

Sponsoring van dorpshuizen via inkoop

Uitkomsten van het onderzoek naar het cafetariamodel als Sponsorformule voor dorpshuizen in de gemeente Medemblik

April 2011
Tracé-organisatieadvies
Jaap de Knecht

Tracé-organisatieadvies
Vredenhofstraat 5
2012 MD Haarlem
023 5322480
trace@xs4all.nl



Inleiding

De sponsorformule is een project dat in 2010 met subsidie van de provincie Noord-Holland is gestart door Tracé-organisatieadvies. Het project wil sponsorformules vinden en toetsen op bruikbaarheid in multifunctionele welzijnsaccommodaties, waaronder dorpshuizen. Een sponsorformule kan diverse gedaanten hebben, zoals sponsorgeld, diensten om niet of het beschikbaar stellen van expertise of scholing. Er zijn drie regio's waar onderzoek is gedaan: Alkmaar en Heerhugowaard (grote multifunctionele accommodaties), de Verbinding-gemeenten Schermer, Beemster, Graft de Rijk en Zeevang (diverse kleinere leefbaarheidsprojecten) en de gemeente Medemblik (dorpshuizen). In de gemeente Medemblik richtte het onderzoek van de Sponsorformule zich voornamelijk op het cafetariamodel, waarover verderop meer. Dit onderdeel van het onderzoek is het eerste deel dat klaar is. Het project Sponsorformule als geheel wordt op 30 juni afgerond met de presentatie van de resultaten.

Resultaten onderzoek cafetariamodel

Het cafetariamodel is onderdeel van het accommodatiebeleid van de gemeente Medemblik, verwoord in de nota: 'De gemeente zorgt dat...' van juni 2009. Het cafetariamodel houdt in dat met zoveel mogelijk dorpshuizen gezamenlijk diensten en goederen worden ingekocht om daarmee financieel voordeel voor de dorpshuizen te behalen. Omdat het model nog niet aan de praktijk was getoetst is het meegenomen in het onderzoek van de Sponsorformule.

Daaraan voorafgaand is in het voorjaar van 2010 bij de 6 dorpshuizen van de toenmalige gemeente Medemblik, te weten De Vang in Benningbroek, Stichting Sport en Cultuur in Midwoud, De Nieuwe Haven in Abbekerk, De Nuwe Skoël in Twisk, De Torenschouw in Opperdoes en De Werf in Hauwert een audit gedaan. Daarin is onder meer de vraag gesteld van welke leveranciers de dorpshuizen goederen en diensten betrekken (deze vraag is door alle dorpshuizen beantwoord, behalve door De Werf in Hauwert). Tevens hebben de dorpshuisbesturen aangegeven welke leveranciers ze willen behouden, bijvoorbeeld vanwege een speciale band of de bekendheid met ingewikkelde installaties, en welke leveranciers ze wel willen verruilen, mocht er door gezamenlijke inkoop met de dorpshuizen een voordeliger aanbod komen. Daaruit is een lijst van leveranciers gekomen die in dit onderzoek zijn benaderd.

Met de volgende leveranciers van de dorpshuizen zijn interviews gehouden:

- a. Keuring en onderhoud gymnastiek materiaal: Servodienst (Goes) en Janssen en Fritsen (Helmond).
- b. Onderhoud biljarts: Leo Koomen en Feller Biljarts (beide in Zwaag).
- c. Beveiliging/brandmeldinstallatie: PBT (Heerhugowaard)
- d. Opvolging alarmmelding: Regio Control (Opmeer)
- e. Horecaleverancier: Kweker (Amsterdam)
- f. Accountants/administratiekantoor: van Arum (Benningbroek) en Commandeur (Medemblik).

Het bedrijf Regio Control (opvolging alarmmelding) is geen leverancier van dorpshuizen. Zij zijn meegenomen in de interviewronde omdat zij op de beursvloer in Hoorn interesse hebben getoond voor de dorpshuizen.

De bedrijven is gevraagd of het cafetariamodel voor hen interessant is, of zij daarvoor willen offeren en welk kortingspercentage zij op hun prijs denken te kunnen geven. In de vraagstelling is de uitbreiding van het aantal dorpshuizen van 6 naar 12 door de herindeling meegenomen. De vraag luidde steeds: 'Stel dat er 9 dorpshuizen klant bij u willen worden, welke korting is er dan mogelijk?' Verder is aangegeven dat de gemeente de regie neemt bij het benaderen van de bedrijven in een eventueel offertetraject.

