

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



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



# Inhoudsopgave

## Inleiding

### Hoofdstuk 1. Organisaties in beweging

- 1.1 MVO/MBO: verantwoord of betrokken; een wereld van verschil
- 1.2 Formule van de Uitdaging
- 1.3 Missie
- 1.4 Duurzaam MBO Platform
- 1.5 SWOT-analyse Raalter Uitdaging
- 1.6 Kritische succesfactoren
- 1.7 De maatschappelijke meerwaarde van een lokaal MBO netwerk
- 1.8 Meerwaarde voor alle partijen om een MBO makelaar in te zetten

### Hoofdstuk 2. De lokale Uitdaging

- 2.1 Aanleiding
- 2.2 Initiatief en draagvlak
- 2.3 Samenwerken met gemeenten
- 2.4 Betrokken partijen
- 2.5 De kartrekker

### Hoofdstuk 3. MBO in Raalte / De Raalter Uitdaging (opgesteld in 2016)

- 3.1 Demografische kaarten
- 3.2 Werkgebied
- 3.3 Het bedrijfsleven
- 3.4 Business clubs
- 3.5 Maatschappelijk profiel
- 3.6. Financiering

## Hoofdstuk 4. Organisatie

- 4.1 Juridische structuur
- 4.2 Organogram
- 4.3 Rollen, taken en verantwoordelijkheden
- 4.4 Financiën en prestaties
- 4.5 Communicatie

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

## **Hoofdstuk 1. Organisaties in beweging**

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

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

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

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

### **1.2 Formule van de Uitdaging**

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

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

De continuïteit van een Uitdaging wordt geborgd door de organisatie uit te besteden aan een ZZP’er. Deze maakt afspraken met het bestuur over de inzet en de taken. De financiën worden bijeengebracht door het bedrijfsleven en de gemeente.

### 1.3 Missie

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

### 1.4 Duurzaam MBO Platform

De Uitdaging geeft antwoord op vragen als:

- Hoe kan ik Maatschappelijk Betrokken Ondernemen opzetten voor mijn bedrijf?
- Ik wil als bedrijf iets doen met mijn personeel voor een vrijwilligersorganisatie. Bij wie moet ik zijn?
- Ik wil ondersteuning bieden aan vrijwilligersorganisaties die op zoek zijn naar menskracht, materialen of middelen. Maar hoe?
- Mijn vereniging heeft behoefte aan materialen, middelen, menskracht: wie kan me helpen?

### 1.5 SWOT-analyse Raalter Uitdaging

<b>Sterkte</b>	<b>Zwakte</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Groot lokaal netwerk</li><li>2. Intermediair (spin in 't web)</li><li>3. Lokale inbedding</li><li>4. Werkmethoden</li><li>5. Kennis, middelen, geld</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Imago maatschappelijke organisaties</li><li>2. Kloof tussen bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties</li></ol>
<b>Kansen</b>	<b>Bedreigingen</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Groeiende aandacht voor MBO en duurzaamheid.</li><li>2. Ambitie op MBO gebied bij bedrijven in de gemeente Raalte</li><li>3. Gezien de grootte van de gemeente Raalte: ruimte voor MBO platform</li><li>4. Samenwerking met Wijz welzijn.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Economische ontwikkelingen (crisis) (bezuinigingen)</li></ol>

### 1.6 Kritische succesfactoren

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

Deze kritische succesfactoren zijn (samengevat):

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

### **1.7 De maatschappelijke meerwaarde van een lokaal MBO netwerk**

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

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

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

1. Prestatiegericht: boekt resultaten, kan werkveld activeren.
2. Communicatie: maakt activiteiten zichtbaar; inspireert en enthousiasmeert lokale bedrijfsleven MBO (menskracht, materialen en middelen).
3. Kennis van marktgebied en sterk netwerk van gemeenten, bedrijven en maatschappelijke organisaties.
4. Innoveren: in staat om maatschappelijke thema's te koppelen.
5. Bespaart tijd en middelen.

6. Maakt het gemakkelijk om te starten als je bedrijf nog geen communityprogramma heeft.
7. Makelaar kent lokale maatschappelijke thema's en vraagstukken en kan hier een effectieve link naar maken; kan als onafhankelijke derde partij advies en toegang tot 'best practices' geven.

