PROJECTPLAN
LANSINGERLANDS INITIATIEF

Verplichte bijlage bij de subsidieaanvraag Lansingerlands Initiatief



NAAM INITIATIEF: Kringmarkt

1. ACHTERGROND EN INITIATIEF

Wat is de aanleiding voor het indienen van uw initiatief?

Door de leegstand in Bergschenhoek centrum zijn we op het idee gekomen om een winkel te beginnen anders dan andere winkels, iets dat mensen trekt en betrekt: De Kringmarkt!
Het concept bestaat al in franchise vorm Jouw Marktkraam, maar wij willen op non-profit basis gaan werken. Omdat we in het centrum willen zitten, willen we met alle opbrengsten de huur van het pand bekostigen en met vrijwilligers de winkel gaan draaien.
Lansingerland Initiatief gaf ons het zetje om te gaan onderzoeken of het mogelijk is.
Wij= Eline van den Bos, moeder van 2 zoontjes en werkzaam bij stichting Pameijer en Jakobien Talma, moeder van 3 pubers en werkzaam op de christelijke basisschool De Wiekslag in Bleiswijk. We zijn dus geen ondernemers.

Maak een duidelijke omschrijving van uw initiatief. Wat wilt u gaan realiseren? Wees zo concreet mogelijk en zet alle relevantie informatie in het plan.

De Kringmarkt is een soort winkel waar mensen hun spullen kunnen verkopen in een gehuurd kraampje/stellingkast. Dat kunnen nieuwe, 2e hands of zelf gemaakte spullen zijn. Men richt zijn eigen kraam in en het publiek rekent bij een centrale kassa af.
Het wordt een non-profit winkel waarvoor een stichting opgericht moet worden. Uit ervaringen van winkels met een dergelijk concept (Jouw Marktkraam in Rotterdam en in Ouddorp, en JouWinkel in Dordrecht) blijkt dat het een ontmoetingsplek wordt en krijgt het naast de verkoop ook een sociale functie. Mensen komen langs om hun kraampje bij te werken, doen een bakkie aan de tafel, hebben een kletspraatje of helpen even met een klusje. Ook klanten komen regelmatig terug omdat de winkel iedere week/maand er anders uitziet. Door de steeds wisselende huurders verandert het assortiment constant.
Om de sociale kant uit te werken willen we in de winkel een grote tafel met bv 12 stoelen, wat meteen de mogelijkheid geeft om workshops te geven, leeskringen en knutselmomenten voor verschillende doelgroepen te houden, huurders kunnen er prijskaartjes maken, ruilboeken kunnen even bekeken worden of men kan er gewoon even gaan zitten.

Naast de verkoop van de spullen in de kraampjes zijn er nog activiteiten te bedenken waardoor er meer mensen naar onze Kringmarkt komen:

- een **leeskast** waar mensen een boek dat ze uitgelezen hebben, gratis kunnen ruilen tegen een ander boek.
- een **advertentiebord** met vragen over hulp in de huishouding, een klusjesman, tuinman, computerhulp,…
- een plek waar **gevonden voorwerpen** gebracht kunnen worden
- een **repair-café**, waar mensen hun kapotte spullen kunnen laten repareren, kinderen leren banden plakken ed.
- een **computer/smartphone-vragenuurtje**
- **tussen kunst en kitsch uurtje**, mensen kunnen spullen laten taxeren
- **demonstraties** van oude ambachten of beroepen, hobby's.
- **oplaadpunt voor elektrische fietsen**
- **turn your trash to cash knutselmomenten**
- **taalcafé**

De winkel wordt een plek waar mensen elkaar kunnen vinden als ze iets zoeken, als ze iets nodig hebben of iets te bieden hebben. Dit kan ook niet materieel zijn. De vrijwilligers in de winkel bedienen niet alleen de kassa maar worden ook gastheren en –vrouwen die oog en aandacht hebben voor de mensen die de winkel bezoeken.

