



# SOCIALE VERDIEN- MODELLEN



Het uitvoeren van een groen buurtproject kan zo goedkoop en zo duur als jullie zelf willen. Met planten die burens over hebben, met zaad dat je zelf verzamelt en gereedschap dat je al in huis hebt kom je een heel eind. Willen jullie potgrond, zaden of planten kopen? Of stenen, hout en gereedschap? Dan is er budget nodig. Gelukkig zijn er verschillende manieren om aan geld te komen. Deze factsheet helpt je op weg met een aantal ideeën!

## GELD VERDIENEN, MAG DAT WEL?

Zorgen voor voldoende financiële middelen is voor alle groene buurtprojecten belangrijk. Veel projecten starten met behulp van (eenmalige) subsidies. Om jouw project te kunnen continueren is het goed om na te denken over het vervolg. Maar een sociaal, groen buurtproject dat geld verdient? Dat is soms een ethisch dilemma dat weerstand oproept. Toch is het wel zo prettig zelf grip te hebben op de inkomsten en zo het project te kunnen blijven draaien, onafhankelijk van subsidies of giften. Deze factsheet gaat in op manieren om met jullie project zelf geld te verdienen. Informatie over fondsen, subsidies en crowdfunding kan je vinden in de factsheet 'Financiering van groene buurtprojecten'. Een sociaal verdienmodel houdt rekening met vaste en variabele kosten en opbrengsten en gaat uit van omzet uit een product of dienst die tegelijk maatschappelijke of sociale waarde vertegenwoordigt. Het is belangrijk dat de uiteindelijke opbrengsten hoger zijn dan de kosten. Zo kunnen jullie volgend jaar uitbreiden, een nieuwe activiteit starten, opnieuw zaden inkopen of bepaalde gereedschappen vervangen.

## VERKOOP VAN EIGEN PRODUCTEN

Een mogelijkheid is de verkoop van eigen groenten, fruit of planten. Deze verkoop kan variëren van eenvoudige seizoensgebonden stalletjes aan de weg tot aan complete 'boerderijwinkels'. De overheid stelt regels aan de verkoop en verwerking van producten. Volgens de Warenwet is het verplicht een HACCP- of voedselveiligheidsplan te hebben voor de verkoop van levensmiddelen (oftewel: bewerkte producten). Voor de verkoop van onbewerkte producten, zoals verse groentes, dit niet verplicht. Regelgeving met betrekking tot de (toestemming voor) verkoop van eigen producten kan per gemeente verschillen. Neem contact op met jouw gemeente voor de lokale wetten en regels. Algemene informatie over hygiëne en verwerking van producten is te vinden via de Voedsel en Waren Autoriteit.

Stichtingen en verenigingen mogen winst maken, maar ze moeten de winst gebruiken voor het doel dat zij nastreven. Alle winst gaat dus weer terug het project in, voor verdere verbetering of uitbreiding. Zij mogen de winst dus niet uitkeren aan oprichters, bestuurders of leden. Verkoop je alleen producten uit jullie eigen project? Dan hoeft je geen BTW te rekenen. Als je ook producten van derden verkoopt, dan valt dat wel onder de BTW-regeling.

Let op! In sommige gevallen kunnen de inkomsten van jullie project gevolgen hebben voor een (eventuele) belastingaangifte. Ga naar [www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl) voor alle regels en voorwaarden.

## ACTIVITEITEN

Een andere mogelijkheid is geld verdienen door het organiseren van activiteiten. Je kunt bijvoorbeeld deelnamegeld vragen voor een activiteit zoals workshops of kooklessen. Je kunt ook geld inzamelen met een sponsorloop of opbrengsten genereren met een rommelmarkt, kledingbeurs of verkoop van stekjes.

### EEN AANTAL IDEEËN ACTIVITEITEN

- Cursus over onderhoud van groen
- Cursus over (her)kennen van planten of kruiden
- Workshop bloemschikken
- Interessante lezing
- Een open lucht concert
- Kooklessen met groenten uit eigen tuin (ook leuk voor kinderen!)
- Rommelmarkt
- Knutselen met kinderen
- Buurt barbecue / picknick
- Huiskamerrestaurant



## RUILEN EN DELEN

Geld hoeft soms geen rol te spelen. Je kunt veel dingen ook regelen zonder tussenkomst van geld bijvoorbeeld door te ruilen of te delen. Sommige transacties gaan dan met alternatieve betaalmiddelen zoals credits, lokale munten, advertenties, tweets of een wederdienst. Ook kennis en handige mensen kun je op die manier aan je project verbinden. Gebruik bijvoorbeeld Buurtlink of Marktplaats om te kijken wat er allemaal wordt aangeboden in je buurt of om een advertentie op te plaatsen. Ook kun je vrijwilligers werven via het lokale vrijwilligersloket, kijk daarvoor in je gemeentegids.

In feite is sponsoring ook een vorm van ruilhandel. Je betaalt door reclame te maken voor het bedrijf dat je sponsort. Vaak zijn er genoeg lokale ondernemers die hun naam wel willen verbinden aan jullie initiatief. Neem contact op met tuinentra- en kwekerijen in de buurt, en vraag of ze het project willen sponsoren door materialen te leveren. In ruil daarvoor kun je ze publiciteit bieden, door hun naam en logo te vermelden bij de buurttuin, in nieuwsbrieven, website en persberichten over jullie buurtinitiatief. Dit levert de bedrijven een betrokken en sympathiek imago op.

## SAMENWERKINGSPARTNERS

Bijna alle projecten zullen uiteindelijk uitkomen op een combinatie van verschillende manieren om geld te verdienen. Gaandeweg ontmoet je mensen en partijen die jullie initiatief sympathiek vinden. Op de lange termijn kun je onderzoeken hoe zulke partnerschappen je kunnen helpen om het hoofd boven water te houden. Wellicht hebben bijvoorbeeld zorginstellingen baad bij het project en kunnen zij jullie aan vrijwilligers helpen. Er kunnen ook zakelijke partners geïnteresseerd raken in het project waardoor jullie project groter wordt en echt een product kan gaan leveren en dat op de markt zetten. Afhankelijk van jullie eigen ambities kun je hier meer of minder actief naar op zoek gaan.

Wil je weten wat Groen Dichterbij nog meer kan betekenen voor jullie groene buurtproject? Kijk dan op [www.groendichterbij.nl](http://www.groendichterbij.nl).



Mogelijk gemaakt door:



Partners:

