestigd?



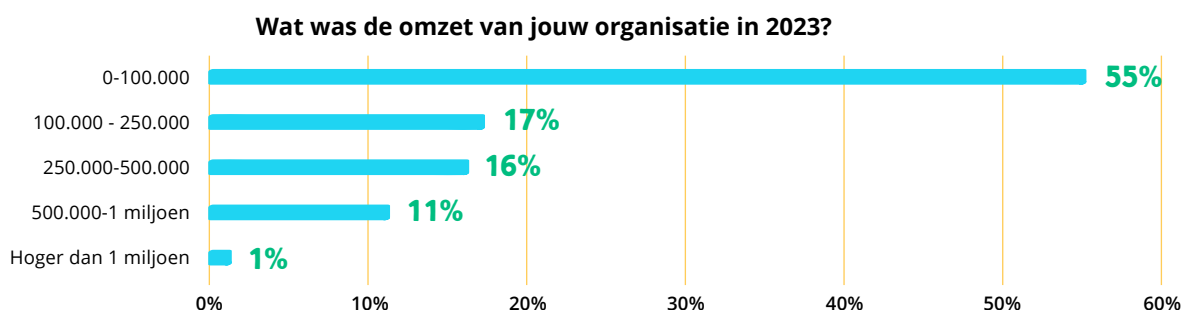
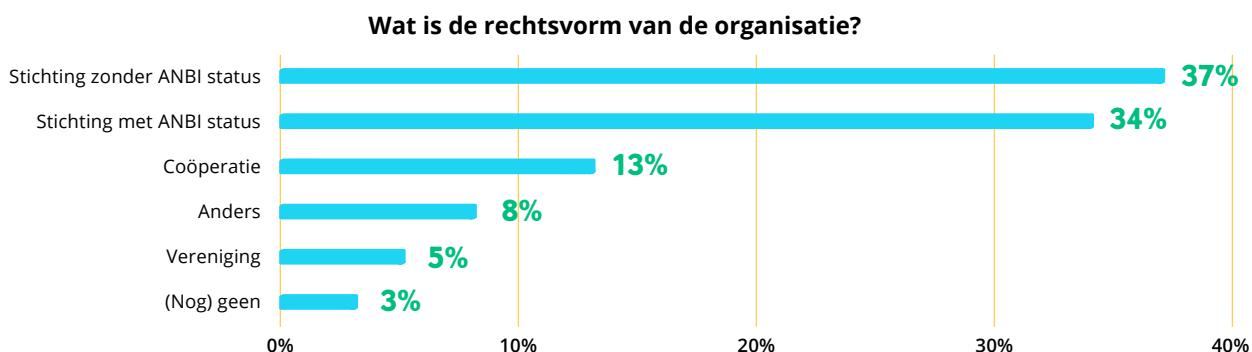
Vooral stichtingen

De meeste bewonersbedrijven zijn, in vergelijking met 2021 nog steeds, stichtingen zonder ANBI-status (37%)¹³. Andere rechtsvormen onder respondenten waren eenmanszaken en combinaties als verenigingen met ANBI-status, VOF's in combinatie met een stichting of stichtingen in combinatie met coöperatie.

Financieel gezond

Meer dan de helft (55%) van de bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep had in 2023 een omzet van maximaal 100.000 euro en één bewonersbedrijf had een omzet boven 1 miljoen euro. Daarbij geeft 42% van de bewonersbedrijven aan winst te hebben gemaakt, is 31% op break-even uitgekomen en leed 21% verlies. Dit toont aan dat de meeste bewonersbedrijven financieel gezond zijn.

Dat een derde van deze bewonersbedrijven break-even draait kan te maken hebben met dat als zij verwachten geld over te houden, dit terugvloeit naar de gemeenschap die eraan heeft bijgedragen. Bijvoorbeeld aan hogere vergoedingen voor vrijwilligers of het organiseren van activiteiten, zoals een buurtfeest. Break-even betekent dus dat deze bewonersbedrijven op zijn minst geen geld verliezen. Daarbij mogen bewonersbedrijven volgens subsidieregelingen niet te veel winst maken: "hoewel we graag een buffer opbouwen, mag dit niet te hoog zijn, [...] bijvoorbeeld niet meer dan 10% op de totale begroting. Dat maakt het een hele puzzel. Als ik een begroting inlever bij de gemeente, laat ik die altijd op 0 uitkomen. [...] Bovendien mogen wij wel winst maken, maar vloeit dat altijd terug naar de wijk."



¹³Social Enterprise NL en LSA Bewoners, 2021



Initiatiefnemer over weerbaarheid: “[...] De gemeente haalde geld terug dat we tijdens de coronapandemie niet konden uitgeven. Deze strenge regels maken het lastig als je inkomsten uit subsidies hebt, want aan de ene kant verwacht de gemeenten dat je financieel gezond bent en weerbaar als er iets gebeurt, maar als je die weerbaarheid met een buffer wilt opbouwen dan kunnen ze ook een deel terugvorderen.”

De gemeente Leeuwarden experimenteert momenteel met het doneren van winst van bewonersbedrijven aan wijkpanels. Een wijkpanel is een groep bewoners die samenkomt om mee te denken en beslissen over initiatieven en investeringen van de gemeente in de wijk. Door overgebleven winst vanuit bewonersbedrijven te doneren aan het wijkpanel, zouden bewonersbedrijven een bijdrage kunnen leveren aan bredere wijkinitiatieven zoals het aanschaffen van materiaal voor de gemeenschap (bijv. grasmaaiers). Hoewel dit nog in de startfase is en moet blijken hoe dit uitpakt in de praktijk, zou deze oplossing meer financiële ruimte kunnen bieden voor bewonersbedrijven.

