

Verslag input aan dialogotafel met Caroline Godts van De Sociale InnovatieFabriek
Heft in eigen handen door burgers, ondernemingen en burgerbewegingen

Herbekijk hierbij [de presentatie](#) alsook de info op [de website](#).

De Sociale InnovatieFabriek

- wil maatschappelijke en ecologische uitdagingen (vereenzaming, vergrijzing, klimaat en biodiversiteit, ...) met vernieuwende oplossingen wegwerken. Sociale innovatoren en sociale ondernemers komen van alle kanten aangevlogen. Er is veel verscheidenheid: groeiers, organisaties, kringwinkels, mensen die modellen willen uitschalen enz.
- wil ondersteuning bieden via ateliers en een leeromgeving.
- bestaat uit een klein team maar met een groot netwerk van kansengevers. Belangrijk is mensen verbinden en slim bezig zijn met sociale innovatie (o.a. via digitalisering, teams aansturen, ...).
- organiseert acceleratiedagen waarop het gonst van de vragen en uitwisseling.

Sociale innovatie in dorpen en buurten

Belangrijk is **troeven en noden benoemen** en in kaart brengen, ondernemend zijn.

- Caroline woont in het gehucht Buken in Kampenhout. Dit telt nu geen ondernemingen of voorzieningen meer. Wel heeft het nog een kerk en gelukkig ook nog een schooltje. Dit biedt kansen.
- [Cokido](#) in Kortrijk voelde tijdens de zomers de nood aan kinderopvang. Troef: wat als we dit zelf doen als verenigde ouders in een ruimte in de buurt? [De Stuyverij](#) zette dit in gang, in samenwerking met lokale besturen. Bij een kinderkamp of op een boerderij moet je een vergunning hebben en verzekerd zijn. Respecteer de wet en zorg daarvoor!
- [Dorpspunt Beveren](#) ontstond vanuit de nood die leefde in zorginstelling *De Lovie* in Beveren aan de IJzer. De Lovie zocht ontwikkelingskansen voor cliënten. Maar deze nood was niet groot genoeg om dit apart op te zetten. Daarom luisterden de medewerkers naar de dorpingen: wat is er nog nodig in de buurt? Die lokale noden capteren en gebundeld aanpakken via een dorpspunt, was de volgende stap. De dagbesteding voor de cliënten van De Lovie kwam er samen met een mobiliteitspunt en andere diensten voor de omwonenden (organiseren van burenhulp, winkel met lokale producten). Dit model is ook uitgeschaald (*wow dit werkt, kom het bekijken!*).
- [Buurtkar Bornem](#), zie ook verslag Karel Van Eetvelt. De gemeente kon de minder mobiele senioren niet meer bereiken. Vandaar ontstond dit mobiel aanbod. Hier zijn ondernemersoplossingen voor nodig. Overheid (gemeente Bornem) heeft het platform gemaakt en is blijven innoveren (bv. door lege brooddozen op scholen te gaan vullen). Mee blijven met je tijd is hierbij van belang!

Zicht op troeven en noden krijgen, hoe doe je dat? Combineer diverse methodes!

- Facts & Figures: bekijk cijfers via partijprogramma's en [website allecijfers](https://allecijfers.be/gemeente/kampenhout/). Op <https://allecijfers.be/gemeente/kampenhout/> zie je bv. dat Kampenhout niet zoveel vertrouwen heeft in het gemeentebestuur.
- Wees niet verlegen om naar je gemeente te stappen om info te krijgen. Steden en gemeenten moeten transparant zijn.
- Map it out in de ruimte! Maak een beeld van straat en buurt. Probeer zaken op een kaart te plaatsen en te benoemen. Via Google Maps kun je je eigen kaart maken en punten taggen. Maak zo samen met je buurt een kaart en ontdek hiermee veel verborgen expertise.
- Kijk naar een [rich picture](#) om een reële situatie uit te beelden en structuur te steken in wat er gebeurt in die buurt. Bv. een café: wie zijn de belanghebbenden/stakeholders hier (waaronder brouwerij, politie, ... klanten, gemeenschap, werknemers, ...).
- Denk na: wat is de stand van zaken vandaag? Stel dat we iets regelen op een plek (en bv. naast de school een plein maken), wat zouden dan de gevolgen zijn?
- Ga netwerken. We zitten te zeer in onze bubbel van gelijkgezinden. Zie de andere netwerken (bv. de ouders van kinderen op een school) en gebruik ze. *Landelijke Gilden* zijn bv. nogal losse netwerken van mensen die veel voor elkaar kunnen betekenen. Ga bv. ook boeren en school eens verbinden met een dag van de landbouw of een wekelijkse boerenmarkt.
Elk netwerk heeft zijn eigen logica en taal. Ondernemersverenigingen hebben dit ook, en daar stopt het vaak. We begrijpen elkaar niet, zich in elkaar inleven is moeilijk. Bekijk dus hoe je toch verbinding kan leggen. Ga gemeenschappelijke taal en terminologie aanboren. Bekijk bij wie je nieuwe zuurstof kunt krijgen. Want maatschappelijke winst is belangrijk!