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

## **Hoofdstuk 2. De Raalter Uitdaging**

### **2.1 Aanleiding**

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

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

### **2.2 Initiatief en draagvlak**

Willy Haarman, Jan Reimert en Henny Zomer hebben samen met de bedenker en oprichter van de allereerste Uitdaging, Gerda Geurtsen het initiatief genomen voor de eerste verkennende gesprekken in Raalte. Henny Zomer is erbij betrokken als manager voor de op te richten Stichting Raalter Uitdaging. Zij is goed bekend met de regio en de ondernemers/ondernemingen in de gemeente Raalte.

Gerda Geurtsen en Henny Zomer hebben daarna het initiatief genomen voor gesprekken met de gemeente Raalte, Rabobank, Azerty uit Raalte, Nijhof Installatietechniek uit Broekland, N35 Media uit Heino en Landstede Welzijn uit Raalte. Deze partijen reageerden enthousiast en hebben hun betrokkenheid en draagvlak uitgesproken.

### **2.3 Samenwerken met gemeenten**

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



## **2.4 Betrokken partijen bij de opstart van de Raalter Uitdaging in 2016**

- Paul Maas, Voorzitter Kring Raalter Werkgevers
- Willy Haarman, Haarman Advies
- Folkert Hilarides, Landstede Welzijn
- Angelique Nijhof, Nijhof Installatietechniek
- Martijn Jansman, N35 Media
- Jeroen te Wierik, Azerty
- Joop van den Enk, Joop van den Enk Catering

## **2.5 De kartrekker**

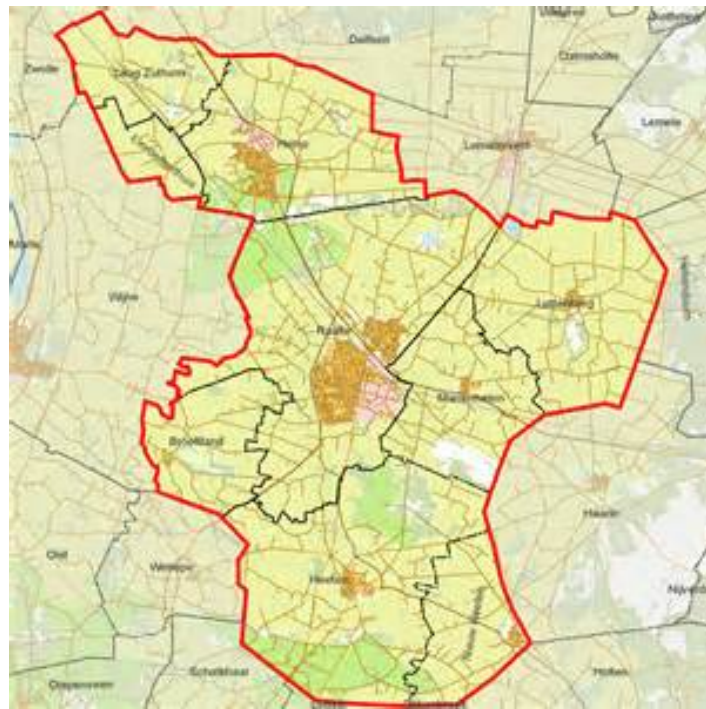
Henny Zomer is vanuit haar zelfstandig ondernemerschap manager van de Raalter Uitdaging. Zij is goed bekend met het gebied en de netwerken in de Gemeente Raalte. Tevens is zij goed bekend met de ondernemers, het onderwijs- en verenigingsleven.

### Hoofdstuk 3. Uitgangssituatie Raalter Uitdaging (opgesteld in 2016)

(bron: [www.raalte.nl](http://www.raalte.nl) en Wikipedia).

#### 3.1 Demografische kaart

Raalte is een gemeente in de Nederlandse provincie Overijssel in het centrum van Salland. De gemeente telt 36.799 inwoners per 1 april 2016 (bron: CBS) en heeft een oppervlakte van 172,54 km<sup>2</sup> (waarvan 0,41 km<sup>2</sup> water). Het aantal inwoners per km<sup>2</sup> is 215.