Inkomstenmix

De meeste bewonersbedrijven hebben een mix van inkomstenstromen, waarbij het verhuren van ruimtes voor activiteiten, eenmalige vergaderingen en evenementen (47%) de basis vormt, wat de belangrijke rol van vastgoed voor bewonersbedrijven benadrukt. Daarnaast worden horeca, inclusief catering (31%) en diensten leveren aan de gemeente (27%), het meeste benoemd. Overige inkomstenbronnen die worden genoemd zijn theaterproducties, de verkoop van duurzame energie en diensten aan andere overheden en organisaties dan vooraf gegeven.

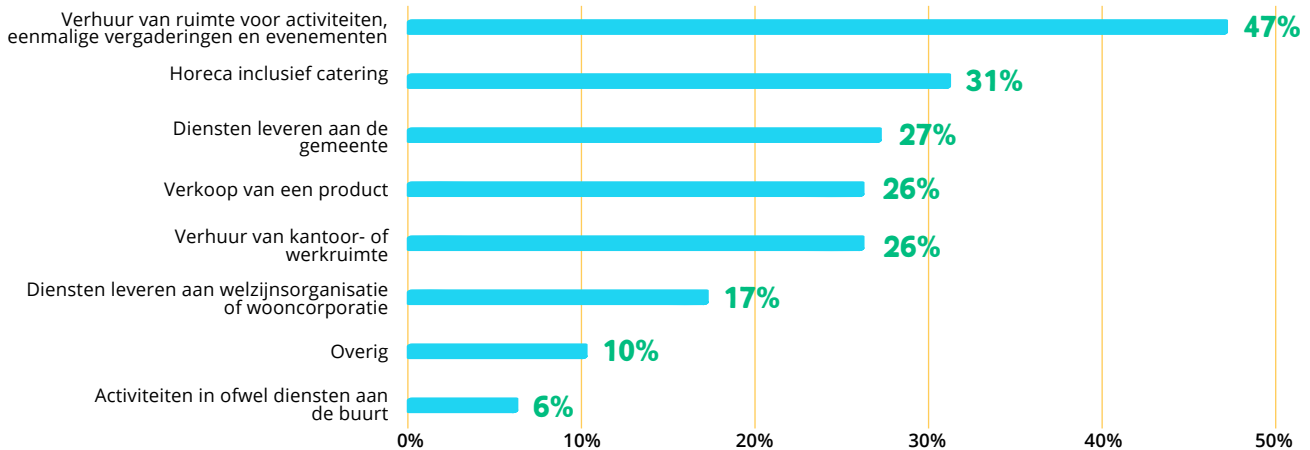
Een antwoordoptie die niet vooraf gegeven was, is ‘activiteiten in, ofwel diensten aan de buurt’. Deze is het minste aangegeven, door 5 bewonersbedrijven (6%) in totaal. Dat deze niet tussen de antwoordopties stond zou hier invloed op gehad kunnen hebben. Een andere verklaring is dat buurten over het algemeen niet kapitaalkrachtig zijn. Vaak zijn de bijdragen die bewonersbedrijven vragen voor activiteiten dan ook niet (of alleen) kostendekkend en maken zij hier geen winst op. Extra kosten worden in dat geval gedragen door aanvullende inkomstenstromen.

Van de bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep die aangaven geen eigen inkomsten te genereren, geeft een deel aan opdrachten uit te voeren voor gemeenten, bijvoorbeeld in groenbeheer. Inkomsten hiervan worden door die organisaties dus niet gezien als ‘eigen inkomsten’, maar eerder als subsidie, ook al komt het budget niet per se uit een subsidiepot.

Initiatiefnemer over inkomsten uit activiteiten in de buurt:

“Hoewel er niet het meeste geld zit, profiteert onze coöperatie van onze locatie naast een groot bedrijventerrein [...] waar we veel klandizie van hebben, zoals bij de naai meet-ups. Ook krijgen we klanten uit aangrenzende wijken en zelfs verder weg gelegen gebieden. Voor fietsreparaties vragen we een bijdrage naar draagkracht, iets wat vaker voorkomt bij bewonersbedrijven.”

Welke inkomstenbronnen (diensten of verkoop van producten) heeft jullie bewonersbedrijf? *Meerdere antwoorden mogelijk*



De vraag is dan ook of deze bewonersbedrijven werkzaamheden uitvoeren die anders door de gemeente zouden worden uitbesteed aan een commerciële partij, zoals een hoveniersbedrijf, of dat de gemeente het bewonersbedrijf ondersteunt omdat het past binnen hun eigen beleidsdoelen. Soms is het duidelijk in opdracht van de gemeente, in andere gevallen kan het minder helder zijn, bijvoorbeeld als het gaat om werkzaamheden die de organisatie altijd al deed, ook zonder directe betaling van de gemeente. Beide benaderingen zijn mogelijk: de ene is meer gericht op ondernemerschap, de andere komt meer vanuit een welzijnsperspectief.

Aanvragen financiering vaker succesvol

De meeste respondenten (84%) hebben een subsidie van de gemeente gezocht en verkregen, met slechts 3% bij wie dit niet is gelukt in de afgelopen 5 jaar. Daarnaast geeft 77% van de bewonersbedrijven aan dat zij donaties uit fondsen hebben gezocht en verkregen, waarvan alle aanvragen zijn toegekend, waar

dit in 2021 in 9% van de gevallen niet lukte¹⁴. Andere financieringen die genoemd werden zijn leningen van fondsen, giften van grote bedrijven, stichtingen en betaalde opdrachten vanuit de gemeente.