Er bestaat ook veel **niet-monetaire waarde** zoals...

- een ruimte, plek, locatie, zaal. (De school is niet bepaald een ondernemersmodel, gaat klassen en ruimtes niet snel ter beschikking stellen.)
- expertise. Trek diverse expertise binnen. Zo bv. is Jeanne boekhouder geweest en wil jij een onderneming opstarten. Spreek dus zeker Jeanne hiervoor aan!
- Vrijwilligerswerk.
- IT-licenties (je mag mijn professioneel account van Canva of CHAT GPT gebruiken of ...).

Wat ligt er hier en wat kunnen wij aanbieden/vragen aan de ondernemer of zelf doen?

Troef = waarde = opportuniteit.

Mensen hebben niet altijd door wat iets kost. Je kunt best wel benoemen hoe waardevol iets is. **Wat mis je in je dorp?** Vaak een winkel, een plek om mensen te ontmoeten.

Wat is de extra waarde van een idee? Zo bv. kan iemand workshops voor scholen beginnen geven. Of iemand bakt zo'n lekker brood dat het wel in een toeristische brochure moet komen.

We moeten meer glanzen!

Hoe gaan we **van buurt tot beweging en tot onderneming**?

- Denk na over juridische structuur, aansprakelijkheid, ... Wil je wel of niet eigen baas zijn?
- Ondernemen kan gaan van zuiver non-profit tot zuiver profit. Impactondernemingen willen het verschil maken (hebben niet als laatste doel iets goed doen).
- Goede praktijk [Op Wielekes](#) ontstond toen burgers hun idee verkochten aan een onderneming. Samen met de *Transformisten* hebben ze dit bij Mpact gelegd. Dit was de juiste partner met de juiste missie en het juiste hart.
- [Solikoop](#) = herdenken van de sociale kruidenier. Dit initiatief houdt de winkel langer open en regelt de productverkoop via een 'normale prijs' en een 'sociale prijs voor de kwetsbare klant'. Voordeel: mensen die elkaar 'normaal' niet tegenkomen, ontmoeten elkaar. Verder schakelt dit initiatief zich ook mee in in het voedselsysteem (via bv. recuperatie van voedselresten). Waardigheid, keuzevrijheid en klantenbinding zijn hier belangrijk. Solikoop was een radicale vernieuwer in 2024. De winkels worden opgehouden door vrijwilligers.
- Welke troeven, opportuniteiten en noden zijn er in jouw buurt?
- [Tweeperenboom](#) is een werkerscoöperatie in Winksel. Alle werknemers zijn aandeelhouders. Bijkomende dienstlevering is ruimte verhuren. De initiatiefnemers wilden mensen iets aanbieden. Daarom hebben ze de smederij gekocht. Een eetbar en micro-brouwerij zijn hierin geschoven. De tuin werd ingericht i.s.m. Natuurpunt en werd een fijne toeristische plek. Dit is echt als pop up ontstaan en nu een ecosysteem geworden.

Begin, doe het maar, maak het niet complex maar droom groot!

Uiteraard zijn er ook veel **valkuilen** waaronder:

- Verlegenheid (vraag- en aanbod-verlegenheid). Wees niet verlegen!
- Denken dat het in een dorp niet lukt en er niet aan beginnen.
- Denken dat het makkelijk is. Samenwerken is sowieso moeilijk (ritmes, ego's, eigenaarschap enz.). **Ga mensen op hun persoonlijke passie aanspreken, dan kan er zoveel!!**

Bekijk meer goede praktijken via [Ondernemen Met Je Buurt](#).

Er bestaat heel veel begeleiding voor startende ondernemers, [bekijk deze info](#).