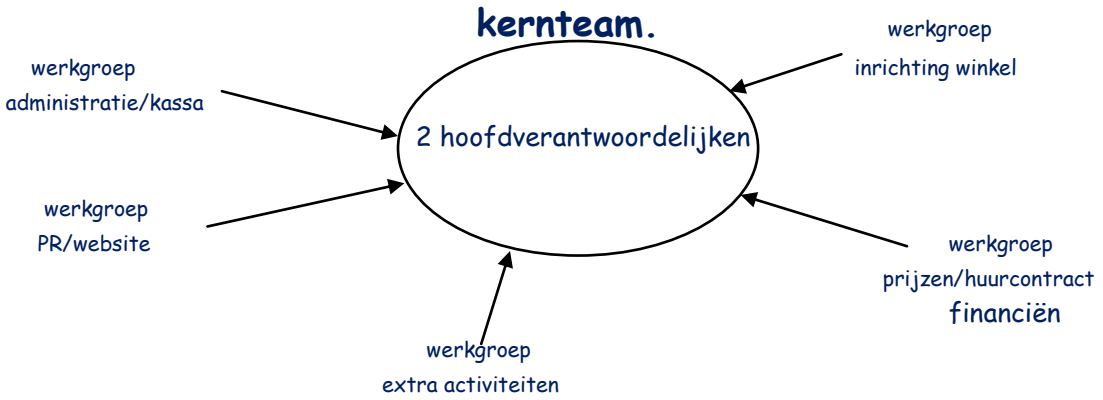
Het pand:

We hopen in eerste instantie met een soort anti-kraakregeling een pand te kunnen betrekken.
We hebben hiervoor contact gehad met de eigenaar/beheerder van sectie 5 in de Vlashoeck, die is positief en heeft een voorstel gedaan voor het gebruik van het pand. (zie bijlage 1: Intentieverklaring sectie 5)
Daarnaast hebben we een bezichtiging gehad in het pand naast de Jumbo. In eerste instantie zouden we er in mogen tegen onkosten (GWL), maar toen waren er ineens partijen die het mogelijk wilden gaan kopen. Uiteindelijk is die koop niet door gegaan en is Huurflex nu aan het onderhandelen voor ons om te kijken of we er toch tegen een flexibele huurprijs in kunnen, mogelijk met ondernemers van de Noorderparklaan erbij? Dit loopt sinds begin maart en daar is op dit moment nog geen duidelijkheid over.

Wie zijn er, naast u, betrokken bij de totstandkoming en uitvoering van uw initiatief?

Het opzetten van het initiatief en alles er omheen doen Eline van den Bos en Jakobien Talma samen. Met de hulp van vrijwilligers gaan we de Kringmarkt verder vorm geven en gaan we de winkel straks draaien.
Om deze vrijwilligers te vinden hebben we in januari oproepen in de verschillende plaatselijke kranten gedaan en daarop hebben we 15 reacties gehad van mensen die als vrijwilliger mee willen denken en helpen. (Verder hebben we daar ook veel

reacties en verzoeken van de andere lezers op ontvangen, waaruit blijkt dat het leeft in Lansingerland!)
Deze vrijwilligers hebben we intussen allemaal al persoonlijk gesproken.
Verder hebben we nog VIP benaderd voor mogelijk meer geïnteresseerde vrijwilligers.
Maandag 15 april is onze eerste teamdag om de vrijwilligers kennis met elkaar en (de kaders van) het concept te laten maken. We willen daarna de verschillende werkgroepen gaan vormen (administratie/kassa, inrichting winkel, prijzen/huurcontract/financiën, PR/website en extra activiteiten) waarbij in iedere werkgroep of Eline of Jakobien deelneemt.



Eline en Jakobien nemen de eindverantwoordelijkheid van de Kringmarkt op zich, gaan over het personeel en sturen de verschillende werkgroepen aan.

De winkel zal uiteindelijk door vrijwilligers gaan draaien. Daarnaast willen we graag mensen betrekken met een afstand tot de arbeidsmarkt (vanwege hun leeftijd, beperking of handicap). Zij kunnen onder begeleiding verkoop/werkervaring opdoen. Dit stukje kan Eline bv. met stichting Pameijer verder vorm gaan geven als de Kringmarkt eenmaal loopt.