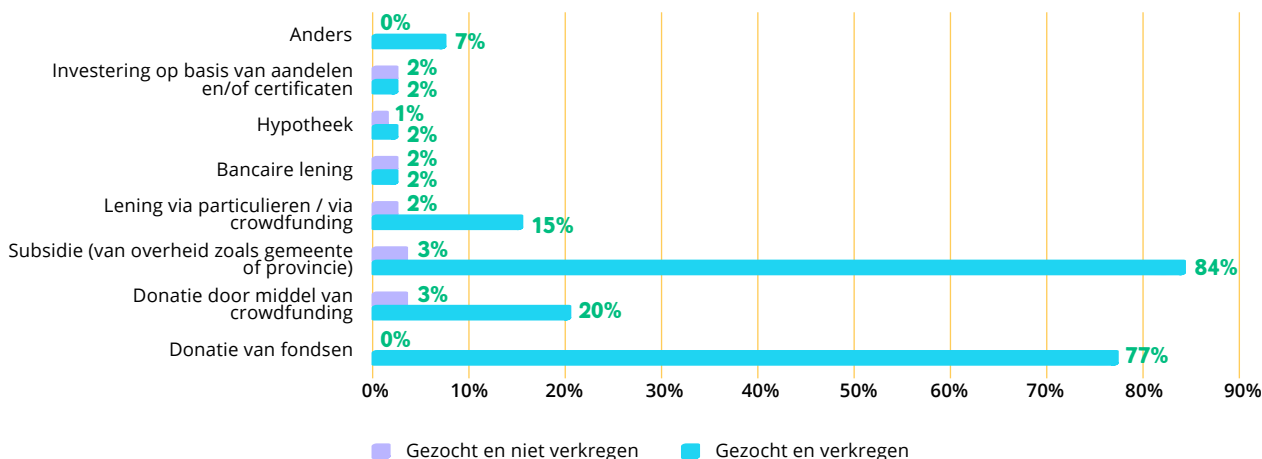
Het grootste deel van bewonersbedrijven (69%) geeft aan financiering te hebben gezocht voor het ontwikkelen van activiteiten en projecten. Dit percentage daalt naar 28% bewonersbedrijven die hiervoor financiering zullen aanvragen in de aankomende 2 jaar, wat opvallend is. Hoewel het nog steeds een van de meest genoemde doelen van publieke financiering blijft, wijst dit op een verschuiving in prioriteiten naar het versterken van hun bestaande activiteiten en projecten. De meest genoemde reden voor het voornemen om financiering aan te vragen in de komende 2 jaar is investeringen als verduurzaming en verbouwingen (35%), omwille van de energietransitie en het verbeteren van voorzieningen voor de gemeenschap.

Initiatiefnemer over financiering vanuit de gemeente: [...] We doen werk voor gemeente, in relatie tot de participatiewet. We zouden naar trajectfinanciering willen gaan in plaats van subsidie. In onze coöperatie verdienen we geld met bijvoorbeeld catering opdrachten en klusjes in de wijk maar dat is niet genoeg om een professional in te huren. [...] Dat wordt nu betaald uit een soort overig potje [bij de gemeente] en dat voelt heel wiebelig. Ik denk dat we in 2025 wel weer geld krijgen en daarna ook wel maar uit welk potje dat komt, geen idee."

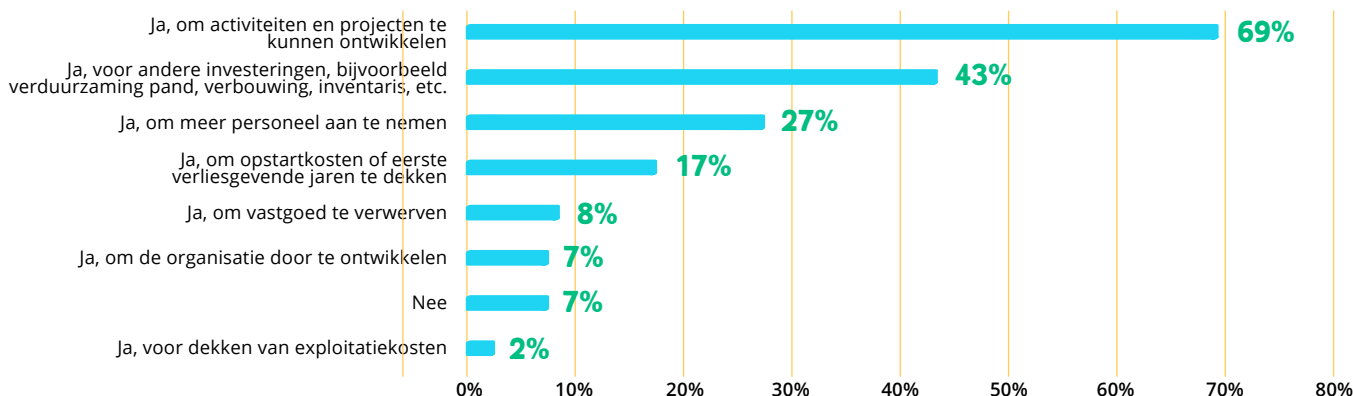
¹⁴Social Enterprise NL en LSA Bewoners, 2021

