



Samen tegen armoede in Almere: meedoen en zelfvoorzienend

Almere, juli 2016

Inhoudsopgave

[ 1](#_Toc458782852)

[Samen tegen armoede in Almere: meedoen en zelfvoorzienend 1](#_Toc458782853)

[Inleiding 3](#_Toc458782854)

[Uitgangspunten 3](#_Toc458782855)

[Huidige projecten en stand van zaken: 4](#_Toc458782856)

[Naar een nog effectiever aanbod 5](#_Toc458782857)

[Integratie van de projecten onder 1 dak 6](#_Toc458782858)

[Verbreding van de doelgroep om meer aan preventie te kunnen doen 6](#_Toc458782859)

[Meer financiële prikkels voor de klant 6](#_Toc458782860)

[Grotere participatie van de klant bij de projecten 7](#_Toc458782861)

[Meer ondersteuning van de klant 7](#_Toc458782862)

[Financiële zelfstandigheid van de projecten 7](#_Toc458782863)

[Het plan 8](#_Toc458782864)

[Groter pand 8](#_Toc458782865)

[Eerlijker verdeling van het beschikbare 9](#_Toc458782866)

[Budgetten ook voor kleding en meubels 9](#_Toc458782867)

[Aantrekkelijke prijzen 9](#_Toc458782868)

[Kopen boven budget mogelijk 10](#_Toc458782869)

[Participatie 10](#_Toc458782870)

[Preventie 10](#_Toc458782871)

[Rijkere burger kan meehelpen 10](#_Toc458782872)

[Groeipad 10](#_Toc458782873)

[Meerjarenbegroting 12](#_Toc458782874)

[Investeringsbegroting: 17](#_Toc458782875)

# Inleiding

Het VoedselLoket Almere (VLA) en de Projecten van het College van Diakenen van de Protestantse Gemeente Almere (PGA) leveren al meer dan 10 jaar een succesvolle bijdrage aan armoedebestrijding in Almere. De samenwerking tussen de projecten van de PGA en VLA is altijd al intensief geweest. Immers VLA is mede ontstaan op initiatief van de PGA, als onderdeel van de Maatschappelijke Relevante Kerken Almere (MRKA). De projecten van de beide organisaties en de doelgroepen sluiten nauw op elkaar aan.

Hoe succesvol de projecten en de samenwerking ook zijn, het kan nog beter. Nieuwe inzichten en ontwikkelingen roepen om bijstelling van de huidige projecten, integratie en uitbouw in de vorm van een coöperatief project. Waar uiteraard andere deelnemers meer dan welkom in zijn, want samenwerking is voor beide organisaties niet alleen nuttig maar ook noodzakelijk. Daarbij worden de gebruikers uitdrukkelijk ook meegenomen. Zodat uiteindelijk de gebruikers ook gelijkwaardig onderdeel gaan vormen van het project.

We willen effectiever, kostenbesparender en klantvriendelijker worden door al het aanbod onder 1 dak onder te brengen, preventiever door mensen te bereiken waar het water nog niet tot aan de lippen staat en financieel zelfstandig door de bijdragen van cliënten die nog in staat zijn om hun boodschappen (deels) zelf te betalen.

In dit stuk leest u waar we op dit moment staan en waar we in een groeimodel de komende vijf jaar naar toe willen.

# Uitgangspunten

Als leidraad voor de projecten van VLA, de PGA en de MRKA gelden de volgende uitgangspunten:

***Perspectief:***

Alleen diegenen worden geholpen waar er uitzicht is op een zelfstandige financiële toekomst. Naast mogelijkheden om de financiële armslag te vergroten is vooral de intentie van de cliënt om te veranderen en mee te werken aan zijn of haar toekomst doorslaggevend. In de praktijk komt dat neer op het actief meewerken aan toegang tot het wettelijke vangnet en inzet om dit vangnet optimaal te laten werken.

***Preventie:***

Zorgen dat mensen niet aan de onderkant van de samenleving terecht komen voorkomt veel ellende, frustratie en teleurstelling. Vroeg signalering en ondersteuning op maat, waarbij de eigen kracht van de cliënt maximaal benut wordt, zijn daarbij uitgangspunt

***Participatie:***

Een stabiele financiële basis is de helft van het succes. Zingeving en meedoen is de andere helft. Het hebben van een doel in het leven, gewaardeerd en gekend worden is van groot belang om succesvol mee te doen in de maatschappij.

