



# Methodiek: Van onderop bouwen aan organisatiedoelen

Auteur: Tim 's Jongers

Eerste publicatie: 1 oktober 2016

Laatste update: 28 juni 2018

## Inhoud

### Vooraf

Voor wie is het bedoeld?

Hoe gaat het in zijn werk?

### De methodiek

1. Positie in de samenleving
2. Bereik van Klanten
3. Hedendaagse situatie
4. Wat is de gedroomde toekomstige situatie?
5. Opstellen van prioriteiten en benodigdheden

# Van onderop bouwen aan organisatiedoelen

## Vooraf

Deze methodiek heeft als doel organisaties in staat te stellen om van onderop te bouwen aan een goede samenwerking tussen bestuur en de organisatie als geheel. De voorafgaande visie is dat een bestuur faciliterend moet zijn voor een organisatie, want het echte werk gebeurt door vrijwilligers. Wanneer het bestuur en de vrijwilligers op dezelfde lijn zitten, kan men werken aan een gezamenlijke visie waarbij de verwachtingen naar elkaar toe helder en uitgesproken zijn. Dit is handig om samen uit te dokteren waar u - bijvoorbeeld - volgend jaar met de organisatie naar toe wil.

## Voor wie is het bedoeld?

De methodiek kan gebruikt worden voor alle vrijwilligersorganisaties, maar in het bijzonder voor organisaties die werken met verschillende afdelingen of autonome units. Het is aan te raden dat elke afdeling afzonderlijk het model doorloopt, dit geldt ook voor het bestuur als zijnde een autonome unit.

## Hoe gaat het in zijn werk?

Iedere afdeling of unit binnen de organisatie doorloopt zelfstandig de methodiek. Dit kan in samenwerking met bestuursleden en/of andere units, maar dat is geen vereiste. De methodiek bestaat uit vijf onderdelen die afzonderlijk moeten worden behandeld, maar wel een geheel vormen. Wanneer de afdelingen de methodiek hebben doorlopen zijn de wensen voor - bijvoorbeeld - het komende jaar bekend. Vanuit alle modellen samen kunnen dan de wensen richting bestuur helder verwoord worden. Zo weet het bestuur wat er van haar verwacht wordt, waar ze de ambities moeten bijstellen en welke middelen ze moeten inschakelen. Eens overeenstemming bereikt tussen de afdelingen en het bestuur, kan de organisatie als geheel werken om de afgesproken doelen te bereiken, maar belangrijker nog, men kan van elkaar leren en elkaar ondersteunen!

Ga als volgt te werk. Werk per afdeling de antwoorden gezamenlijk uit op een groot vel papier, flipboard, whiteboard, etc. Gebruik per deel een nieuw vel om het overzicht te bewaren. In deel 5 van de methodiek wordt gevraagd terug te kijken op de antwoorden opgegeven in de eerste vier delen. Dat vormt de prioriteitenlijst.

## De methodiek

De methodiek bestaat uit vijf delen, te weten:

Deel 1. Positie in de samenleving

Deel 2. Bereik van de klanten

Deel 3. Hedendaagse situatie

Deel 4. Gedroomde toekomstige situatie

Deel 5. Opstellen prioriteiten en behoeften

De vijf delen zullen nu afzonderlijk besproken worden. Onder ieder deel vindt u een voorbeeld van een echt bestaande bewonersorganisatie. Het was de afdeling Buurtinterventieteam (BIT) die de methodiek heeft doorlopen.

## Deel 1. Positie in de samenleving

De afdeling die samenkomt beantwoordt in eerste instantie de volgende vragen:

1.1 Wie zijn momenteel onze klanten?

Dit heeft betrekking op de mensen die de organisatie rechtstreeks bedient met de activiteiten.

1.2 Wie zijn momenteel onze niet-klanten, maar hebben wel baat bij onze activiteiten?

Dit heeft betrekking op de groep die kan worden toegevoegd aan de klantenkring.

