

## RollingStone voor lokale communitybuilders Bij Hanzelab/Zwolle, 21 juni 2013

### Een community met allure en de frisse openheid van een Hanzestad

Met deze vijfde RollingStone<sup>1</sup> zijn we in Zwolle geland, bij Hanzelab. Zwolle kenden we al van het motto 'Samen maken we de stad'. Een motto dat van alles losmaakt en verbindt in de stad: zingende wethouders, een ideeënmakelaar, Gewoon Zwolle, De Helden van Zwolle, Samen Zwolle, een 'Week van de Verbinding' en dus ook Hanzelab.



Deze RollingStone vindt niet zo maar ergens in Zwolle plaats maar heel toepasselijk in de 'Droom van Zwolle': een hippe en liefdevol ingerichte HUB voor bevlogen professionals, flexwerkers, ondernemende mensen, enthousiaste

veranderaars ([www.Droomvanzwolle.nl](http://www.Droomvanzwolle.nl)).



### Wat is Hanzelab?

Hanzelab is crowdsourcing op bestelling, durftvragen-sessies in opdracht, out-of-the-box-denken als recept voor betere oplossingen. *"In inspirerende sessies gaan creatieve en betrokken Zwollenaren aan de slag met commerciële en maatschappelijke vraagstukken. Een sessie van Hanzelab levert opdrachtgevers een frisse blik, vernieuwende ideeën of een innovatieve oplossing voor hun vraagstuk."* (De Stentor).

Hanzelab werkt met het principe 'Buy one, give one'. Een opdrachtgever betaalt twee sessies: eentje voor de eigen vraag en eentje voor een maatschappelijk initiatief met een vraag maar met weinig geld. Voorbeelden van vragen zijn: hoe maken we het wijkcentrum levendiger en rendabel, hoe kan de maatschappelijke Beursvloer ook zonder subsidies doorgaan, hoe kunnen we daklozenopvang De Herberg beter op de kaart zetten. Stuk voor stuk vragen die de stad Zwolle interessanter, sterker, socialer en leuker maken.

De leden van het Hanzelab-netwerk – zo'n kleine honderd – doen dat gratis. Een denksessie is altijd gekoppeld aan een diner. (Commerciële) opdrachtgevers betalen de kosten voor de diners en wat handgeld voor het netwerk.

<sup>1</sup> RollingStone-bijeenkomsten worden geïnitieerd onder de vlag van Kracht in Nederland: [www.krachtinnl.nl](http://www.krachtinnl.nl). In elke bijeenkomst komt de kracht van een andere lokale community in beeld. Info over eerdere RollingStones: [www.planenaanpak.nl/rollingstone](http://www.planenaanpak.nl/rollingstone)

## Aan het werk!

Vanmiddag zijn de rollen omgedraaid: Hanzelab komt met vragen en wij, de RollingStone-deelnemers, denken mee. **We give one, so we don't buy one.** Dit zijn de vragen:



### **Van denken naar doen:**

Hoe krijgen we het voor elkaar dat opdrachtgevers de goede ideeën die we bedenken ook echt verder brengen?

### **Uit de eigen vijver komen:**

Hoe kunnen we verbreden, hoe komen we aan meer en andere leden en opdrachtgevers?

### **Gemeente als partner:**

Hoe kunnen we samen met gemeentelijke politiek en bestuur optrekken, zonder dat de politiek in de stuurhut van Hanzelab gaat zitten?

Met worldcafé als werkvorm gaan we uitwisselen, omdenken en sorteren: wat zijn goede ideeën en interessante eye-openers, waar kunnen we op voortborduren, wat zijn de cliffhangers?

We hoeven ons geen zorgen te maken dat onze ideeën en adviezen zomaar in het luchtledige blijven hangen. De Hanzelab-werkers zijn niet bang zijn om met nieuwe dingen te experimenteren. En weten heel goed welke ideeën bij het DNA van Hanzelab passen en welke niet.

