

**Waarom investeren in
een bewonersbedrijf
een goed idee is!**

Wat zijn bewonersbedrijven?

Bewonersbedrijven zijn ondernemingen in handen van bewoners waarmee ze hun wijk beter, mooier en socialer maken. Bewonersbedrijven hebben een eigen verdienmodel rondom een fysieke plek en zoeken samenwerking met andere organisaties in de buurt om de fysieke, sociale en economische leefbaarheid in hun buurt te verbeteren. Daarnaast investeert een bewonersbedrijf de winst altijd weer in de wijk terug.

Bewonersbedrijven dragen bij aan de sociale cohesie en sfeer in een buurt en stimuleren met hun activiteiten vaak dat buurtbewoners betrokken raken bij hun wijk en buurtgenoten. Voor bewoners die niet in het reguliere arbeidsproces meedraaien is vrijwilligerswerk in een bewonersbedrijf vaak een goede opstap om weer meer actief deel te nemen aan de samenleving.

De energie die loskomt door de (nieuwe) activiteiten van bewonersbedrijven en de ruimte die er is voor eigen initiatief, maakt dat mensen aangetrokken worden tot het bewonersbedrijf en geïnspireerd raken om nieuwe dingen te gaan ondernemen. Dit geldt voor buurtbewoners die elkaar ontmoeten en op ideeën komen om de buurt te verbeteren, maar ook voor eventuele huurders die door de interactie met elkaar en met buurtbewoners nieuwe activiteiten of producten ontwikkelen.

Een bewonersbedrijf creëert zo gezelligheid, verbinding en betrokkenheid in de buurt en kan daarmee lokale maatschappelijke problemen sneller oplossen.

Motivatie van bewonersbedrijven

De opkomst van bewonersbedrijven wordt versterkt door een aantal belangrijke maatschappelijke ontwikkelingen, zoals de bezuinigingen in de zorg, het feit dat ouderen steeds langer thuis blijven wonen en de behoefte aan meer invloed door burgers zelf op wat er in hun directe omgeving speelt.

In steden is er een groeiende behoefte aan vrijplaatsen, waar mensen van uiteenlopende achtergronden mee kunnen doen en zichzelf kunnen ontwikkelen via vrijwilligerswerk of het organiseren van activiteiten voor de buurt. Hier worden problemen in de buurt besproken en in samenwerking met partners gewerkt aan het oplossen ervan.

Ook de krimpproblematiek in een aantal dunbevolkte regio's blijkt voor veel burgers een belangrijke stimulans om zelf het heft in handen te nemen en zich in een dorpscoöperatie of bewonersbedrijf te organiseren, bijvoorbeeld om de supermarkt te behouden voor het dorp, zorgwoningen te realiseren voor ouderen met een zorgindicatie of het dorpshuis nieuw leven in te blazen. Veel bewonersbedrijven slaan daardoor twee vliegen in één klap: dankzij hun initiatief blijft het voorzieningsniveau in een wijk of dorp op peil én wordt een ontmoetingsplek behouden of gecreëerd.

KNHM Participaties: meer dan alleen financiële steun

Bewonersbedrijven hebben niet alleen behoefte aan een financiële investering in hun plek, maar ook – of misschien zelfs vooral – aan kennis en praktische knowhow. De meeste fondsen en subsidieverstrekkers hebben echter niet de capaciteit om die te leveren. KNHM Participaties kiest nadrukkelijk voor een combinatie van financiële en niet- financiële ondersteuning, gericht op het versterken van de organisatie, de bedrijfsvoering en de maatschappelijke impact.

Lange termijn betrokkenheid

KNHM Participaties is gedurende enkele jaren hands-on betrokken in de verschillende fasen van ontwikkeling van een bewonersbedrijf. In de plan- en ontwikkelfase denken KNHM-adviseurs mee over een gezond bedrijfsmodel, het rondkrijgen van financiering en juridische en vastgoedvraagstukken. Vanuit het impact fonds biedt KNHM Participaties ook een deel van de benodigde financiering voor aankoop, verbouwing of nieuwbouw. Een adviseur blijft vervolgens meerdere jaren betrokken als coach of als lid van een Raad van Advies of een Raad van Toezicht. In die positie denkt hij/zij mee over het zichtbaar maken van maatschappelijke impact, strategie, continuïteit en ‘goed bestuur’ vraagstukken van het bewonersbedrijf.