Initiatiefnemer over financiering vanuit de gemeente versus fondsen: "Wij worden gefinancierd uit verschillende potjes [bij de gemeente], vooral uit sociale basis waar we vanuit mensen in loondienst hebben. Gemeente bemoeit zich [echter] vanuit kantoor met de loonwaardemeting [onderzoek om de arbeidsprestatie van werknemers met een arbeidsbeperking te meten en te bepalen of die in aanmerking komt voor bijvoorbeeld loonkostensubsidie¹⁵]. Die vinden ze te laag, maar wij zien een groot gat tussen wat wordt bedacht in het kader van beleid, wat [overigens] uit alle goede bedoelingen wordt ingevoerd, en wat er in dagelijkse praktijk gebeurt. Het is aan de overheid en woningcorporaties om af te dalen en zich tussen de mensen te begeven. Ik vind het heel vervelend dat wij als sociale onderneming worden gezien als bedrijf. De loonwaardemeting komt [bijvoorbeeld] uit op 40 ipv 60, terwijl wij zien wat er bij mensen gebeurt in hun levens. Dit is op basis van wie betaalt, bepaalt. Dat is zo niet meer van deze tijd. Dit is anders bij fondsen, [...] die maken wel de beweging naar waar de energie zit. Maar als het gaat om relatie met gemeentes en woningcorporaties is daar een wereld te winnen. Ik begin daar na 14 jaar wel op leeg te lopen, altijd maar vechten en strijden en verzetten tegen beeldvorming die niet klopt omdat mensen die de systemen vertegenwoordigen te weinig worden uitgedaagd en uitgenodigd zich in de praktijk te begeven."

Indien je in de afgelopen 5 jaar financiering hebt gezocht, wat voor type financiering was dit en is deze wel of niet verkregen? Meerdere antwoorden mogelijk



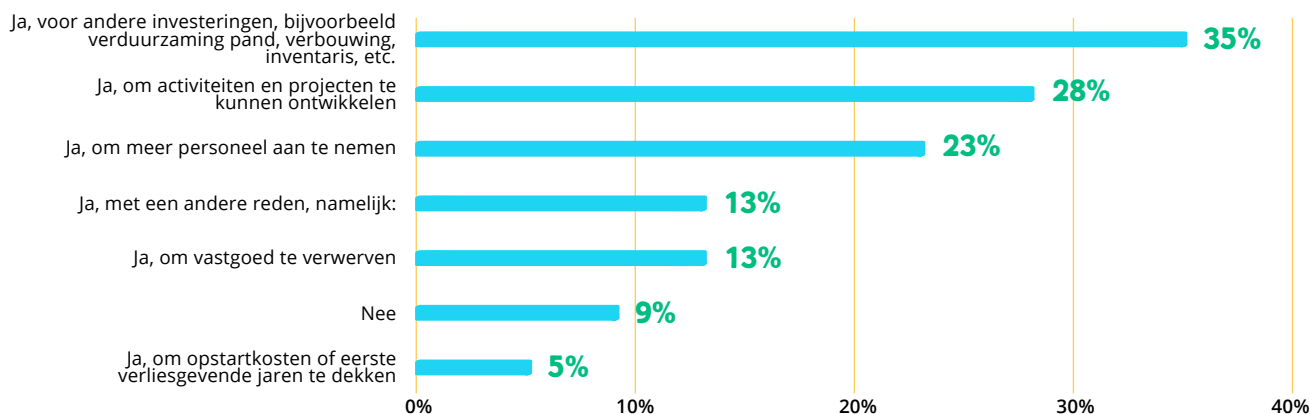
Heeft jouw organisatie in de afgelopen 3 jaar financiering gezocht en met welk doel? Meerdere antwoorden mogelijk



¹⁵AWVN, n.d.

Ben je van plan de komende twee jaar financiering te zoeken en met welk doel?

Meerdere antwoorden mogelijk

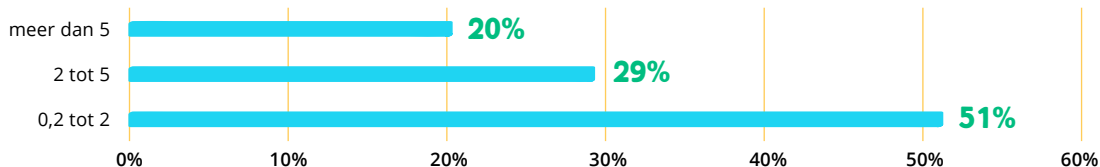


Meer actieve bewoners en betaalde krachten

59% van de respondenten gaf aan dat er mensen in de organisatie werken met betaalde dienstverbanden, ZZP'ers meegerekend. Wat betreft het aantal betaalde FTE, hebben de bewonersbedrijven in deze groep gemiddeld 3,5 FTE in dienst, met iets meer dan de helft die maximaal 2 FTE in dienst heeft. Dit in combinatie met mankracht op vrijwillige basis, met gemiddeld per bewonersbedrijf 53 mensen *zonder* vergoeding en 7 mensen *met* vergoeding. In ons

onderzoek van 2021 hadden bewonersbedrijven 2,8 FTE in dienst en 31 vrijwilligers per organisatie¹⁶. Deze trend, van een groeiend aantal betaalde FTE binnen bewonersbedrijven, wordt door zowel initiatiefnemers als professionals in de praktijk herkend. Hoewel de mate van betrokkenheid van bewoners verschillend wordt ervaren onder initiatiefnemers. Overigens spreken bewonersbedrijven in de praktijk vaker van 'actieve bewoners' dan van 'vrijwilligers', wat volgens hen een ouderwetse connotatie oproept.