De gemeente bestaat uit de volgende kernen:

Plaatsnaam	Inwoners
Raalte	20.015
Heino	6.891
Heeten	3.657
Mariënheem	1.534
Luttenberg	2.285
Broekland	1.198
Nieuw-Heeten	1.155
Laag Zuthem	610
Lierderholthuis	421

De gemeente Raalte is een mooie groene gemeente, centraal gelegen in de provincie Overijssel. In Raalte zijn alle voorzieningen voor een middelgrote plaats aanwezig. Daarnaast kenmerkt de gemeente Raalte zich in de bedrijvigheid welke te zien is op verschillende fronten. Zowel bij de bedrijven op en rond de industrieterreinen maar ook de bewoners zijn betrokken bij wat er zich afspeelt in de eigen buurt en plaats. Een mooi voorbeeld hiervan is de vitaliteit van de kernen, waarbij elke kern zich inzet om eigen activiteiten te organiseren en te behouden.

### **3.2 Werkgebied**

Het werkgebied van de Raalter Uitdaging is de gehele Gemeente Raalte.

### **3.3 Het bedrijfsleven**

Naast een gezond woonklimaat heeft Raalte ook een gezond ondernemersklimaat. Volgens gegevens van de Kamer van Koophandel (bijgewerkt op 01-06-2016) zijn bijna 5.000 bedrijven uit de gemeente Raalte ingeschreven.

### **3.4 Business clubs**

In de gemeente Raalte zijn diverse business clubs cq. service clubs aanwezig en actief. Met deze clubs zal in de komende tijd contact gezocht worden om uitleg te geven over de Raalter Uitdaging en hoe we elkaar hierin kunnen versterken.

Vertegenwoordigers uit deze business clubs en service clubs zijn veelal vertegenwoordigd in de matchgroep, als founder of als ondersteuner.

### **3.5 Maatschappelijk profiel Raalte**

In de gemeente Raalte zijn heel veel stichtingen en verenigingen actief op het gebied van sport, cultuur, dieren, muziek, geschiedenis, milieu en welzijn.

### **3.6. Financiering**

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

- startfinanciering van initiatiefnemers en bedrijven gedurende bij voorkeur 3 jaar zoals ook het Oranje Fonds de start financieel mogelijk maakt met 10.000,00 euro per jaar, gedurende 3 jaar.
- de gemeente(n) is (zijn) voor onbepaalde tijd dubbele Founder van een lokale uitdaging
- financiering in natura (locatie, werkplek, drukwerk, pr, vormgeving, bouwen website) van bedrijven
- verschillende partijen: founders, bedrijfspartners en mogelijk andere maatschappelijke partners

- Founders: € 5.000 (gemeente niet meegerekend: vanaf het 2<sup>e</sup> jaar minimaal 6 founders; 3e jaar 8 founders)
- Participanten, in natura: bijv. oude rot of jonge hond voor de matchgroep en secretaresse
- Vrijwilligers, werven via bijvoorbeeld projecten voor (langdurig) werklozen

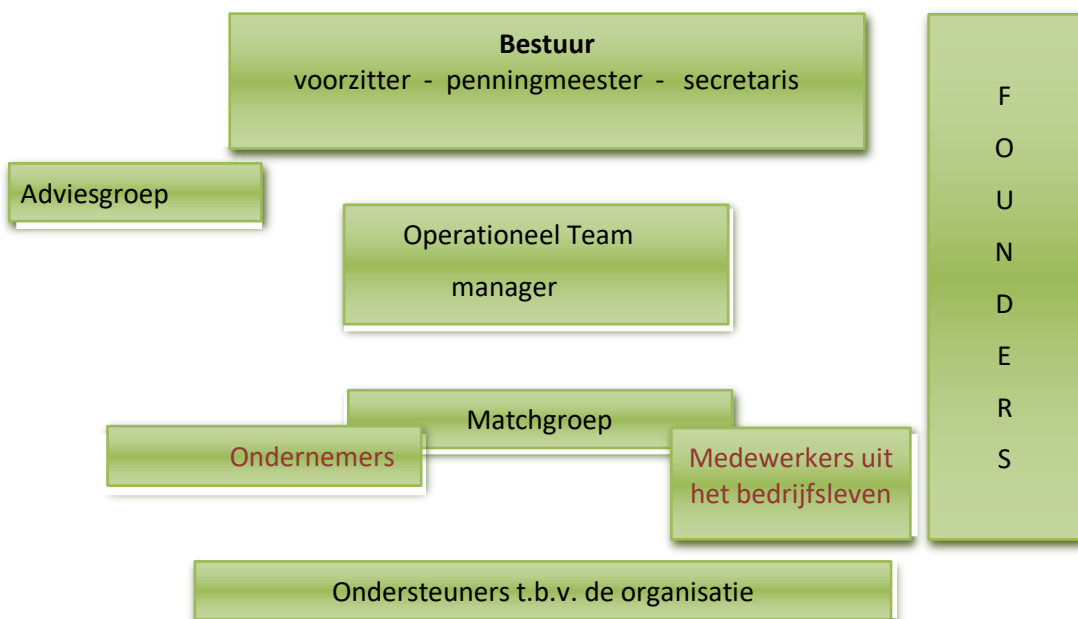
Founders, participanten (oude rotten en jonge honden) en ondersteuners dragen zorg voor de basisfinanciering van een lokale Uitdaging. En doordat zij een meerjarige verbinding aangaan zorgen zij ook voor de continuïteit.