Kortingen

Op een na gaven alle bedrijven aan het cafetariamodel interessant te vinden en noemden een mogelijk kortingspercentage. Genoemde kortingspercentages zijn niet meer dan een indicatie. Pas als de gegevens voor een offerte zijn opgenomen kunnen bedrijven daar concreter over zijn.

Onderstaand schema geeft de kortingspercentages weer die door de bedrijven zijn genoemd:

bedrijf	dienst	prijs (per eenheid)	mogelijke korting
Servodienst	keuring gymnastiektoestellen		10 à 15%
Janssen en Fritsen	keuring gymnastiektoestellen	265 *	4 à 8%
Leo Koomen	jaarlijks onderhoud biljart	290 incl. btw	10 à 15%
Feller biljarts	jaarlijks onderhoud biljart	260 ex btw	10%
PBT	Beveiliging, brandalarm en blusmiddelen (alarmopvolging)	770 tot 2500 **	10 à 30%
Kweker	horecaleverancier	ca. 30.000 ***	5%
Van Arum	financieel jaarverslag	ca. 600 ex btw	zal niet offeren
Commandeur	financieel jaarverslag	ca. 1.500 ex btw	5 à 10%

Toelichting:

** Dit is het bedrag dat De Vang in 2010 heeft betaald voor de keuring van de gymnastiektoestellen.*

*** Bedragen van een relatief klein en een groot dorpshuis: € 770 is het bedrag dat De vang in 2010 heeft betaald voor onderhoud van de brandmeldinstallatie, onderhoud van de blusmiddelen en het service-abonnement voor de inbraakbeveiliging.*

€ 2500 is het bedrag dat De Nieuwe Haven in 2010 heeft betaald voor onderhoud van blusmiddelen en de brandmeldinstallatie.

**** Genoemd bedrag is wat De Nieuwe haven per jaar aan inkoopkosten heeft voor voeding en dranken.*

In de overige gevallen staan er prijzen die de bedrijven voor hun dienst per eenheid (per biljart, per keuring van gymnastiektoestellen, per jaarverslag) berekenen.

Administratiekantoor van Arum zei geen definitief nee tegen deelname aan het cafetariamodel, maar liet blijken het 'niet zo gauw interessant te vinden'.

Horecaleverancier Kweker noemde een kortingspercentage van maximaal 5%, maar maakte wel duidelijk dat hiervoor aan een flink aantal voorwaarden moet worden voldaan.

PBT beveiligingsgroep levert diverse diensten die door de dorpshuizen bij verschillende bedrijven worden ingekocht. Het gaat om beveiliging, brandmeldinstallatie en blustoestellen. Ook opvolging van een alarmmelding (een dienst waar dorpshuizen op dit moment waarschijnlijk geen gebruik van maken) kan worden geleverd. Daarvoor maakt PBT gebruik van de diensten van Regio Control in Opdam. Het bij PBT genoemde mogelijke kortingspercentage gaat er vanuit dat dorpshuizen een pakket van diensten afnemen.

Beleid maatschappelijk ondernemen van de leveranciers

Aan de geïnterviewde leveranciers is ook gevraagd of zij een beleid maatschappelijk betrokken ondernemen hebben (MBO) en of dorpshuizen voor hen een interessante doelgroep zijn om te sponsoren.

Geen van de benaderde bedrijven heeft een MBO beleid.

Alle bedrijven zeggen iets aan sponsoring te doen, maar op heel beperkte schaal, in diverse vormen en altijd heel dicht op de eigen business (bijvoorbeeld een biljart toernooi gesponsord door een biljartfirma of de Atletiekbond door leverancier van gymnastiek materiaal Janssen en Fritsen).

Dorpshuizen zijn qua imago niet speciaal interessant voor de bedrijven. Alleen PBT beveiliging geeft aan sponsoring van een dorpshuis niet uit te sluiten, maar dat is afhankelijk van de relatie en de mate van betrokkenheid (zoals bijvoorbeeld een medewerker van het bedrijf die in betreffend dorp woont).