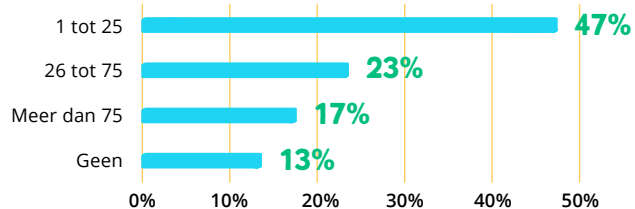
Aantal betaalde FTE



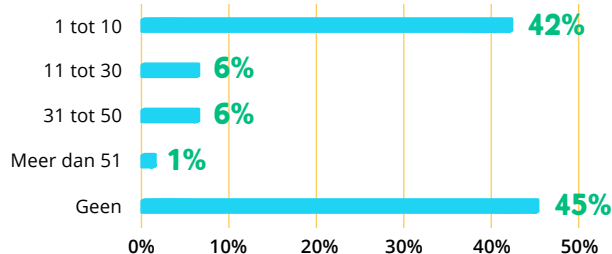
¹⁶Social Enterprise NL en LSA Bewoners, 2021



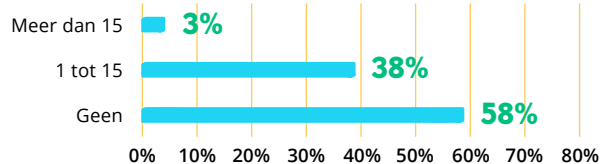
Vrijwilligers zonder vrijwilligersvergoeding



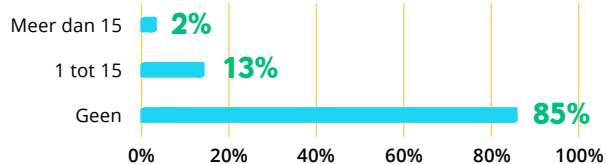
Vrijwilligers met vrijwilligersvergoeding



Stagairs



Activeringstrajecten



Financier: “Ik herken [de toename van betaalde krachten] ook als trend buiten deze onderzoeksgroep. Er is een verandering gaande in de positie van bewonersinitiatieven, die worden steeds serieuzer genomen en professionaliseren. Dit geldt niet voor allemaal, maar wel voor een aanzienlijk deel.”

Initiatiefnemer vult aan: “Bewonersinitiatieven en bewonersbedrijven, die eerder als ‘schattig’ werden gezien, worden steeds meer aangevuld met professionals die in hun eigen wijk de rol van kartrekker en aanjager op zich nemen.”

Initiatiefnemer met 16 FTE in dienst: We zijn in de afgelopen tien jaar, over de tijd dus, flink gegroeid. Ons voornaamste uitgangspunt is werkgelegenheid, voor en door de wijk. We blijven non stop kijken naar en werken aan kansen in de wijk. Hier blijven we ondanks veel andere activiteiten goed op gefocust. Daarbij werken we in verschillende domeinen met verschillende services (groenbeheer, hosting, cultuurprogrammering, schoonmaak, afvalscheiding, catering en meer) [...] En rondom verschillende thema's die vooral de laatste jaren lokaal, nationaal en globaal erkend worden en veel spelen. Zoals circulariteit, duurzaamheid, lokale kenniseconomie. Ook kijken we naar verschillende financieringsmixen. De coöperatie is nooit afhankelijk van 1 opdrachtgever of 1 soort van financieringsstroom. Zo werken we bijvoorbeeld vanuit ons cultuurprogramma, en aanbod van cultuur events wel bewust vanuit subsidie, maar de meeste andere services worden vanuit veel verschillende opdrachtgevers betaald. Ook werken we gezamenlijk aan opdrachten met andere partners, en versterken zo elkaar.”

Succesfactoren

Onder vier bewonersbedrijven met meer dan 5 betaalde FTE is opgevraagd hoe zij dit hebben gerealiseerd. Hieruit waren enkele belangrijke factoren te onderscheiden die verklaren waarom deze bewonersbedrijven relatief veel betaalde FTE's hebben:

- **Diversificatie van diensten en financieringsstromen** werden ten eerste genoemd als voorwaarden voor het realiseren van meer betaalde FTE. Een breed scala aan diensten aanbieden en inspelen op actuele thema's zoals duurzaamheid en circulariteit, genereert meerdere inkomstenbronnen, wat bijdraagt aan het behouden en uitbreiden van betaalde FTE's.
- **Betrokkenheid bij de gemeenschap** werd ook genoemd als cruciale factor, omdat het sociale verbinding en werkgelegenheid creëert.
- Ook werd de rol van **structurele samenwerking met de gemeente** en **inzetten van externe expertise** benoemd. Naast dat de gemeente financieel kan bijdragen, leidt samenwerking ook naar een hoogwaardigere dienstverlening, wat wordt gezien als een solide basis voor het realiseren van betaalde FTE's.

“Bewonersbedrijven met veel betaalde FTE's benadrukken dat het genereren van eigen inkomsten een betrouwbare voorwaarde is voor meer financiële zekerheid.”

Daarentegen waren er ook bewonersbedrijven met een aantal ton omzet, die aangaven geen betaalde FTE's te hebben. Een initiatiefnemer gaf aan dat de voornaamste reden hiervoor **financiële onzekerheid** is. “[...] omdat wij geen structurele financiering hiervoor hebben en ieder jaar opnieuw voor de opgave staan om dekkingsplannen rond te krijgen is dat nu geen verantwoorde optie”.

Dit suggereert dat structurele financiering, vanuit bijvoorbeeld gemeente of WMO als *voorwaarde* wordt gezien voor het realiseren van betaalde FTE. Dit kwam ook naar voren als succesfactor bij de bewonersbedrijven die meer dan 5 FTE hebben gerealiseerd. Echter, benoemden de laatste nadrukkelijk het belang van het genereren van eigen inkomsten, als een betrouwbare voorwaarde om financiële zekerheid te waarborgen op de lange-termijn.