## Hoofdstuk 4. Organisatie van een lokale uitdaging

### 4.1 Juridische structuur

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

### 4.2 Organogram



### **4.3. Rollen, taken en verantwoordelijkheden**

#### **4.3.1 Bestuur**

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

- ~ realiseren van doelstelling en missie
- ~ werven van Founders
- ~ onderhouden van de contacten met de Founders
- ~ bijeenbrengen en raadplegen van de Adviesgroep (1x per jaar)
- ~ beheer van de financiën
- ~ als ambassadeur voorlichting geven over het werk van de lokale Uitdaging en/of deze vertegenwoordigen bij bijeenkomsten
- ~ aansturen van de manager: het bestuur bestuurt op afstand en delegeert de uitvoering aan de manager.

#### **Leden Bestuur**

Bij deze lokale Uitdaging wordt in eerste instantie gesproken over drie bestuursleden. De taakverdeling wordt vastgesteld bij de oprichting van de stichting.

De bestuursleden zijn:

1. Paul Maas
2. Marijke Kool
3. Herman Holtmaat

#### **4.3.2 Adviesgroep**

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

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

### **Leden Adviesgroep**

- < Gemeente Raalte: wethouder D. Melenhorst
- ~ Vertegenwoordiger (Welzijn): F. Hilarides
- ~ Vertegenwoordiger (Kunst &) Cultuur,: F. Westera

### **4.3.3 Founders**

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

Om het verdienmodel te verbreden kan eveneens gekeken worden naar het opzetten van “Vrienden van de lokale Uitdaging” tegen een klein bedrag, bijv. € 250.--. Daarnaast werken een aantal lokale uitdagingen met gedeeld founderschap binnen een branche (bijv. gezamenlijke klusbedrijven of gezamenlijke autodealers), die het founderbedrag met elkaar betalen. Elk bedrijf krijgt dan als founder publiciteit.

### **4.3.4 Ondersteuners**

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

- ~ hosten website
- ~ onderhouden website (redactie en technisch)
- ~ beheren social media (Twitter, Facebook, Linked In)
- ~ verzorgen persberichten/PR
- ~ beschikbaar stellen van vergaderruimte
- ~ catering bij vergaderingen/bijeenkomsten
- ~ notuleren van bestuurs- en matchgroepvergaderingen
- ~ ondersteunen matchgroep door het uitwerken van aanvragen

### **4.3.5 Matchgroep(en)**

De matchgroep bestaat uit samenwerkende mensen uit het bedrijfsleven die de uitvoering van de matches op zich nemen. Zij dagen andere bedrijven uit om mee te doen. In de matchgroep zitten directeurs of senior medewerkers uit het bedrijfsleven met een groot netwerk en ook praktische medewerkers uit het bedrijfsleven.

Het is van belang dat alle kernplaatsen uit de gemeente zijn vertegenwoordigd in het bestuur én de matchgroep.