Interviews met grote bedrijven en instellingen in de gemeente

Ook met een paar grote bedrijven en instellingen in de gemeente Medemblik die mogelijk interessant zijn voor het cafetariamodel en de dorpshuizen zijn interviews gehouden, te weten: de Rabobank (Hoorn-Midden West Friesland), de Vrijwilligerscentrale Westfriesland (Hoorn) en Woningstichting Het Grootslag (Wervershoof).

Met de Rabobank en Het Grootslag is gesproken over hun beleid maatschappelijk betrokken ondernemen, de diverse vormen van sponsoring en de al aanwezige relaties met dorpshuizen. Met de Vrijwilligerscentrale Westfriesland is gesproken over de rol die de vrijwilligerscentrale kan hebben voor de dorpshuizen in het cafetariamodel en op de vanaf 2010 jaarlijks te houden beursvloer.

De Rabobank Hoorn-Midden West-Friesland

- De bank ziet geen rol voor zichzelf weggelegd binnen het cafetariamodel.
- Individuele dorpshuizen kunnen voor projecten en activiteiten een bijdrage aanvragen uit het coöperatiefonds van de bank. Denk bijvoorbeeld aan een verbouwing. Genoemde bedragen liggen tussen 2 en 10.000 euro. Er wordt geen of een geringe tegenprestatie gevraagd.
- Ook voor een deskundigheidsbevordering kan men bij het coöperatiefonds terecht. Denk bij dat laatste aan expertise op het gebied van financiën, marketing en communicatie.
- Sponsoring is voor de Rabobank een activiteit met een looptijd tot drie jaar. De bank is er, behoudens een aantal grote landelijke projecten, niet scheutig mee. Er is geen behoefte aan ruimtegebruik als tegenprestatie.
- De Rabobank heeft jaarlijks een vrijwilligersdag. Een team van medewerkers kiest dan een klus die ze gezamenlijk oppakken. Dorpshuizen kunnen verzoeken hiervoor in aanmerking te komen.
- De Rabobank had in november 2010 een aanbod op de beursvloer in Hoorn en zal daarmee doorgaan.
- *De Rabobank bestaat uit zelfstandige coöperaties. Niet elke coöperatie biedt hetzelfde pakket aan.*
- *De Rabo heeft ook het dorpshuis in Obdam gesponsord met een groter bedrag.*



Woningcorporatie Het Grootslag

- Het Grootslag heeft als werkgebied de gemeenten Drechterland, Andijk en Wervershoof.
- Sinds 1 januari 2011 valt het werkgebied van het Grootslag binnen de gemeente Medemblik. Over ondersteuning van dorpshuizen is nog geen overleg geweest met de gemeente Medemblik. Als er een vraag komt staat het Grootslag daarvoor open.
- Het Grootslag is eigenaar van het dorpshuis in Onderdijk, het in aanbouw zijnde dorpshuis in Zwaagdijk-Oost en wordt eigenaar van het nog te bouwen dorpshuis/sociaal-cultureel centrum in Wervershoof. Een en ander is de laatste jaren in overleg met de toenmalige gemeente Wervershoof tot stand gekomen.
- Als woningstichting is men maatschappelijk betrokken. Het Grootslag geeft dit op diverse manieren vorm. Zo is er onder meer geregeld overleg met de dorpsraden in het werkgebied.
- Het Grootslag doet aan sponsoring, maar alleen voor verenigingen. Hiervoor is een vast promillage beschikbaar. Dorpshuizen worden niet gesubsidieerd, maar profiteren wel van de verenigingen die voor hun activiteiten ruimte bij hen huren.
- Het Grootslag is bereid expertise aan dorpshuizen beschikbaar te stellen. Dat hoeft niet altijd kostendekkend te zijn, maar concurrentie met de markt wil men voorkomen.

De Vrijwilligerscentrale Westfriesland

- De vrijwilligerscentrale neemt graag deel aan het cafetariamodel, in die zin, dat het de jaarlijkse bijeenkomst met de dorpshuizen wil bijwonen, de dorpshuizen individueel wil ondersteunen bij hun vragen en ze wil begeleiden naar de Beursvloer.
- De vrijwilligerscentrale organiseert een breed aanbod van cursussen die ook voor dorpshuizen van belang zijn. Onder andere Verantwoord Alcoholgebruik en BHV. Voor sommige cursussen wordt samengewerkt met sponsors, waaronder de Rabobank.
- De vrijwilligerscentrale gaat door met het organiseren van een beursvloer. Op een beursvloer worden behoeften van non-profit organisaties 'gematched' met het aanbod van bedrijven.