Kringmarkt

We noemen het de **Kringmarkt**, omdat er "kring" van kringloop in zit maar ook een letterlijke kring van samen zijn/ontmoeting. "Markt" komt van marktplaats, marktkraam en ook gewoon van markt. In het logo zie je een kringetje dat ook het sociale aspect dekt. De handjes zijn pijltjes die het doorgeven symboliseren (kringloop) en het is geen éénrichtingverkeer. We geven elkaar iets; gemeenschap!

We zijn geen kringloopwinkel want wij bepalen niet de prijzen van de spullen de spullen zijn eigendom van de huurder. Aan het eind van de huurtermijn haalt de huurder zijn spullen weer uit de winkel. Door het vragen van huur, zal de huurder mooie spullen aanbieden om eerder uit de kosten te zijn.
We zullen er ook op toezien dat het een mooie winkel gaat worden waarin alles overzichtelijk en aantrekkelijk wordt aangeboden. Verder willen we erop letten dat er geen alcohol, brandgevaarlijke dingen, pornografische dingen en etenswaar wordt aangeboden.

2. TOEGEVOEGDE WAARDE

Geef aan wat de toegevoegde waarde van uw initiatief voor uw straat, wijk of de gemeente Lansingerland is.

Het zou toch geweldig zijn want als alles werkt dan hebben we volgens ons alleen maar winnaars;

- het is **duurzaam** (spullen krijgen een tweede kans) en
- het heeft een **sociaal aspect** voor zowel de huurders, de bezoekers/kopers als ook voor de vrijwilligers in de winkel! Ook de doelgroepen waar activiteiten voor georganiseerd gaan worden (**bestrijding eenzaamheid**).
- winkel heeft uniek karakter omdat het aanbod per week kan verschillen. Mensen komen voor leuke koopjes, meestal iets dat ze van te voren niet bedacht hadden.
- mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.
- geeft mensen de kans hun producten aan te bieden zonder zelf met hoge kosten van een winkelpand te zitten.
- je geeft mensen de kans geld te verdienen zonder dat je een vreemde aan je deur hebt.
- er komt meer winkelend publiek naar Bergschenhoek, het wordt weer bruisend… wat weer past in het plan om **het centrum van Bergschenhoek te verlevendigen**.

Omschrijf ook wie uw initiatief ondersteunen. Vermeld tenslotte of het initiatief mogelijk weerstand bij anderen kan oproepen.

Ondersteuning:
- andere winkeliers in Bergschenhoek
- inwoners van Bergschenhoek
- inwoners van Lansingerland

Weerstand: bestaande kringloopwinkels in Lansingerland?

3. BEOOGDE LOCATIE

Als uw initiatief de buitenruimte van de gemeente aangaat, geef dan zo concreet mogelijk aan op welke plaats u uw initiatief wilt gaan uitvoeren.

- Het pand naast Bon Chef, sectie 5 van de Vlashoeck (eigenaar Harold IJmker)
  Huur: alleen verbruikskosten van gas, water en licht+ servicekosten.
  Ca 200 vierkante meter
  Zit een keuken en wc in.
  Als er een betalende huurder is binnen 4 weken pand verlaten.

- Het pand naast de Jumbo tegenover Puur (eigenaar: BPD Bouwfonds Property Development, Ewoud Houwink)
  Huur: alleen verbruikskosten elektriciteit.
  Ca 600 vierkante meter
  Nog nooit gebruikt, dus nog helemaal kaal. Geen watervoorzieningen (geen wc/keuken)
  Als er een betalende huurder is binnen 4 weken pand verlaten.