***Samen werken aan de toekomst:***

We nemen de zorgen en problemen van hulpvragers niet over en regelen niet wat die ook zelf kan. We trekken samen op, steeds op basis van eigen verantwoordelijkheid.

***We gaan door totdat het probleem is opgelost:***

We haken niet af bij een teleurstelling of een tegenvaller. Ook als de hulpvrager even niet in staat is de eigen verantwoordelijkheid volledig te nemen, gaan we door. Maar dan wel na het maken van goede afspraken. Daarbij gebruik makend van alle mogelijkheden en de kennis van alle netwerkpartners.

***Niemand uitgesloten:***

We sluiten niemand uit. Dat geldt voor gebruikers van onze voorzieningen, maar ook voor organisaties die de doelstelling onderschrijven. Zeker voor die organisaties die zich inzetten voor de armeren in Almere

# Huidige projecten en stand van zaken:

***VoedselLoket Almere (VLA)***

Het Voedselloket Almere ondersteunt jaarlijks tussen de 1.300 en 1.500 gezinnen met basisboodschappen, kleding, speelgoed en cursussen. Om voor langdurige ondersteuning in aanmerking te komen dient, naast aantoonbare financiële tekorten om in de dagelijkse levensbehoeften te voldoen**,** ook meegewerkt te worden aan een financieel hersteltraject via een professionele hulpverlener. Toegang betekent dat er een op de gezinsgrootte gebaseerd budget beschikbaar is om te winkelen in de VLA-supermarkt, een aantal kledingstukken en speelgoed gratis mee te mogen nemen en deel te nemen aan de (gratis) activiteiten en cursussen. Per jaar wordt rond de € 400.000,-- aan goederen aan de klanten beschikbaar gesteld.

VLA bestaat inmiddels 11 jaar en zorgt met het hersteltraject dat cliënten gemiddeld na 6,5 maand weer van hun eigen geld winkelen in hun eigen supermarkt. De recidive bedraagt minder dan 12%.

De samenstelling van de gezinnen die gebruik maken van VLA wijkt af van de gemiddelde gezinssamenstelling. Bijna de helft van de mensen in de gezinnen die van VLA gebruik maken is jonger dan 18 jaar.

VLA werkt samen met 325 hulpverleners van 96 instellingen.

***Meubel- en WitgoedLoket Almere MWLA (PGA)***

Het Meubel- en WitgoedLoket levert gratis tweedehands meubels, witgoed en klein huishoudelijke artikelen aan personen die dat niet kunnen betalen. Per jaar mogen maximaal 30 artikelen besteld worden, die gratis thuis bezorgd worden bij de cliënten.

Er is een kleine werkplaats waar de ingebrachte artikelen worden schoongemaakt, gecontroleerd en indien nodig gerepareerd.

Per jaar vinden meer dan 2.400 artikelen hun weg naar ongeveer 400 klanten.

Het MWLA werkt samen met 125 hulpverleners van 26 instellingen.

Per jaar wordt omgerekend € 80.000,-- tweedehands waarde aan goederen, aan de klanten geschonken.

***Noodfonds Gezamenlijke Kerken NFGK (PGA/MRKA)***

Het NFGK levert een financiële bijdrage in overbruggingssituaties, waarin de klant bedreigd wordt met beslagen, uithuiszetting of het verwerven van noodzakelijke goederen.

Daarnaast worden kind gerelateerde uitgaven vergoed, zoals schoolkosten en schoolreisjes, voor zover deze niet door andere fondsen vergoed worden en wordt het opknappen of repareren van oude fietsen in de eigen werkplaats of via netwerkpartners gerealiseerd.

Tevens worden cliënten individueel ondersteund bij contacten met instellingen of het aanvragen van uitkering of toeslagen.

Het NFGK keert jaarlijks rond de € 32.000,-- uit aan dik 200 gezinnen en werkt samen met 61 hulpverleners van 26 instellingen.

Het NFGK wordt gedragen door de Protestantse Gemeente, de Parochiële Charitas Instelling van de Bonifatiusparochie, het Zuster Corliesfonds en de diaconie van de Nederlands Gereformeerde/Christelijk Gereformeerde Gemeente .