### **4.3.6 Leden Matchgroep**

Mario Riesebeek
Angelique Nijhof
Wilfried Holtkuile
Danielle Poppe
Karin Koerkamp
Niek Velderman
Joop van den Enk
Kristel Leerkes

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

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

#### **4.3.7 Extra projecten**

Aan matchgroepleden kan hun inzet gevraagd worden bij extra projecten als Kenniskaravaan en bijeenkomsten . Dit is op basis van projectorganisatie en vrijwilligheid/ beschikbaarheid. Bij deze projecten kan ook de medewerking van een of meer bestuursleden worden gevraagd.

#### **4.3.8 Operationeel team**

~ Manager: Henny Zomer Aanjager/kartrekker/coördinator. Faciliteren bestuur, matchgroep en adviesgroep. Organiseren van alle werkzaamheden om een uitdaging te laten functioneren. Gesprekken met maatschappelijke organisaties. Presentaties verzorgen bij o.a. serviceclubs, geïnteresseerde bedrijven. Contact leggen en onderhouden met samenwerkende organisaties (sociaal werk, maatschappelijk werk, kringloopwinkel, e.d.).

#### **4.3.9 Manager**

De manager is verantwoordelijk voor

- ~ de dagelijks gang van zaken van de Raalter Uitdaging.
- ~ de continuïteit en kwaliteit van het werk van de Raalter Uitdaging.
- ~ de planning, organisatie, uitvoer en nazorg van het werk, waaronder:
  - contacten leggen en onderhouden met bedrijven.
  - werven, selecteren en ondersteunen van matchgroepleden

- matchgroep bijeenkomsten organiseren, voorzitten en zorgdragen voor verwerking van alle gemaakte afspraken
- verzorgen PR
- netwerken bezoeken en enthousiasmeren
- serviceclubs werven en behouden voor het werk van de Raalter Uitdaging
- ontwikkelen nieuwe concepten
- organiseren bijzondere projecten (NL doet, Beursvloer e.d.)
- budgetbewaking (ism penningmeester)
- samenwerking met bestaande initiatieven in beide gemeenten
- contacten leggen en onderhouden met Maatschappelijke organisaties
- vertalen van de vragen/wensen naar een aanvraag (ondersteunen aanvragers)
- voorbereiden bijeenkomsten matchgroepen:
  - \* agenda
  - \* bewaken lopende projecten
  - \* aansturen secretaresse(s)
  - \* tussentijdse contacten met jonge honden en aanvragers
  - \* onderhouden en bijwerken website (of aansturen vrijwilliger)
- voorbereiden bestuursvergaderingen (t.b.v. de voorzitter)
  - \* agenda
  - \* verzorgen toelichtingen op div. punten

#### **4.4 Financiën en prestaties**

De Raalter Uitdaging is opgericht eind 2016 en startte haar operationele uitvoering in 2017. In het 2018 en in 2019 zijn er elk jaar meer dan 200 matches gemaakt. Waarbij de maatschappelijke waarde hiervan ruim boven de EUR 60.000 jaarlijks uitkomt.

Daarnaast werven we Founders uit het bedrijfsleven die ieder € 5.000 bijdragen voor minimaal 3 jaar. Daarnaast is het voor bedrijven mogelijk om te sponsoren (€1.000,00 per jaar) of vriend te worden (€100 per jaar). Ook een gemeenschappelijk founderschap vanuit een branche (gezamenlijke klusbedrijven bijvoorbeeld) is mogelijk.

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

In de begroting is opgenomen welke kosten gemaakt moeten worden. Daarin is ook opgenomen voor welke kosten (vrijwel alle) sponsors worden gezocht. Zo wordt de notaris verzocht de stichting gratis op te richten, wordt er huisvesting om niet gezocht, werkt de



vormgever gratis, maakt een accountant gratis jaarstukken op en kan er gratis vergaderd worden bij de aangesloten bedrijven.

De manager van de Uitdaging wordt maximaal 8 uur per week betaald door de Stichting Raalter Uitdaging. Dit om de continuïteit te waarborgen.

Getracht wordt om jaarlijks enkele duizenden euro's te reserveren, eveneens ten behoeve van de continuïteit.

#### **4.5 Communicatie**

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

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

Het communicatieplan wordt separaat opgesteld nadat alle stakeholders hebben besloten tot het oprichten van een Uitdaging. Dit plan wordt afgestemd met de initiatiefgroep en/of het klein comité.

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