4. KOSTENBEGROTING

U geeft in een deugdelijke begroting een specificatie van de te verwachten kosten van uw initiatief. Denk hierbij bijvoorbeeld aan materiaal- en aanlegkosten, huur en onvoorziene kosten. U voegt ter onderbouwing en verantwoording van deze kosten één of meerdere offertes en prijslijsten van derden toe. In het geval er meerjarenkosten zijn (bijvoorbeeld kosten van beheer en onderhoud), neem dan deze kosten ook op in uw begroting.

NB. Maak zo nodig een toelichting op de begroting, zodat de begroting geen vragen oproept. Bedenk dat de begroting de eerste stap is van de verantwoording als het initiatief uiteindelijk tot stand komt.
De kosten zijn in eerste instantie indicaties geweest (gemaakt op basis van kosten in vergelijkbare winkels in Rotterdam en Dordrecht). Na de pitch werd ons gevraagd offertes op te vragen voor verschillende bedragen. Dit hebben we gedaan, maar omdat dit zo'n omvangrijk project is waar bij erg veel bij komt kijken, is het lastig in dit stadium al precieze bedragen te noemen. Een en ander is afhankelijk van in welk pand we gaan zitten (200 of 600 vierkante meter is nogal een verschil). Bovendien moeten de verschillende werkgroepen nog worden gevormd. In bv de werkgroep administratie/kassa gaan mensen zitten met een administratieve achtergrond en zij weten wat er komt kijken bij het aanschaffen van een kassa, wat er administratief voor nodig is om het voor ons passend en hanteerbaar te krijgen. Het moet een systeem worden dat niet foutgevoelig is (met zoveel verschillende vrijwilligers!) en ook goed door mensen met een beperking te gebruiken is.
De offertes zijn dus nu gewoon opgevraagd met alles erop en eraan. Daarnaast kunnen we misschien met de vrijwilligers ook nog tot goedkopere oplossingen komen, afhankelijk van hun talenten. Te denken valt aan de kraampjes die nog ontworpen moeten worden; goedkoop, praktisch, op meerdere manieren te gebruiken en opklapbaar in geval van opbergen. Of videobeveiliging die mogelijk door onze repair-vrijwilliger aangelegd kan worden?
Verder kunnen we nu niet ingaan op tijdelijke kortingen of mogelijke tweedehandse aanbiedingen. Als we over een paar maanden over gaan tot de werkelijke aanschaf gelden deze aanbiedingen hoogst waarschijnlijk niet meer...
Het leek ons daarom verstandiger om het ruim in te zetten om daarna af te kunnen schalen. We zullen tzt met bonnen, afschriften en rekeningen natuurlijk alles verantwoorden.

N.B. We hebben begrepen dat je ook een kostenpost onvoorziene kosten (20% van de totale begroting) kan opnemen, maar omdat we de begroting (zoals hierboven staat beschreven) ruim hebben genomen, hebben we deze post niet opgenomen.

Kosten:

- éénmalig:	Registratie Stichting	€ 500,00
	Registratie kamer v koophandel	€ 50,00
	aanschaf kramen	€ 8.000,00
	Inrichting (balie, tafel + stoelen, lampen, kasten ed.)	€ 4.000,00
	kassasysteem (Bijlage 2)	€ 4718,00
	pinbetalingssysteem (Bijlage 3)	€ 981,50
	beveiliging (Bijlage 4+5)	€ 7417,10
	Koffiemachine en waterkoker	€ 200,00
	gereedschap Repaircafé	€ 1000,00
	Kantoorartikelen (plakband, schaar, papier, stickers, paperclips ed.)	€ 25,00
	flyers/reclame	€ 100,00
		---------- +
	Startkosten van de winkel	**€ 26991,60**

- maandelijks terugkerend:	GWL pand (GWL) sectie 5*	(€ 700,-p.m.)	€ 8400,00
	Servicekosten sectie 5	(€ 521,50 p.m.)	€ 6258,00
	vergoeding 2 hoofd-verantwoordelijken**	(€ 1000,- p.m.)	€ 12.000,00
	brand/inboedelverzekeringen (Bijlage 9)		€ 453,75
	telefoonaansluiting + internet***	(€ 41,83p.m.)	€ 501,96
	transactiekosten voor pinautomaat****	(€150,- p.m.)	€ 1800,00
			---------- +
			€ 29.413,71