1.3 Wie beschouwen we momenteel als onze partners?

Dit gaat over de betrokkenen die ondersteuning bieden bij de activiteiten of hier aan deelnemen.

### TIP:

Maak per vraag een apart kader op een whiteboard/groot blad. Zet deze kaders naast elkaar.

Bij het Buurtinterventieteam zagen de antwoorden op de bovenstaande vragen er als volgt uit:

1.1 Klanten:

- Bewoners (ervaren én veroorzaken: overlast)
- Winkeliers: zelfstandigen
- Politie: wordt voorzien van informatie

1.2 Niet-klanten:

- Maatschappelijke instellingen
- Scholen
- Hangjongeren

1.3 Partners:

- Winkeliers (-vereniging)
- Interne partners zoals de Buurtcommissies
- Politie: wijkagenten en landelijk
- Gemeente Den Haag

## Deel 2. Bereik van de klanten

Hoe bereikt u de klanten van de afdeling? Denk hierbij aan zichtbaarheid, telefonische beschikbaarheid, social media, etc.

Het Buurtinterventieteam bereikt haar klanten op de volgende manier:

- Wandelingen door straten op donderdagen
- Herkenbare kleding; opvallende jas met opschrift
- Via contacten bij de winkeliersvereniging
- Via een op een contact door aanspreken van bewoners
- Via acties; witte schoentjes

### Deel 3. Hedendaagse situatie

Beschrijf hier de hedendaagse situatie. Stel uzelf daarbij de volgende vragen:

3.1 Welke taken worden er momenteel opgenomen?

3.2 Wat zijn onze sterke punten?

3.3 Wat zijn onze zwakke punten?

De antwoorden van het Buurtinterventieteam (BIT) waren als volgt:

3.1 Taken:

- Bijdragen leveren aan de veiligheid in de buurt; melding doen bij politie
- Nethed bewaken en ongeregelheden doorgeven aan gemeente
- Zorgen voor een leefbare buurt

3.2 Sterke punten:

- Er wordt veel werk verzet met een klein team
- Samenwerking met partners loopt heel goed
- Onderlinge samenwerken verloopt goed

3.3 Zwakke punten:

- Nog te weinig herkenbaarheid
- Weinig erkenning voor het werk
- Er wordt risico gelopen door deelnemers aan het BIT

## Deel 4. Gedroomde toekomstige situatie

Hier beschrijft u de situatie zoals u die wil zien op een later moment. In dit voorbeeld gaan we uit van de situatie die men wil zien in het komende jaar. Stel uzelf hierbij de volgende vragen:

4.1 Welke kansen ziet u voor die periode?

Waar wilt u graag naartoe werken?

Welke nieuwe activiteiten wilt u ontplooiën?

4.2 Welke bedreigingen ziet u voor die kansen?

Wat moet er geregeld worden om dit goed te doen verlopen?

Wat moet men extra in de gaten houden?

### TIP:

De zwakke punten ingevuld bij **deel 3 Hedendaagse Situatie** kunnen misschien kansen zijn voor de toekomstige situatie. Denk hierbij ook aan **deel 1 De Positie in de Samenleving**. Immers, nieuwe kansen kunnen nieuwe klanten of een beter partnership met zich meebrengen.

De antwoorden van het Buurtinterventieteam op de vragen m.b.t. kansen en bedreigingen:

4.1 Kansen:

- De wandelrondes ook uitbreiden naar zaterdag; versterking partnership met winkeliers.
- Interventies voor eenzaamheidsbestrijding toevoegen aan de taken; kan bijdragen tot meer erkenning alsook eenzame ouderen als nieuwe klanten -> brengt misschien welzijn/zorg als nieuwe partner met zich mee.
- Betere herkenning door bijvoorbeeld partnership met politie in termen van materiaal ontvangen.