Die aanpak blijkt zijn vruchten af te werpen. Uit de impactevaluatie van 2019 blijkt dat veel bewonersbedrijven in de portefeuille van KNHM Participaties een gezonde bedrijfsvoering hebben én een belangrijke meerwaarde zijn voor de buurt. Daardoor kunnen ze in veel gevallen op eigen benen staan, en zijn ze een volwaardige partner voor andere organisaties die in een wijk actief zijn, zoals de gemeente, zorginstellingen of welzijnswerk.

Waarom is het interessant te investeren in een bewonersbedrijf?

Of het nu gaat om tijd, kennis of geld: een bewonersbedrijf is een interessante investering. Bewonersbedrijven dragen bij aan sterker sociaal kapitaal en meer sociale cohesie in de wijk en aan meer eigen regie van bewoners op welbevinden en leefbaarheid. Ze spelen in op maatschappelijke behoeften die ontstaan door een terugtrekkende overheid en veranderingen in het sociaal domein. Daarmee zijn de bewonersbedrijven belangrijke partners voor gemeenten en zorginstellingen. Ze denken en werken vanuit bewoners en ontwikkelen innovatieve oplossingen voor lokale maatschappelijke problemen.

Profielen van bewonersbedrijven

A. Broedplaatsen in steden

In stadswijken groeit de behoefte om vanuit de diversiteit van culturen, achtergronden en ervaringen van inwoners verbinding te zoeken met buurtgenoten en meer invloed te krijgen op het wel en wee in de buurt. Hierbij gaat het om zowel sociaal, economisch als op fysiek vlak. Er ontstaan plekken waar maaltijden worden gedeeld, kinderen bijscholing krijgen en micro-ondernemerschap uitgroeit tot een eigen bedrijf. Ook worden bedrijfsruimtes verhuurd aan lokale ondernemers, die zich in ruil actief bemoeien met het versterken van de wijk. Op deze plekken hebben school, buitenschoolse opvang, sport- en culturele clubs ook een plek. Bijna alles kan, als het maar past binnen de pijlers van inclusie, participatie en persoonlijke ontwikkeling.

Maatschappelijke impact

- Ontmoeting en verbinding tussen verschillende groepen bewoners in de wijk.
- Vrijwilligers zijn meer maatschappelijk actief en minder eenzaam dan voorheen (voordat zij betrokken raakten bij het bewonersbedrijf).
- Vrijwilligerswerk leidt tot betaald werk of zelfstandig ondernemerschap en dus grotere arbeidsparticipatie.
- Ondernemers uit de buurt vinden onderdak bij bewonersbedrijven en versterken de levendigheid en leefbaarheid van de buurt.
- Sociale vraagstukken uit de wijk (GGZ-problematiek, hangjongeren, eenzaamheid, armoede) worden sneller gesignaleerd en er worden oplossingen gecreëerd in samenwerking met maatschappelijke organisaties en gemeente.

Situatie van het vastgoed

- Vaak gewilde locaties en markante gebouwen met een hoge economische waarde.
- Veelal investering nodig voor verbouwing en verduurzaming om het gebouw te moderniseren en geschikt te maken voor de nieuwe bestemming.
- Gemeente maakt graag afspraken over terugkoop van het gebouw bij eventuele verkoop.

Exploitiatiemodel

- Mix van huurders, waarbij 50% - 75% van de omzet door stabiele huurders met meerjarige contracten wordt gedekt, bijvoorbeeld een school, bso, horecaonderneming, zorg- en welzijnsorganisatie etc.
- Deze inkomsten dekken de vaste lasten van onderhoud, beheer en financiering.
- Aanvullende inkomsten uit subsidies voor activiteiten, flexibele verhuur en evenementen.
- Grote inzet van vrijwilligers voor maatschappelijke activiteiten en onderhoud.
- Klein budget voor de vergoeding van coördinerende werkzaamheden.