***Diaconale Opvang Almere DOA (PGA)***

Gezinnen die hun huis kwijtraken door financiële problemen zonder een overwegende andersoortige problematiek kunnen tijdelijk gebruik maken van huisvesting via de DOA.

De DOA beschikt over een unit voor een groot gezin (maximaal 9 personen), een klein gezin (maximaal 3 personen) en twee kamers voor alleenstaanden.

Per jaar streven we naar uitstroom en instroom. Uitstroom volgt pas als er zelfstandige huisvesting gevonden is of een andere passende oplossing.

# Naar een nog effectiever aanbod

Hoe succesvol en effectief de huidige projecten ook zijn en hoe goed de samenwerking ook is: er is nog veel ruimte voor verdere ontwikkelingen zoals:

* ***Integratie van de projecten onder 1 dak***
* ***Verbreding van de doelgroep om meer aan preventie te kunnen doen***
* ***Meer financiële prikkels voor de klant***
* ***Grotere participatie van de klant bij de projecten***
* ***Meer ondersteuning van de klant***
* ***Financiële zelfstandigheid van de projecten***

## Integratie van de projecten onder 1 dak

Alle projecten zijn feitelijk bedoeld voor dezelfde doelgroep, de minima in Almere. Zowel voor die doelgroep als voor het afstemmen van het aanbod en de te nemen acties is het handig om de projecten zoveel mogelijk te concentreren. Gezamenlijke registratie en het leveren van maatwerk door 1 plan en 1 aanpak lukt alleen als de lijnen kort en duidelijk zijn. Ook is het eenvoudiger om binnen 1 systeem klanten te stimuleren tot actieve deelname aan en te volgen tijdens het hersteltraject

## Verbreding van de doelgroep om meer aan preventie te kunnen doen

De gebruikers van alle projecten bevinden zich in een acute overlevingsfase. Feitelijk gaat het om de 10% allerarmsten van de minima in Almere. Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt dat gedragsverandering en motivatie in een onstabiele en onzekere levensfase een veel lagere prioriteit hebben dan de drang om te overleven.

Te vaak raken klanten na een kortdurende interventie buiten beeld. Bouwen zou kunnen in de fase voordat de allerhoogste nood aan de man/vrouw is of nadat die fase succesvol is afgesloten. Het eerste zal tot een kleiner beroep op het vangnet leiden en het tweede tot een duurzame en succesvollere participatie in de samenleving.

Daarom willen we graag ook met de andere 90 % van de minima in contact komen. Om erger te voorkomen en ze te wapenen tegen afglijden.

## Meer financiële prikkels voor de klant

Tot nu toe werkt alleen de VLA-supermarkt met een budget. Dat levert naast prijsbewustheid ook regie voor de klant en keuzebewustheid op.

In alle andere projecten wordt met gratis goederen en diensten gewerkt.

In de nieuwe opzet zullen alle goederen en diensten geleverd worden met een budget al dan niet met een eigen bijdrage. Meewerken in een project levert een extra budget of een lagere eigen bijdrage op. Daardoor wordt niet alleen de participatie bevorderd, maar wordt ook duidelijk dat inzet van de eigen mogelijkheden en vaardigheden voordeel oplevert.

## Grotere participatie van de klant bij de projecten

Tot nu wordt in de projecten gewerkt met ongeveer 1000 vrijwilligers, die voor 99 % geen gebruik maken van het aanbod. Een indrukwekkend aantal waar we heel trots op zijn.

Klanten participeren nauwelijks in de projecten. Alleen bij de Voedseltuin en de Supermarktacties van VLA.

We willen graag dat dat verandert. Daarom is het plan om in alle projecten ook cliënten mensen uit de doelgroep in te zetten voor het verwezenlijken daarvan. Dat zal gestimuleerd worden door extra korting en een verhoging van het standaardbudget. Immers zoals al eerder vastgesteld is een zinvolle dagbesteding voorwaarde voor een gestage klim op de maatschappelijke ladder en een blijvende bijdrage aan de samenleving als betaald werk (nog) niet bereikbaar is.

## Meer ondersteuning van de klant

Om binnen het wettelijk vangnet te passen moeten mensen voldoen aan een aantal basisvoorwaarden. Het moet duidelijk zijn waar ze wonen of verblijven en er moet een vorm van inkomen zijn.

Mensen die dat ontberen zijn grofweg in te delen in drie categorieën: de vechters, de bevriezers en de vluchters.