4.2 Bedreigingen:

- De buurt wordt steeds diverser, waardoor het moeilijker wordt contact te leggen met nieuwe bewoners
- Vrijwilligers zijn niet uitgerust op nieuwe uitdagingen; bijvoorbeeld verwarde personen aanspreken op gedrag
- Materiaal is aan vervanging toe



## Deel 5. Opstellen van prioriteiten en benodigdheden

In dit deel selecteert u de prioriteiten voor de toekomstige situatie. U combineert hiervoor de antwoorden op de vragen uit de eerste vier delen. Loop dan ook voor iedere prioriteit die u kiest de eerste vier delen opnieuw door. Definieer bijvoorbeeld de nieuwe klanten en mogelijke partners. Houd uiteraard ook rekening met de voortzetting van de hedendaagse situatie! Dit deel vormt daarmee het afsluitende deel van de methodiek. Het resultaat is per deelnemende afdeling een prioriteitenlijst en lijst met benodigdheden.

De antwoorden van het Buurtinterventieteam (BIT) waren als volgt:

Prioriteiten met daarvoor de benodigdheden:

- Op zaterdag lopen; meer vrijwilligers werven.
- Nieuwe partners aanspreken voor samenwerking (gegadigden zijn de winkeliers).
- Cursussen aanbieden aan de vrijwilligers via vrijwilligersacademie of via politie in kader van partnerships.
- Meer communicatie op poten zetten, zowel voor potentiële vrijwilligers als (h)erkenning; samenwerking met bedrijf in kader van Maatschappelijk Betrokken Ondernemen (MBO).
- Werken aan meer erkenning; logo ontwerpen en werken in uniforme kleding, bewustzijn creëren bij partners en bewoners omtrent noodzaak van het BIT, meldingen en interventies van het BIT inzichtelijk maken bij gegadigden; social media, politieverlag, website bewonersorganisatie,...
- Bewaking van de kerntaken en professionalisering.
- Meer sponsoring opzoeken voor nieuw materiaal en/of gericht aanspreken van partners op behoeften.
- Vrijwilligers werven voor bestaande taken, draaiboek ontwikkelen voor inwerken nieuwe vrijwilligers en aanbieden van relevante (en gratis) cursussen via vrijwilligersacademie.
- Opstellen van waarderinginstrumenten voor vrijwilligers.
- Partners engageren en behoeften ophalen om samenwerking te stimuleren.

Het bovenstaande kader geeft nu de prioriteitenlijst weer alsook wat het BIT ervoor nodig heeft. Als iedere afdeling dit heeft gedaan, kunt u de prioriteiten naast elkaar leggen en op zoek gaan naar overlapping. Daar waar er gaten blijven, kunt u samen met het bestuur bespreken wie wat op zich kan nemen. Vanuit het voorbeeld van het BIT kan het bestuur bijvoorbeeld het gesprek aangaan met partners, bedrijven aanspreken in het kader van MBO, vrijwilligersvacatures plaatsen (ook voor andere afdelingen) enzovoort.

# PEP in het kort

PEP staat voor Participatie Emancipatie Professionals en is het kenniscentrum voor maatschappelijke organisaties in Den Haag. PEP doet onderzoek, verbindt, adviseert en traint. Maakt u zich sterk voor participatie, zorg of welzijn? PEP Den Haag is uw verbindende schakel.

Downloaden:

<http://www.pepdenhaag.nl/kennisbank/methodiek-van-onderop-bouwen-aan-organisatiedoelen>

Contactpersoon:

Tim 'S Jongers

[T.sjongers@pepdenhaag.nl](mailto:T.sjongers@pepdenhaag.nl)

Auteur:

Tim 'S Jongers



**Bezoekadres**

Riviermarkt 2

2513 AM Den Haag

[info@pepdenhaag.nl](mailto:info@pepdenhaag.nl)

[www.pepdenhaag.nl](http://www.pepdenhaag.nl)