Benodigde investering

- Aankoop en/of verbouwing vaak tussen de € 1.000.000 – € 2.000.000.
- Dekking met een mix van donaties, subsidies, leningen en geld uit de wijk.

Toegevoegde waarde KNHM Participaties

- Ontwikkelen business case.
- Kwaliteitstoets, meerjaren-onderhoudsplan en waardering vastgoed.
- Hypothecaire lening € 500.000 – € 1.500.000.
- Capacity building op financieel beheer en ondernemerschap.
- Inrichten en bewaken governance via RvT positie.

Bijvoorbeeld: Het Wijkpaleis, Rotterdam

Middelland en Het Nieuwe Westen zijn twee stadswijken in Rotterdam West met een hele diverse bevolking. Er wonen ongeveer 30.000 mensen met zeer diverse achtergronden qua cultuur, opleiding, en sociaaleconomische situatie. Contact en verbinding tussen de 'bubbels' is niet vanzelfsprekend. Werkloosheid en eenzaamheid zijn veelgenoemde problemen in deze wijken. De stijgende prijzen van vastgoed zorgen voor het verdwijnen van kleine ondernemers uit de wijk en gentrificatie. Bewoners ervaren vaak weinig gevoel van zeggenschap of invloed in hun wijk. Een aantal initiatiefnemers startte in de zomermaanden van 2009 met een pop-up openluchtprogramma in het park om contact en verbinding tussen buurtgenoten te versterken. Daaruit groeide de behoefte aan een permanente plek waar ook in de wintermaanden activiteiten voor de buurt konden plaatsvinden. Dat was het begin van het Wijkpaleis.

De Plek om het te maken

Het Wijkpaleis biedt een plek waar door samen te maken mensen persoonlijk kunnen groeien en de gemeenschap van Rotterdam West wordt versterkt. In het Wijkpaleis werken makers en bewoners samen aan een wijkbedrijf, waarin buurtgenoten door het 'samen maken' elkaar ontmoeten en leren van elkaars kennis en kunde. Persoonlijke groei, ontmoeting en het stimuleren van wijkeconomie zijn daarbij belangrijke speerpunten.

Na tijdelijke huisvesting op anti-kraakbasis betrok het Wijkpaleis begin 2020 een voormalig schoolpand met drie verdiepingen van in totaal 2000 m2. De derde verdieping wordt gehuurd door een basisschool. Dat zorgt voor een stevige inkomstenstroom die een groot deel van de exploitatie draagt. Op de andere verdiepingen worden werkruimtes verhuurd aan makers/ondernemers. Zij betalen huur en in hun contract is een social return afgesproken. Op de begane grond is de dorpszaal, publieke maaklokale en een wijkkeuken. In de maaklokale kunnen startende of in deeltijd ondernemende makers een kast huren, waarin zij hun gereedschappen en materialen kunnen opbergen en vanuit een gedeelde werkruimte hun onderneming kunnen starten.

Het Wijkpaleis in het kort

- Voormalig schoolgebouw van 2000m2 in een multiculturele wijk dicht bij het centrum.
- Gemiddeld 250-300 bezoekers per week, 12.000 bezoekers per jaar.
- In 2019 zijn 5580 uren door vrijwilligers gestopt in verbouwing, activiteiten, ontmoeting en maaltijden.
- Optie tot koop van het pand voor ongeveer € 1.200.000, verbouwing van € 270.000.
- Bereidt momenteel de aankoop van het pand voor.
- Exploitatie biedt de mogelijkheid om een groot deel van de financiering met vreemd vermogen te doen.
- Investering KNHM Participaties: lening van € 30.000 voor verbouwing en intentie tot hypothecaire lening bij aankoop, vastgoedadvies en taxatie, ontwikkeling businessmodel, opzetten financiële administratie en RvT positie.