* Kosten van GWL zijn gedateerd uit 2014. (Bijlage 6+7)
** €500 onkosten vergoeding per persoon voor 3 dagen in week werken voor Kringmarkt.
*** internet is nodig voor de kassa (Bijlage 8)
**** transactiekosten voor pinautomaat zijn: € 0,11 per inkomende transactie en € 0,18 per uitbetaling. Ook dit is moeilijk te voorspellen maar in een vergelijkbare winkel kwam dat neer op € 150,00 p.m. Maar misschien willen we met alleen maar pinbetalingen werken en dan wordt dat mogelijk meer.

Begrote kosten voor het hele eerste jaar (berekend in maart '19) € 56.405,31

- variabele kosten:
- beveiligingstickers €0,05 per sticker
  (deze kunnen huurders weer van ons kopen om hun spullen vrijwillig te beveiligen)
- koffie en thee (dit wordt weer uit fooienpot bij koffieapparaat betaald)

N.B. beveiliging tegen diefstal is noodzakelijk omdat diefstal iets van alle tijden is helaas. De huurder moet in de gelegenheid zijn om zijn verkoopwaar te beveiligen met kledingtags of bepaalde stickers. Dit voorkomt de meeste nare discussies indien iets toch verdwenen is.
Verder kan de huurder er ook voor kiezen hele waardevolle spullen middels een foto in zijn kraam te koop aan te bieden.

5. FINANCIERING

U geeft overzichtelijk weer hoe u de begrote kosten (stap 4) gaat financieren. Omdat de gemeente maximaal 50% van de totaalkosten subsidieert, zal ook inzicht gegeven moeten worden hoe de andere helft wordt gedekt. Geef aan of er financiële bijdragen van andere partijen dan de gemeente te verwachten zijn en zo ja, welke partijen dit zijn. Denk hierbij bijvoorbeeld aan sponsoring, crowdfunding, subsidies of een eigen bijdrage. Probeer ook deze bijdragen zo goed mogelijk te onderbouwen.

Maximaal 50% van de kosten	via Lansingerland Initiatief
De rest (mogelijk 100%)	via sponsoring en crowdfunding

(Hiervoor hebben we de Lions club, Stichting DOEN en de postcodeloterij aangeschreven. Verder willen we met de vrijwilligers gaan brainstormen over hoe we dit verder kunnen vorm geven. Persoonlijke benadering vinden we erg belangrijk en met hoe meer mensen we zijn, hoe verder we komen. Daarnaast hebben we iemand die bereid is de andere helft van de kosten sluitend wil maken, mocht sponsoring en crowdfunding niet toereikend zijn. Intentieverklaring hiervoor is bijgevoegd (zie bijlage 10 : intentieverklaring kostenpost dekkend maken Cecile).

N.B. Aanvankelijk kwam de begroting uit op tegen de €50.000. De intentieverklaring van Cecile om de andere helft van de kosten te dekken in de vorm van een lening is daar nog op geënt. Gisteren hoorden wij dat we er ook nog servicekosten bij het pand kwamen (ruim €6000,00 op jaarbasis). Aangezien we inrichting, beveiliging en kassa hoog ingeschaald hebben, zoals eerder uitgelegd, hopen we uiteindelijk toch nog net onder de € 50.000 uit te komen…

Een belangrijke kanttekening:

Mocht de winkel geen doorgang vinden omdat we eerder uit het pand moeten en we geen vervangende ruimte hebben of omdat de winkel na een jaar draaien niet voldoende blijkt aan te slaan waardoor we de kosten bij doorgang niet kunnen gaan dekken, dan zullen we genoodzaakt zijn de stekker eruit te trekken. Gezien de positieve en enthousiaste reacties kunnen we ons dat niet voorstellen maar in dat geval zullen we de aangeschafte spullen (kassa, beveiliging, kramen, kasten, balie, waterkoker, koffieapparaat, gereedschap enz.) verkopen. Met de opbrengst hiervan zullen we eerst de schulden aflossen en daarna wat over is aan de gemeente terug geven. Het is niet de bedoeling om dat in onze eigen zakken te steken!!