Werken met ZZP'ers

Sommige bewonersbedrijven werken uitsluitend of gedeeltelijk met betaalde krachten op ZZP basis. Een bewonersbedrijf dat uitsluitend met ZZP'ers werkt, legde uit dat de reden hiervoor is dat zij voornamelijk werken met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en het verhoogde risico van uitval een te grote financiële klap voor de organisatie zou zijn om hen in loondienst te nemen. Bewonersbedrijven werken regelmatig met ZZP'ers. Nieuwe wetgeving rondom 'verkapt werkgeverschap', wat in 2025 in

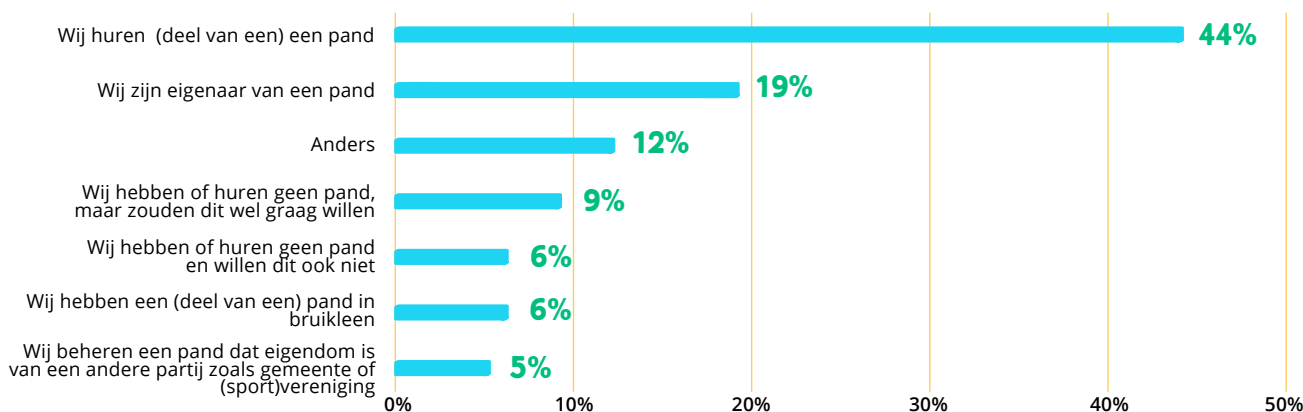
werking treedt, gaat hierin een uitdaging vormen. Deze wetgeving stimuleert organisaties om mensen in loondienst te nemen, wat voor bewonersbedrijven zonder stabiele inkomsten onhaalbaar is.

Huisvestingssituatie

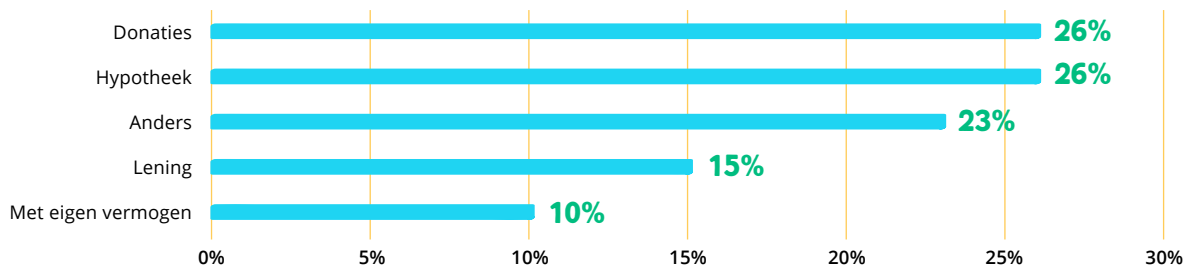
We weten dat vastgoed een belangrijke voorwaarde is voor het genereren van inkomsten door middel van verhuur van ruimtes, wat bewonersbedrijven in staat stelt hun dagelijkse activiteiten voort te zetten en uit te breiden. Daarbij heeft het een sociaal component omdat een gebouw het bewonersbedrijf gezicht geeft in de buurt en ontmoeting faciliteert¹⁷. Als laatste geeft het bezit van vastgoed een signaal van continuïteit en betrouwbaarheid af, wat essentieel is voor het opbouwen van vertrouwen in de gemeenschap naar externe partijen. Daarom vroegen we naar de huisvestingssituatie van bewonersbedrijven in dit onderzoek.

Wat betreft huisvestingssituatie geeft het grootste deel (44%) aan dat het (deel van) een pand huurt

Wat is de huisvestingssituatie van jouw organisatie?



Indien jullie eigenaar zijn van het vastgoed, hoe hebben jullie de aankoop gefinancierd?



¹⁷Social Enterprise NL en LSA bewoners, 2022

en de tweede grootste groep (19%) is eigenaar van een pand. 6% gaf aan dat ze geen pand hebben of huren en dit ook niet te willen. De redenen die respondenten hiervoor gaven is dat ze dit niet nodig vinden, bijvoorbeeld omdat de organisatie vindt dat verplaatsen van locatie het contact met verschillende buurtbewoners verbetert. Andere huisvestingssituaties die naar boven kwamen waren leegstandsbeheer; antikraak; combinatie van bijvoorbeeld huur en bruikleen, huren van grond met een eigen pand of container, mobiele locatie of meerdere locaties.

Wat betreft bewonersbedrijven die eigenaar zijn van vastgoed, geeft het gros aan de aankoop te hebben gefinancierd door middel van een combinatie van donaties (26%), een hypotheek (26%) en lening (van bank, particulier en fondsen) (15%). Andere middelen die worden genoemd zijn bijdragen van fondsen, crowdfunding, obligaties verdelen onder bewoners en subsidie van de gemeente.

De huisvestingssituatie van bewonersbedrijven is niet altijd een keuze en hoewel uit deze resultaten niet blijkt wat de respondenten de ideale vorm van huisvesting vinden, benadrukken deze resultaten het belang van vastgoed voor bewonersbedrijven.