B. Kleinschalige woonzorgvoorzieningen

Nederland vergrijst. Er is bovendien een groeiende groep ouderen die steeds hogere leeftijden bereikt. Veel van hen hebben enige vorm van zorg en ondersteuning nodig. Met name kleine dorpsgemeenschappen zien een verscaling van de professionele zorg in eigen dorp. Er is geen huisarts meer, de thuiszorg is nauwelijks bekend met de regio en cultuur. En wanneer mensen echt zwaardere zorg nodig hebben zijn ze gedwongen te verhuizen naar een dorp of stad verderop, weg van familie en sociale contacten. Steeds meer gemeenschappen gaan zich actief inzetten om ondersteuning en zorg voor hun ouderen meer persoonsgericht in te vullen. Ze werken vanuit het gedachtengoed van Positieve Gezondheid, wat wil zeggen dat naast aandacht voor fysieke en mentale gezondheid er ook wordt gewerkt aan sociale betrokkenheid en zingeving. Hieruit ontstaat onder meer de wens om ouderen in het eigen dorp te laten blijven wonen, ook bij een toenemende zorgbehoefte. Zo groeit het aantal initiatieven om kleinschalige woonzorgvoorzieningen te bouwen in kleine kernen. Waar corporaties en instellingen dit niet rendabel achten, lukt het actieve inwoners wel om de zorg meer persoonsgericht, meer flexibel en goedkoper te organiseren.

Maatschappelijke impact

- Oudere dorpsgenoten kunnen (zelfstandig of met ondersteuning) blijven wonen in hun gemeenschap. Dit bespaart hoge kosten t.o.v. het opnemen in een verzorgingstehuis.
- Ouderen blijven deel uitmaken van hun sociale netwerk, waardoor zij minder beroep zullen doen op formele zorg (o.a. huisarts) en ondersteuning.
- Ook ouderen die thuis blijven wonen kunnen gebruik maken van diensten van het woonzorgcentrum. Er is meer zorg dicht bij huis.

Situatie van het vastgoed

- Nieuwbouw of verbouwing van bestaand maatschappelijk vastgoed.
- Gelegen in kleine dorpskern met gunstige locatie ten opzichte van het dorpscentrum.
- Betreft voornamelijk appartementen (mix) en één of enkele gemeenschappelijke ruimtes.
- Is eenvoudig geschikt te maken voor herbestemming, bijvoorbeeld woningen voor andere doelgroepen en behoudt daarmee marktwaarde.

Exploitatiemodel

- Optie 1: Nieuwbouw van 15-35 woningen en enkele gemeenschappelijke ruimtes (logeerkamers, respijkamers, huiskamers). Een deel van de appartementen kan direct verkocht worden na oplevering.
- Optie 2: Herbestemmen van voormalig (school)gebouw en creatie van 4- 8 woningen met één gemeenschappelijke ruimte.
- Inkomsten uit verhuur van appartementen, vaak een mix van sociale huurwoningen en vrijesectorwoningen.
- Meerjarig contract met een zorgorganisatie garandeert een belangrijk deel van de zorg voor huurders en inwoners van het dorp. In sommige gevallen kan een zorgorganisatie ook huurder zijn van enkele appartementen.

Benodigde investering

- Optie 1: Investering voor nieuwbouw: € 2.500.000 - € 3.000.000
 - Financieringsmix: bank (40% - 70%), dorp middels obligaties (0-30%), maatschappelijke investeerder (30%).
- Optie 2: Investering bij herbestemming: aankoop + verbouwing € 400.000 - € 750.000
 - Financieringsmix: bank (max 70%), subsidies, donaties en eigen vermogen (30% of meer). Gemeente faciliteert met lage aankoopwaarde vastgoed.

Toegevoegde waarde KNHM Participaties

- Ontwikkelen business case en structureren financiering.
- Kwaliteitstoets bouwplannen en het maken van een meerjaren-onderhoudsplan.
- Hypothecaire lening € 500.000 – € 1.000.000.
- Inrichten en bewaken governance via RvT positie.

Bijvoorbeeld: Woonzorgcentrum Vledder

Vledder vergrijst, net als veel andere krimpgebieden in Nederland. Wanneer mensen in Vledder intensievere zorg nodig hebben, moeten zij verhuizen naar een verzorgingstehuis in de stad. Dat leidt nog wel eens tot trieste situaties. Zoals toen de man van een ouder echtpaar vanwege dementie naar een verzorgingshuis in Steenwijk verhuisde en zijn vrouw alleen in het dorp achterbleef.