De Woonschakel

- Met de Woonschakel is in het kader van dit onderzoek geen contact geweest, maar afgelopen jaar bij de begeleiding van de zes dorpshuizen in de 'oude' gemeente Medemblik wel. De Woonschakel speelt sinds 2004 op verzoek van de gemeente een rol bij het technisch beheer van dorpshuizen. Zij stellen 10 jaren onderhoudsplannen op en zorgen voor kwaliteitsbewaking.

Tussentijds overleg met de gemeente

Op 23 maart zijn de eerste uitkomsten van het onderzoek naar het cafetariamodel op ambtelijk niveau besproken. Daarbij bleek dat de gemeente afziet van het voornemen om de regie te voeren bij het offertetraject van de leveranciers. Dit betekent dat aan de dorpshuizen gevraagd moet worden die taak gezamenlijk op zich te nemen, iets waarover zij eerder hebben aangegeven dat zij daarbij ondersteund willen worden. Daarom zal er ook verder gezocht moeten worden naar een andere oplossing voor de regierol.

Conclusies

- De meeste van de benaderde leveranciers hebben interesse voor het cafetariamodel.
- Met het cafetariamodel zijn er voor de dorpshuizen kortingen te behalen op jaarlijkse (onderhouds)kosten en horecaleveranties.
- De kostenbesparing blijft voor kleine dorpshuizen beperkt tot enkele honderden euro's per jaar.
- Voor grote dorpshuizen zou die kunnen oplopen tot boven de € 2.000 per jaar (voorbeeld Abbekerk: 5% korting op € 30.000 inkoop horeca = € 1.500; en 20% van € 2.500 voor installaties brandalarm, blusmiddelen e.d. = € 500).
- Op investeringen in meerjarig periodiek onderhoud kan bij betreffende leveranciers ook korting worden bedongen.
- De leveranciers van de dorpshuizen hebben geen Beleid Maatschappelijk Ondernemen (MBO).
- Als het aantal organisaties dat aan het cafetariamodel meedoet wordt uitgebreid is het waarschijnlijk dat er hogere kortingen worden gehaald.
- De leveranciers vinden dorpshuizen niet interessant om te sponsoren.
- Ruimtegebruik is geen gewilde tegenprestatie bij de geïnterviewde bedrijven.
- Voor sponsoring van (bouw)projecten en ondersteuning (expertise, cursussen) kunnen dorpshuizen een beroep doen op het coöperatiefonds van de Rabobank.
- Het Grootslag is eigenaar van drie dorpshuizen en bezit expertise op dat gebied. Men staat open voor vragen van de gemeente.
- De Vrijwilligerscentrale Westfriesland kan een actieve rol spelen als adviseur en begeleider van de dorpshuizen, onder andere bij het vinden van sponsoring, diensten om niet en op het gebied van deskundigheidsbevordering.

Aanbevelingen

Input hiervoor is ook afkomstig uit andere regio's waar de Sponsorformule onderzoek heeft gedaan.

Aanbevelingen voor de gemeente Medemblik

- Onderzoek hoe de dorpshuizen meer gebruik kunnen maken van inkoopvoordeel van de gemeente, zoals al gebeurt met elektriciteit.
- Met Vrijwilligerscentrale Westfriesland overleggen hoe zij een rol kunnen spelen in het cafetariamodel en het jaarlijkse overleg van de gemeente met de dorpshuizen.
- Het gebruik van dorpshuizen stimuleren door daarin ruimte voor de gemeente te huren (commissievergaderingen dichtbij de burger?) en relaties van de gemeente te stimuleren dat voorbeeld te volgen.
- Bij de vestiging van nieuwe bedrijven met hen spreken over hun beleid maatschappelijk ondernemen, hun relatie tot dorpshuizen en mogelijkheden van ruimtegebruik en ondersteuning.
- Bedrijven vragen in het kader van hun MVO-beleid diensten om niet aan de dorpshuizen te leveren.
- Het jaarlijks overleg met de dorpshuizen voortzetten, de Vrijwilligerscentrale Westfriesland en eventuele andere relevante ondersteuners hierbij betrekken.
- De relatie van dorpshuizen en bedrijven versterken door gebruik van de jaarlijkse beursvloer te stimuleren.
- Een gemeentelijk site maken met tips over kostenbesparing en goede leveranciers.
- PR middelen van de gemeente waar mogelijk beschikbaar stellen aan de dorpshuizen.