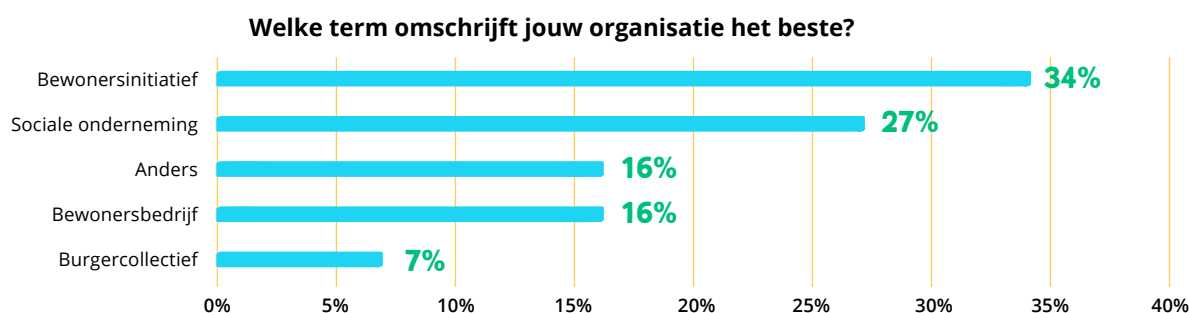
Termen en ondernemerschap

Op de vraag welke term de organisatie het beste omschrijft, gaf 34% van de respondenten de voorkeur aan 'bewonersinitiatief', 27% aan 'sociale onderneming' en 16% gaf aan het liefst de term 'bewonersbedrijf' te gebruiken. Andere antwoorden waren gemeenschapsonderneming, culturele onderneming, culturele broedplaats, buurtvereniging, energiecoöperatie, bewonersorganisatie, welzijnsorganisatie voor de buurt, wijkbedrijf en centrum sociale acties.

Het is belangrijk op te merken dat de opties voor zelfidentificatie vooraf zijn gegeven. 'Bewonersinitiatief' is bijvoorbeeld een brede en inclusieve paraplueterm, die vaak wordt gebruikt voor collectieven van actieve bewoners, wat de voorkeur kan versterken. Ook kan de fase waarin de organisatie zich bevindt van invloed zijn. Financier: "Vele organisaties starten als bewonersinitiatief en groeien door naar een gemeenschaps- of bewonersbedrijf".

Initiatiefnemer over kiezen van de 'juiste'

term: "Ik heb echt even zitten voelen hier. Ondernemerschap is meer het middel om het grotere doel te bereiken. Dan zou Wijkonderneming nog beter passen. Voor mij gaat het heel erg om wat nou het beste voelt. Bewonersinitiatief is voor mij bijvoorbeeld weer heel breed."





Het merendeel, 60% van de respondenten, geeft aan de organisatie te zien als onderneming, wat opvallend is ten opzichte van het aantal respondenten die aangaf de term bewonersbedrijf te gebruiken. De redenen die hiervoor genoemd werden zijn:

- De **zakelijke aanpak**: het genereren van eigen inkomsten om zoveel mogelijk onafhankelijk te zijn van subsidies en focus op continuïteit van de organisatie op de lange-termijn, in combinatie met hun maatschappelijke rol.
- Het **versterken van de (lokale) economie** staat centraal (bijvoorbeeld door werkgelegenheid te creëren en het benutten van lokale middelen).
- Het **ondernemende karakter** van de organisatie. Omschreven als een manier van doen of 'houding' binnen (medewerkers van) de organisatie, bijvoorbeeld als o.a. innovatief, creatief, initiatiefrijk, professioneel en risico nemend.

Daarentegen ziet 34% van de bewonersbedrijven in de onderzoeksgroep zichzelf niet als onderneming. Hierbij gaf men vooral aan dat winst niet het hoofddoel is, maar een middel om impact te maken voor buurtbewoners. 'Onderneming' roept bij deze groep duidelijk een associatie op met commercie, wat tot weerstand leidt. Voor sommigen geldt dit ook bij het woord 'bedrijf': "*bewonersbedrijf* klinkt nog commerciëler dan gemeenschapsonderneming, dat verwijst naar de manier van organiseren en handelen ten behoeve van de gemeenschap".

Onder de bewonersbedrijven die eigen inkomsten genereren uit de verkoop van een product of dienst(en) (77%), ziet 68% de organisatie ook als onderneming. Van de bewonersbedrijven die *geen* eigen inkomsten genereren (23%), ziet 33% de organisatie als onderneming. Dit suggereert dat het genereren van eigen inkomsten niet als *voorwaarde* gezien wordt voor het ondernemende karakter van een organisatie maar vaak wel als *onderdeel* ervan.

Onderzoek verantwoording

Dit rapport is gebaseerd op een kwantitatief onderzoek onder bewonersbedrijven in Nederland, uitgevoerd in 2024. Het onderzoek had als doel om de kenmerken, ontwikkelingen en uitdagingen van bewonersbedrijven in kaart te brengen en is niet representatief voor alle bewonersbedrijven in Nederland.

De data voor dit onderzoek zijn verzameld via een online vragenlijst, die uitstond van 18 maart tot 22 april 2024 en is ingevuld door 86 bewonersbedrijven. De vragenlijst is uitgezet in de netwerken van Ondernemen met je Buurt, LSA Bewoners, Stichting Doen en Katalys.

Tijdens de eerste ronde van dataopschoning zijn lege respondenten en respondenten met te veel willekeurige antwoorden verwijderd. Hierdoor werd het aantal respondenten teruggebracht van 140 naar 101. Ook zijn welzijnsorganisaties, respondenten die minder dan 55% van de vragen hadden ingevuld of onvindbaar waren online, verwijderd. Hierdoor kwam het uiteindelijke aantal respondenten uit op 86.