Zij kon niet zelfstandig naar de stad reizen, waardoor zijn contact met zijn vrouw, maar ook met andere mensen uit het dorp sterk verminderde. Hij verloor dus niet alleen zijn contacten, maar ook de bekende omgeving, terwijl dit juist zo belangrijk is voor mensen met dementie. Dit soort schrijnende gevallen willen de initiatiefnemers voortaan voorkomen door in Vledder een woonzorgvoorziening te creëren waardoor mensen, ook bij een grotere zorgbehoefte, onderdeel kunnen uitmaken van de dorpsgemeenschap.

Het dorp haalde zelf € 850.000 op

Aan de rand van het dorp, vlakbij de kerk, komt een nieuw gebouw in boerderijstijl. Een zeer kostbaar project en het rondkrijgen van de financiën was niet eenvoudig. Hoewel ruim vijftig inwoners van Vledder wilden investeren in het project voor in totaal € 850.000, waren banken terughoudend voor het verstrekken van financiering in een project met zoveel privé-investeerders. Bovendien rekenen zij over het algemeen reguliere rentetarieven en hanteren zakelijke voorwaarden. Maar toen KNHM Participaties besloot het project te ondersteunen kwam ook de Triodos bank aan boord. Er werd zelfs speciaal voor dit project een beleidskader bij de bank ontwikkeld.

In het woonzorgcentrum komen 16 zorgappartementen voor mensen met een intensieve zorgvraag. Voor deze mensen is 24/7 professionele hulp aanwezig. Daarnaast komen er nog eens zestien koopappartementen. De kopers van deze appartementen hebben (nog) geen geïndiceerde zorgbehoefte, maar kunnen (wanneer nodig) in de al aangepaste woning de geïndiceerde zorg wel ontvangen. Zij hoeven dan niet te verhuizen en kunnen in de al aangepaste woning de geïndiceerde zorg krijgen. Voor mensen die uit het ziekenhuis ontslagen zijn maar nog niet naar huis kunnen zijn er in het woonzorgcentrum speciale logeerkamers beschikbaar. Daar kunnen zij met de nodige zorg en ondersteuning verder herstellen.

Woonzorgcentrum Vledder in het kort

- 16 zorgappartementen, 16 koopappartementen en enkele gemeenschappelijke ruimtes.
- Veel kennis en netwerk om een woonzorgcentrum te realiseren komt vanuit het dorp.
- Totale investering: € 2.800.000.
- Financieringsmix: 40% Triodos bank, 30% maatschappelijke investeerders (waaronder KNHM Participaties), 30% obligaties van dorpsbewoners.
- Governance structuur waarborgt draagvlak en verbinding met het dorp.
- Meerjarig contract met een zorgorganisatie garandeert een belangrijk deel van de inkomsten en de zorgverlening.



H.K.H. prinses Beatrix is beschermvrouwe van KNHM foundation

C. Dorpshuizen nieuwe stijl

Dorpshuizen zoeken naar manieren om een centrale rol te (blijven) spelen in het dorpsleven. Waar het verenigingsleven terugloopt, de school en supermarkt worden gesloten, subsidies stoppen en jongeren wegtrekken naar de stad, zorgen deze initiatieven voor binding van bewoners met het dorp en versterken zij de cohesie tussen de generaties. Actieve vrijwilligers zorgen voor een grote betrokkenheid om het dorpshuis als centrale plek voor het dorp te behouden. Dit is dé plek waar dorpsbewoners, maatschappelijke organisaties, gemeente en politiek elkaar ontmoeten, samenwerken en ideeën uitwisselen.