Inkomsten:

De opbrengsten zijn afhankelijk van het aantal kraampjes in de winkel. We schatten in dat we in sectie 5 zo'n 60 kraampjes kwijt kunnen. De kraamhuur per week zal neer komen op € 27,50 per week, € 50,00 voor 2 weken of € 85,00 voor 4 weken.

* Opbrengst van de verhuur (aantal kraampjes x huurprijs) is minimaal € 5100,00 per maand. Er vanuit gaande dat alle kramen bezet zijn. (We hebben nu al 21 potentiële huurders)
* Opbrengst van losse dingen verkoop (uit vitrinekast, LP-bak, DVD-kast, op de grond)
* Opbrengst van de reparaties (is nu moeilijk in te schatten).
* Opbrengst van extra activiteiten (workshops, demonstraties,…)
* Eenmalige subsidie voor een repaircafé € 750,00

(* Subsidies als we mensen met een beperking er onder begeleiding kunnen laten werken, is van latere orde. Eerst willen we de winkel draaiende hebben.)

Als we een jaar gedraaid hebben, bekijken we of we met alle opbrengsten de huur van het pand kunnen gaan betalen zodat we er niet meer uit gezet hoeven worden wanneer er een betalende huurder voorbij komt.

6. PLANNING

Wat moet er gebeuren om uw initiatief te realiseren? Geef dit zo nauwkeurig mogelijk aan (in een stappenplan/planning). Neem hierin ook op hoe u met het beheer en onderhoud om zal gaan (indien van toepassing voor uw initiatief).

1) Stap 1: (dec/jan)
Toezegging van een **pand** in anti-kraak/bruikleen te krijgen en oproep voor **vrijwilligers** doen.
(In beide panden bezichtiging gehad en is de onderhandeling gestart met eigenaren of contactpersonen van de betreffende panden.)
Oproepen gedaan in de plaatselijke krantjes voor vrijwilligers.

Stap 2: (febr/mrt)
Verder rond krijgen van het pand. Gesprekken met vrijwilligers.
Nog een oproep voor vrijwilligers, ruimte en spullen in de kranten gedaan.

Stap 3: (april/mei/juni)
Een teamdag organiseren (maandag 15 april) om de vrijwilligers kennis met elkaar en (de kaders van) het concept te laten maken. De verschillende werkgroepen kunnen daarna worden opgericht en het kernteam kan worden gevormd. Daarna kunnen we gaan kijken naar hoe we de winkel gaan inrichten, wat de openingstijden gaan worden en wat we voor huur kunnen vragen, welk kassasysteem, welke vorm van beveiliging ed.

Koningsdag en daarna: reclame gaan maken voor de Kringmarkt:
* Eventuele sponsoren binnen halen, crowdfunding opzetten
* Inventariseren hoeveel huurders we al hebben voor de kraampjes.
* Stemmers overhalen op ons te gaan stemmen.

Stap 4: (juli/aug)
Uitslag Lansingerland Initiatief.
Geld binnenhalen en starten met het inrichten van de winkel (met hulp van vrijwilligers, klusjesmannen, …)

Stap 5: (sept)
Opening van de winkel

Stap 6: (okt t/m mei '20)
Als de winkel loopt dan de extra activiteiten inventariseren en met de werkgroep uitwerken.

Stap 7: (juni '20)
Na een jaar kijken of we uit de kosten zijn (crowdfunding/leningen terug betaald zijn) en bekijken of de winkel kan blijven bestaan in het zelfde pand (tegen betaling van de huur om zo continuïteit te garanderen) of dat we kunnen uitbreiden òf dat we de stekker eruit moeten trekken?

Let op: de subsidieaanvraag Lansingerlands Initiatief inclusief uw uitgewerkte projectplan moet uiterlijk 28 januari 2019 zijn ingediend.