Aanbevelingen voor dorpsbesturen

- Maak gebruik van de mogelijkheden van het cafetariamodel.
- Neem, als er geen andere regisseur is, gezamenlijk de regie bij het benaderen van leveranciers voor een offerte. Voor de slagvaardigheid is een werkgroep bestaande uit een vertegenwoordiger per dorpsbestuur aan te bevelen.
- Maak gebruik van de mogelijkheden van de Vrijwilligerscentrale Westfriesland. Denk daarbij aan advies, cursussen, fondswerving e.d. www.vrijwilligerscentrale.info
- Gebruik de mogelijkheden die de jaarlijkse Beursvloer biedt.
- Maak voor sponsoring van (verbouw)projecten en expertise op het gebied van financiën, marketing en communicatie gebruik van het Rabobank Coöperatiefonds.
- Gebruik de mogelijkheden van De Wooncompagnie en het Grootslag.
- Sponsoring door reclameborden in honingraatvorm, zoals in Abbekerk al in gebruik, levert ca. 100 à 200 per jaar op per bord.
- Bord sponsoring in een sportzaal met een tribune kan lucratief zijn. Het dorpsbestuur in Midwoud ontving in 2010 voor 16 borden ca. € 2.000.

Vervolgstappen

Nog voor de zomer komen de dorpsbesturen op initiatief van de gemeente Medemblik bij elkaar. Op de agenda staat onder andere de presentatie van deze rapportage. Naar aanleiding daarvan moet besproken worden:

- Hoe interessant vinden de dorpsbesturen de uitkomsten? Op basis van de geboden kortingen kunnen zij hun eigen mogelijke voordeel berekenen.
- Willen de dorpsbesturen de regierol op zich nemen? Zo ja, hoe wordt dat georganiseerd? (werkgroep).
- Willen de dorpsbesturen de regierol niet op zich nemen, wat zijn dan de alternatieven?

De eventuele werkgroep gaat aan de slag met:

- Keuze maken welke leveranciers gevraagd worden te offrenen.
- Beoordelen van de offertes.
- Contract/overeenkomst/herenakkoord afsluiten met de gekozen leveranciers.

Bijlage: Adressenlijst geïnterviewde leveranciers, bedrijven en instellingen.

Bijlage: Adressen geïnterviewde leveranciers, bedrijven en instellingen.

Keuring gymnastiektoestellen

Janssen-Fritsen Nederland
Berkveld 1
Postbus 110
5709 AE Helmond
Tel 0492 - 53 09 30
verkoop@Janssen-Fritsen.nl

Servodienst

Postbus 21
4460 AA Goes, Nederland
31 113-315140
www.servodienst.nl

Onderhoud biljarts

Leo Koomen
0229-214969 / 06-15625105
l.koomen@hetnet.nl

Feller Biljarts

Factory 10B
1689AL Zwaag
0229 - 214738

Beveiliging/brandmeldinstallatie

PBT

Vestiging Heerhugowaard
Newtonstraat 44
1704 SB Heerhugowaard
Tel.: (072) 576 02 10
Email: info@pbt.nl

Regio Control

Breestraat 2
1716 DB Opmeer
Tel: 0226-360260

Horecaleverancier

Kweker

Food Center Amsterdam S1
Jan van Galenstraat 4
1051 KL Amsterdam
Tel. (020) 606 36 06

Administratiekantoor/Accountant

Commandeur Medemblik

Postbus 6
1670 AA Medemblik
tel. 0227 54 22 44
info@acc-commandeur.nl

Van Arum

Sportlaan 8
1654 KE BENNINGBROEK
0229-591334

Overig

Rabobank

Nieuwe Steen 27
1625 HV Hoorn
0229 280 808
Coöperatie@hoorn-wmf.rabobank.nl

Vrijwilligerscentrale Westfriesland

Marlies Vos
Maelsonstraat 20
1624 NP Hoorn
0229 216 499
m.vos@vrijwilligerscentrale.info

Woningstichting Het Grootslag

Dhr. Hans Kröger (directeur)
Olympiaweg 25
1693 EJ Wervershoof
0228 587587