Vechters lopen vaak vast in de bureaucratie. Bevriezers zijn zodanig lamgeslagen dat ze niet in staat zijn iets te regelen of aan te pakken. Vluchters ontkennen hun situatie en zijn vaak ook binnen de projecten onbereikbaar.

Wetenschappelijk onderzoek heeft aangetoond dat vaardigheden zoals planning en overzicht slinken naarmate de persoonlijke omstandigheden nijpender worden.

Daarom willen we graag met een interventieteam starten voor de eerste twee genoemde groepen. In de praktijk blijkt dat hun situatie schrijnender wordt en een langere periode in beslag neemt als het regelen van een woon/postadres en het verwerven van inkomen en het krijgen van toeslagen niet wil vlotten.

Daarom willen we dat proces bevorderen door mensen aan te pakken en te begeleiden tot het moment waarop aan de basisvoorwaarden van opname in het wettelijk vangnet voldaan is.

Dat moet een gezamenlijk team worden, waarin alle aspecten van de gezinssituatie aandacht krijgen om zo snel mogelijk tot herstel van een gezonde gezinssituatie te veroorzaken.

## Financiële zelfstandigheid van de projecten

Alle projecten zijn afhankelijk van subsidie of externe ondersteuning. Die subsidies en ondersteuning staan al jaren onder druk. Teruglopende inkomsten en bezuinigingen zijn niet van de lucht. Altijd is het voor de projecten vechten om het voortbestaan. Effectiviteit en succes blijken niet doorslaggevend.

Alle projecten worden tot nu toe gedragen door de Almeerse samenleving, het bedrijfsleven, de gezamenlijke kerken en de burgerlijke gemeente. En daar zijn we dankbaar voor.  
Toch willen we groeien naar een businessmodel waarin de projecten kunnen draaien zonder externe bijdragen en subsidies. De sleutel daarvoor ligt volgens ons in kostenbesparing door maximale samenwerking, inkoop en management gecombineerd met het laten meebetalen van de meer draagkrachtigen aan de kosten van gratis ondersteuning en de vaste lasten. Dat moet in onze visie kunnen door het vragen van eigen bijdragen en het openstellen van de projecten aan meer draagkrachtigen tegen betaling.

# Het plan

Om onze ambitie vorm te geven zijn een groot aantal stappen en een aantal grote stappen noodzakelijk, waarbij financiële hulp van buitenaf onontbeerlijk is. Hieronder de belangrijkste horden die genomen moeten worden.

## Groter pand

Tot nu vinden de projecten hun plek op 7 locaties verspreid over Almere met een oppervlakte van rond de 500 m2. Logistiek en vervoer technisch lastig en kostbaar.

De groei en samenvoeging van de projecten vereist een groter pand op 1 adres.

Om dat te realiseren is een pand nodig met rond de 1.200 m2 vloeroppervlakte voor het gebruikersaanbod en rond de 300 m2 voor kantoor, bespreek en cursusruimten.

De verdeling is als volgt:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Omschrijving | Nu beschikbaar in m2 | Ideaal |
| Supermarkt | 90 | 200 |
| Kleding | 40 | 100 |
| Klein huishoudelijk | 10 | 60 |
| Meubels- en witgoed | 150 | 300 |
| Werkplaats | 15 | 100 |
| Opslagruimte voedsel/kleding | 40 | 150 |
| Cursusruimte | 0 | 80 |
| Kantoorruimte | 100 | 250 |
| Bespreekruimten | 0 | 80 |
| Vergaderzaal | 20 | 80 |
| Ontmoetingsruimte cliënten | 6 | 75 |
| Totaal | 471 | 1475 |

Een marktconforme huurprijs voor een dergelijk pand is € 75.000,-- tot € 80.000,-- per jaar.

Wij zijn er van overtuigd dat met medewerking van het Almeerse bedrijfsleven een dergelijke pand voor € 50.000,-- per jaar beschikbaar moet kunnen zijn*. En dat hebben we gevonden!*

Dat betekent een relatief kleine verhoging van € 12.000,-- ten opzichte van de huidige huur van ruim € 33.000,--.

Uiteraard moet er het nog het nodige verbouwd worden in het nieuwe pand waarom de eigen middelen tekort schieten.