Dit onderzoek is op basis van self-assessment. Alle bewonersbedrijven zonder eigen inkomsten zijn online gescreend om na te gaan of ze op een ondernemende manier werken. Hierdoor is het aantal respondenten dat onterecht is meegenomen tot een minimum beperkt. Om de resultaten verder te duiden, werd een focusgroep georganiseerd met initiatiefnemers, financiers en gemeenteambtenaren.

De vragenlijst bestond uit 38 vragen, gesloten en open, om zowel kwantitatieve als kwalitatieve data te verzamelen. De kwantitatieve data zijn geanalyseerd met behulp van Microsoft Excel, terwijl de kwalitatieve data zijn gecodeerd en thematisch geanalyseerd om patronen en trends te identificeren. Een aantal vragen was niet verplicht, percentages bij deze vragen zijn berekend aan de hand van het aantal respondenten dat antwoord heeft gegeven. Sommige antwoordopties zijn achteraf toegevoegd op basis van de gegeven antwoorden, waarbij voor antwoorden die in meerdere categorieën pasten, is gekozen voor de categorie waar de meeste nadruk op lag in het antwoord. De vergelijkingen met eerder onderzoek die worden gemaakt in dit rapport betreffen verschillende onderzoeksgroepen.

Literatuurlijst

AWVN, n.d. *Loonwaardebepaling. Inclusief werkgeven: HR van A tot Z*. [Geciteerd september 2024]

Beschikbaar op: <https://www.awvn.nl/inclusief-werkgeven/hr-van-a-tot-z/loonwaardebepaling/>

Bacq S, Hertel C, Lumpkin GT, 2022. *Communities at the Nexus of Entrepreneurship and Societal Impact: A Cross-Disciplinary Literature Review*. J Bus Ventur

Collectieve Kracht, 2021. *Het bewonersbedrijf*.

[Geciteerd augustus 2024]. Beschikbaar op:

<https://collectievekracht.eu/dieper+graven/bibliotheek/2073560.aspx?t=Het-bewonersbedrijf>

Kleinans, R., Clare, S., van Meerkerk, I., & Warsen, R., 2020. *Exploring the durability of community businesses in England*. TU Delft en Erasmus Universiteit Rotterdam.

LSA Bewoners en Social Enterprise NL, 2020. *Elke wijk verdient een BewonersBedrijf: Plan 2021-2023*

Onderdelinden C, van der Haak P., 2022. Investeren in een wijkbedrijf? Onderzoek naar de waarde van wijkbedrijven in de energietransitie. Transitiehuizen in opdracht van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. [Geciteerd augustus 2024]. Beschikbaar op: <https://www.transitiereizen.nl/wp-content/uploads/2024/01/eindrapportage-onderzoek-wijkbedrijven.pdf>

Ondernemen met je Buurt, 2022. *Bewonersbedrijven in coalitieakkoorden 2023* [Geciteerd 2024

september 2024]. Beschikbaar op: <https://ondernemenmetjebuurt.nl/2023/03/07/bewonersbedrijven-in-coalitieakkoorden/>

R. Kleinans, I. van Meerkerk, R. Warsen & S. Clare, 2021. *Understanding the Durability of Community Enterprises in England. Results of a Fuzzy-Set Qualitative Comparative Analysis*. *Public Management Review*. doi: [10.1080/14719037.2021.1999669](https://doi.org/10.1080/14719037.2021.1999669)

Social Enterprise NL en LSA Bewoners, 2021.

Kapitaal voor de buurt: *Toegang tot financiering voor bewonersbedrijven*.

Social Enterprise NL en LSA bewoners, 2022. *Eigen haard is goud waard. De zoektocht naar passende financiering voor de aankoop van vastgoed door bewonersbedrijven*.

Welzijnscoalitie Gemeente Groningen, 2023.

Impactanalyse en Adviesrapport. [Geciteerd augustus 2024]. Beschikbaar op: https://welzijnscoalitie.nl/wp-content/uploads/2023/12/EXTERN-A4_20230705_impactanalyse-en-adviesrapport.pdf

Ondernemen met je Buurt

Ondernemen met je Buurt is een samenwerking tussen LSA Bewoners en Social Enterprise NL. Deze organisaties bundelen hun kennis van sociaal ondernemerschap, jarenlange ervaring in de wijk en een uitgebreid landelijk netwerk in dit programma. Ondernemen met je Buurt wordt mede mogelijk gemaakt door de Nationale Postcode Loterij.

Wil je op de hoogte blijven van wat actieve bewoners voor elkaar krijgen en weten hoe ze dat doen? Meld je dan aan voor LSA-nieuws via www.lsabewoners.nl/nieuwsbrief. Óf laat je gegevens achter onderaan de hoofdpagina op www.ondernemenmetjebuurt.nl voor de Ondernemen met je Buurt nieuwsbrief.

ONDERNEMEN MET JE BUURT

Ondernemen met je Buurt

Geschreven door: Naomi Kamer met dank aan het meelesen en -denken door Marieke Boeije, Thijs van Mierlo, Stefan Panhuijsen, Jorien van Lookeren Campagne en Safka Overweel (Stichting Doen)

Vormgeving: Laurens Uilenbroek

Fotografie: John Voermans

© 2024 Social Enterprise NL en LSA bewoners

Voor vragen of opmerkingen over deze publicatie kunt u contact opnemen via info@lsabewoners.nl

Adres:

LSA Bewoners

Korte Elisabethstraat 15-17

3511 JG Utrecht

Te citeren als: Social Enterprise NL en LSA Bewoners, 2024



social
enterprise^{nl}