Maatschappelijke impact

- Veel verenigingen en (sport)clubs hebben het dorpshuis als thuisbasis. Het is daarmee een belangrijke plek voor ontmoeting. Het draagt bij aan sociale cohesie en binding met het dorp.
- Veel vrijwilligers, veelal senioren, zijn betrokken in verschillende werkgroepen wat zorgt voor zingeving en eenzaamheid voorkomt.
- Het dorpshuis beheert vaak verschillende voorzieningen zoals horeca, een gymzaal en of een speeltuin. De aanwezigheid daarvan houdt het dorp aantrekkelijk voor jonge gezinnen. Zo is het ook een plek voor ontmoeting en verbinding tussen diverse groepen bewoners en generaties.

Situatie van het vastgoed

- Locatie vaak in een dorp in krimpgebied en/of landelijk gebied.
- Centrale, gunstige plek in het hart van het dorp, vlakbij kerk of voorzieningen.
- Het vastgoed is meestal goed onderhouden (echter niet verduurzaamd), tussen de 20 en 40 jaar oud en beslaat zo'n 500m².

Exploitatiemodel

- Eigen inkomsten komen uit verhuur van vergader- en oefenruimtes, gymzaal en horeca (wanneer in eigen beheer). Aanvullende inkomsten uit gesubsidieerde activiteiten.
- Merendeel van de inkomsten op basis van vaste contracten, een derde variabel.
- Mix van commerciële huurtarieven voor instellingen en bedrijven en maatschappelijke huuractiviteiten voor verenigingen, clubs en buurtinitiatieven zorgt voor een sluitende exploitatie.

Benodigde investering

- Investering ten behoeve van verbouwing tussen € 200.000 - € 500.000.
- Maximaal leenvermogen is circa € 100.000.
- Financieringsmix: subsidies, gunstige leningen, donaties en crowdfunding.
- Solvabiliteit is meestal zeer goed. Het pand is vaak al in eigendom van een stichting.
- Terugkoopgarantie van de gemeente.

Toegevoegde waarde KNHM Participaties

- Vernieuwing business case.
- Kwaliteitstoets en meerjaren-onderhoudsplan.
- Capacity building op ondernemerschap.
- Good governance via RvA.

Bijvoorbeeld: 't Luukske

't Luukske is een gemeenschapshuis in het Limburgse Bergen. Nadat de gemeente aankondigde de subsidie aan het gemeenschapshuis af te bouwen en de gymzaal in het dorp te willen sluiten, besloten actieve inwoners de exploitatie van beide over te nemen en het gebouw verder te versterken met een nieuw dak, een professionele keuken en goede sanitaire voorzieningen. Zo kon het ook als groepsaccommodatie verhuurd worden en aanvullende inkomsten genereren voor het dorp.

Bewoners kopen aandelen

Om de financiering voor deze plannen rond te krijgen starten initiatiefnemers een huis-aan-huis actie: Inwoners konden voor € 25 een aandeel kopen. Na drie maanden was er € 25.400 opgehaald. Dat betekent dat 75% van de inwoners één of meerdere certificaten heeft. Daarnaast ontvingen ze een eenmalige subsidie van de gemeente en een lening van KNHM Participaties.

Die betrokkenheid van het dorp is onontbeerlijk voor het slagen van het project, niet alleen financieel, maar vooral ook in tijd: vrijwilligers hielpen bij de verbouwing en zorgen voor onderhoud van het pand. Verder wisten de initiatiefnemers de kosten op veel plekken laag te houden. Zo kochten ze de afschreven keukens van het Kurhaus in Scheveningen, die in 't Luukske nog minstens dertig jaar mee kan.

't Luukske in het kort

- Groot aantal vrijwilligers die het gemeenschapshuis onderhouden, verbouwen en/of draaiende houden wat betreft activiteiten en horeca.
- Groot draagvlak in het dorp; het biedt onderdak aan het verenigingsleven, biedt voorzieningen voor alle generaties uit het dorp en kent veel betrokken vrijwilligers.
- Totale investering € 400.000.
- Financieringsmix: 50% subsidie gemeente/provincie, 20% lening KNHM Participaties, 6% obligaties van dorpsgenoten, 24% donaties en giften.
- Inkomsten uit groepsaccommodatie zorgt voor aanvullende inkomsten naast de verhuur van ruimtes aan verenigingen en horeca.