## Eerlijker verdeling van het beschikbare

Tot nu toe krijgt iedereen die binnen de normen van VLA valt een gelijk budget voor het halen van de eerste levensbehoeften. Het maakt niet uit of er sprake is van totaal geen inkomen of een besteedbaar bedrag dat net onder de norm valt.

Uiteraard moeten mensen die (bijna) niets te besteden hebben nog steeds het volledige budget gratis beschikbaar krijgen. Maar voor degenen die nog bestedingsruimte hebben is een eigen bijdrage een prikkel om zo snel mogelijk weer op eigen benen te staan.

Naarmate het beter gaat met de klant zal de eigen bijdrage toe gaan nemen, zoals uit onderstaand schema blijkt.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Netto besteedbaar per maand tot | | | |
| Basis | Extra volwassene | Extra kind | Korting |
| 50 | 20 | 15 | 100 |
| 100 | 40 | 30 | 80 |
| 175 | 60 | 50 | 50 |
| 190 | 70 | 60 | 30 |
| 205 | 80 | 70 | 15 |
| 215 | 90 | 80 | 5 |
| >215 | >90 | >80 | 0 |

Een paar voorbeelden:

Een gezin met twee kinderen mag gratis winkelen bij een vrij besteedbaar bedrag tot € 100,-- per maand. Is er minder dan € 200,-- euro, maar meer dan € 100,-- dan is de eigen bijdrage 20 %. Als het vrij te besteden bedrag hoger ligt, maar lager dan € 335,-- dan krijgt het gezin een korting van 50 %.

## Budgetten ook voor kleding en meubels

Tot nu wordt alleen in de supermarkt gewerkt met beschikbare budgetten. Bij kleding en meubels en witgoed wordt gewerkt met maximum aantallen per maand of jaar. Om de prijsbewustheid te vergroten en onnodig gebruik tegen te gaan zal ook bij deze onderdelen gewerkt gaan worden met budgetten en eigen bijdragen. Daarmee introduceren en stimuleren we het maken van keuzes en het gevoel van regie en zelfstandigheid van onze cliënten.

## Aantrekkelijke prijzen

De levensmiddelen worden op dit ogenblik verkocht tegen de prijs van een vergelijkbaar AH huismerk product. De huidige budgetten zijn daar op gebaseerd.

Om bij het leveren van een eigen bijdrage door de cliënten een voor hen interessant aanbod te hebben zullen de prijzen rond de 20% lager moeten liggen. Uiteraard heeft dit consequenties voor de budgetten die navenant verlaagd zullen worden.

Met de aantrekkelijke prijzen willen we zoveel mogelijk mensen uit de doelgroep aan ons binden om ze het preventieaanbod actief te kunnen aanbieden.

## Kopen boven budget mogelijk

Bij overschrijding van het budget blijft het mogelijk om gebruik te maken van het aanbod, tegen de geldende aantrekkelijke prijzen.

## Participatie

Meedoen loont. Als iemand uit de doelgroep zich inzet voor het werk in de organisatie levert dat voordelen op. Of een korting op de aangeboden goederen of een verhoging van het budget. Welke maatregel het meest effectief is wordt op dit moment onderzocht. Een combinatie van beiden is uiteraard ook mogelijk. Daarbij zal de mate van inzet zich ook vertalen in de grootte van de te genieten voordelen.

## Preventie

Voor iedereen die binnen de criteria van een van de voorzieningen valt is er een ruim aanbod van spreekuren (bijv. advocaten), cursussen (bijv. orde in je leven) en ondersteuning (bijv. het interventieteam), waardoor een armoedeval voorkomen of effectief bestreden wordt.

## Rijkere burger kan meehelpen

Op termijn willen we de projecten openstellen voor alle Almeerse burgers die zich aanmelden. Daarmee zorgen we dat de rijkere burger de mogelijkheid krijgt de armeren te ondersteunen door het winkelen zonder korting, het kopen van meubels, witgoed en kleding tegen de gangbare tweede hands prijs en het gebruik maken van de restaurantvoorziening.. Daarbij zal wel in het oog gehouden worden dat tenminste 80% van de beschikbare middelen aan de doelgroep ten goede komt en niet meer dan 20% commercieel ingezet wordt.

# Groeipad

Een project als dit kan niet in 1 keer neergezet worden. Daarom beslaat het traject ook een periode van drie jaar. Daarna is er sprake van financiële zelfstandigheid.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Jaar** | **Maand** | **Projectonderdeel** | **klanten op jaarbasis** |
| **2016** | 9 | Ombouw MWLA naar budgetten en inrichten MWLA kassa | nvt |
| **2016** | 10 | Inrichten werkplaats en opbouw voorraad | nvt |
| **2016** | 11 | Verhuizing VLA naar nieuw pand | nvt |
| **2017** | 1 | Invoeren nieuwe prijzen en aanpassen budgetten | 1280 |
| **2017** | 6 | Uitgestroomde klanten kunnen 3 maanden winkelen tegen 50 % eigen bijdrage | 1700 |
| **2018** | 1 | Invoeren nieuwe budgetten en eigen bijdragen tot € 190,-- per maand\* | 2500 |
| **2019** | 1 | Herijken budgetten en uitbreiding toegang tot € 215,-- per maand | 3500 |

# Meerjarenbegroting

Om financieel zelfstandig te worden is het nodig om te groeien in het aantal gebruikers van de projecten. Zoals uit onderstaande meerjarenbegroting blijkt is externe ondersteuning nodig gedurende 3 jaar om in 2020 tot een positief resultaat te komen.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Omschrijving  Inkomsten | Jaarrekening 2015 | Begroting 2016 | Begroting 2017 | Begroting 2018 | Begroting 2019 |
| Subsidie Gemeente Almere | 105.000 | 95.000 | 75.000 | 75.000 | 50.000 |
| Nog te financieren | - | - | 89.586 | 37.226 | 3.961 |
| Opbrengst VLA Cadeauwinkel | 9.236 | 10.000 | 12.500 | 12.500 | 12.500 |
| Opbrengst Kledingactie | 5.695 | 6.000 | 6.000 | 8.000 | 10.000 |
| Giften particulieren | 28.337 | 30.000 | 32.500 | 35.000 | 37.500 |
| Bijdragen instellingen en bedrijven | 14.496 | 65.000 | 40.000 | 42.500 | 45.000 |
| Giften in de vorm van Goederen | 182.171 | 200.000 | 250.000 | 270.000 | 270.000 |
| Giften PGA/MRKA | 14.994 | 18.750 | 24.750 | 27.750 | 30.750 |
| Bijdragen scholen | 2.226 | 2.250 | 2.500 | 2.500 | 2.500 |
| Opbrengsten verkoop goederen | 4.560 | 4.750 | 5.000 | 5.000 | 5.000 |
| Opbrengst Supermarktacties | 611 | 650 | 650 | 650 | 650 |
| Vergoeding gebruik antwoordnummer | 24 | 24 | 50 | 50 | 50 |
| Vergoeding gebruik kantoor | 4.713 | 4.713 | 4.800 | 4.800 | 4.800 |
| Vergoeding gebruik bedrijfsauto's | 8.636 | 8.000 | 8.000 | 8.000 | 8.000 |
| Opbrengsten statiegeldacties | 3.170 | 1.500 | 1.500 | 1.500 | 1.500 |
| Werkervaringsplaats/Dagbestedingsvergoeding | - | 500 | 5.000 | 10.000 | 10.000 |
| Bijdrage clienten voor geleverde diensten/goederen | - | - | 55.125 | 291.735 | 586.618 |
| Opbrengst verkoop meubels | - | 500 | 4.000 | 5.000 | 6.000 |
| Totaal | **383.869** | **447.637** | **616.961** | **837.211** | **1.084.829** |
|  |  |  |  |  |  |
| Uitgaven |  |  |  |  |  |
| Gebruikt budget door klanten | 274.795 | 302.000 | 446.250 | 656.250 | 891.118 |
| Personeelslasten |  |  |  |  |  |
| Lonen en salarissen | 43.147 | 45.000 | 47.500 | 50.000 | 50.000 |
| Sociale lasten | 8.071 | 8.100 | 8.100 | 8.100 | 8.100 |
| Pensioenlasten | 5.141 | 5.100 | 5.100 | 5.100 | 5.100 |
| Vrijwilligers vergoedingen | 10.420 | 10.000 | 15.000 | 20.000 | 30.000 |
| Huisvestingslasten |  |  |  |  |  |
| Huur | 33.247 | 35.000 | 45.000 | 47.500 | 50.000 |
| Gemeentelijke belastingen | 1.039 | 1.100 | 2.000 | 2.000 | 2.000 |
| Onderhoud gebouwen | 78 | 300 | 500 | 500 | 500 |
| Onderhoud inventaris | 551 | 600 | 1.200 | 1.200 | 1.200 |
| Energie | 2.309 | 4.000 | 7.000 | 7.000 | 7.000 |
| Water | 380 | 400 | 600 | 600 | 600 |
| Overige lasten (alarm/ongedierte/veiligheid) | 173 | 200 | 400 | 400 | 400 |
| Kantoorlasten |  |  |  |  |  |
| Kantoorkosten | 1.410 | 1.400 | 1.600 | 1.600 | 1.600 |
| Drukwerk | 1.818 | 1.500 | 1.600 | 1.600 | 1.600 |
| Abonnementen/contributies | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 |
| Systeeemonderhoud | - | 500 | 500 | 500 | 500 |
| Antwoordnummer | 211 | 211 | 211 | 211 | 211 |
| Telefoon/internet | 2.948 | 3.000 | 4.500 | 4.500 | 4.500 |
| Lasten vervoermiddelen |  |  |  |  |  |
| Onderhoud | 2.706 | 3.500 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Verzekeringen | 2.381 | 2.100 | 2.500 | 2.750 | 3.000 |
| Brandstof | 5.689 | 6.000 | 6.000 | 6.000 | 6.000 |
| Belastingen | 3.295 | 3.300 | 3.300 | 3.300 | 3.300 |
| Fondswervings/voorlichtingslasten |  |  |  |  |  |
| Actiemateriaal | 87 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Promotielasten | 291 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Representatielasten | - | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Curssussen |  |  |  |  |  |
| Huur cursusruimten | 1.000 | 1.000 | - | - | - |
| Kosten lesmateriaal | 500 | 750 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| Vervoersvergoeding cursisten | 80 | 100 | 200 | 200 | 200 |
| Vergoeding trainers | 500 | 500 | 750 | 750 | 750 |
| Voedseltuin |  |  |  |  |  |
| Gereedschappen en materialen | 1.100 | 250 | 200 | 200 | 200 |
| Zaaigoed | 415 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| Afschrijvingen |  |  |  |  |  |
| Inventaris | 1.155 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| Vervoermiddelen | 5.576 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 |
| Algemene Lasten |  |  |  |  |  |
| Accountantskosten | 2.500 | 2.500 | 2.500 | 2.500 | 2.500 |
| Verzekeringen | 828 | 900 | 1.200 | 1.200 | 1.200 |
| Overige algemene lasten | 851 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| rentelasten-rentebaten | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Overige algemene lasten eenmalig | -1.315 | - | - | - | - |
| Totaal | **414.027** | **447.561** | **616.961** | **837.211** | **1.084.829** |
|  |  |  |  |  |  |
| Verlies/winst | -30.138 | 76 |  |  |  |

# Investeringsbegroting:

Om het beoogde pand gebruiksklaar te maken zijn diverse relatief kleine aanpassingen nodig. Hieronder een schatting van de verbouwingskosten. Een deel van deze kosten neemt het Almeerse bedrijfsleven en Kiwanis voor hun rekening. Voor de realisatie van het resterende deel rekenen we op externe fondsen.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Investeringsbegroting | 2016 | 2017 |
| Kosten |  |  |
| Plaatsen wanden/bouwkundige voorzieningen | 10.075 |  |
| Aanpassen winkelvloer 230 m2 | 20.959 |  |
| Aanpassen elektra/uitbreiding groepen/lichtstraat | 12.150 |  |
| Inrichten werkplaats | 2.000 |  |
| Gereedschap werkplaats | 3.000 |  |
| Netwerkkabels aanleg & aanschaf | 2.000 |  |
| Pantry/stelpost | 3.816 |  |
| Meubilair/tafels en stoelen | 1.500 |  |
| Aanschaf extra koeling/vriezer | 4.000 |  |
| Uitbreiding kassa, meubel en software |  | 2.500 |
| 3 maanden dubbele huur | 11.250 |  |
| Totaal | 59.500 | 2.500 |
|  |  |  |
| Dekkingsplan |  |  |
| Almeers bedrijfsleven | 10.000 | 2.500 |
| Publieksgiften | 4.000 |  |
| Rabobank | 500 |  |
| Nog te financieren | 45.000 |  |
| Totaal | 59.500 | 2.500 |