Ook bij deze RollingStone – net als bij de vorige bij [Plug de Dag](#) – valt weer op dat veel communities inmiddels in een nieuwe fase terecht zijn gekomen. Het pionieren is voorbij, de eerste vernieuwingsslag is begonnen: *'Dit staat, en nu?' 'Dit gaat goed, maar begint te schuren.'* *'Dit willen we niet meer, maar wat dan wel?'*

Ook nu is weer duidelijk: lokale communities met bevlogen mensen zijn hot! Ze worden met open armen binnengehaald en gewaardeerd. Gemeenten (en andere organisaties) zetten de deuren voor ze open, doen een aanbod om samen op te trekken, doelstellingen met elkaar te verbinden en gezamenlijk aan de slag te gaan met moeilijke maatschappelijke vraagstukken. En *subito* ontstaat de vraag: willen we dit, past het wel, onder welke omstandigheden en tot waar en niet verder?

Maar goed, hiermee lopen we al op de zaken vooruit. Eerst maar eens concreet aan de slag.

## Van denken naar doen

*'Change only takes place through action.'* Dalai Lama



De kracht van Hanzelab is inspireren, omdenken, slimme en onorthodoxe ideeën bedenken. Dat is waarvoor mensen meedoen met de sessies, dat is de kern van Hanzelab. Niet het organiseren van een nazorgtraject of het verder brengen van de ideeën. Tegelijkertijd begint dit concept na 2 jaar Hanzelab wat te schuren.

Sommige opdrachtnemers zijn zo overdonderd door de hoeveelheid ideeën waar ze 'iets mee moeten' dat ze niet weten waar te beginnen. Tijdens de sessie zelf zijn ze heel enthousiast maar de volgende dag komen ze weer terug in de dagelijkse hectiek en routines, waar weinig ruimte is voor vernieuwing. Soms weten ze ook niet goed welke ideeën ze moeten kiezen of hoe ze ermee aan de slag kunnen gaan. Ondanks dat Hanzelab er vaak praktische handvatten voor meegeeft.

De adviezen van de RollingStoners variëren van:

*'Maak je niet druk daarover, laat het gewoon zoals het is. Het is een cadeautje, een aanbod van Hanzelab voor de ontvanger, geen verplichting.'* tot:

*'Maak het mensen gemakkelijker om iets met Hanzelab ideeën te doen. Want je wilt ook dat er in de stad wat verandert door de Hanzelab-adviezen en dan geldt: 'Change only takes place through action.'*

### Dit zijn tips voor het laatste:

- Breid je netwerk uit met meer doeners.
- Ga op zoek naar Hanzelab-leden die het leuker vinden om aan de slag te gaan met de uitkomsten van de sessies dan te brainstormen.
- Richt een sessie zo in dat je toewerkt naar uitkomsten en realisatie. Help de opdrachtgever op gang met de vraag 'Wat heb je nodig om aan de slag te gaan? En wat wordt je eerste stap?' en bedenk er samen dingen voor of organiseer speeddates voor een vervolg.
- Organiseer in ieder geval één vervolgbijeenkomst: een open space, waar alle ideeën gedeeld en gezamenlijk verder gebracht kunnen worden.
- Organiseer verschillende kleinschalige sessies: geen sessie met 12 mensen, maar 3 sessies met 3-4 mensen: eentje voor de brainstorm, eentje voor de uitwerking, eentje voor de uitvoering.
- Organiseer *ownership* voor het vervolg. Werk samen met anderen: ideeënmakelaar, Droom van Zwolle, Rotary Club, Vrijwilligerscentrale of ambtenaren die initiatieven adopteren.
- Zeg ook eens nee: als het maar niet lukt om een goede vraagstelling te krijgen of als de realisatiekracht er bij de vrager gewoon niet inzit en je weet dat die er ook niet gaat komen...

## Uit de eigen vijver komen

*Hoe meer je doet, hoe groter het sneeuwbaaleffect is.*



Hanzelab wil het netwerk graag uitbreiden met meer en andere leden en ook meer opdrachtgevers aanspreken. Hoe doe je dat?

De meeste tips komen voor het uitbreiden van opdrachtgevers, daar hadden veel RollingStoners hele duidelijke ideeën over.

### Tips om meer opdrachtgevers te krijgen:

- Doe meer met de successen en werk meer toe naar zichtbaar resultaat. Zet dat veel meer dan nu in de etalage.
- Match vraagstukken: Stel een lijst met urgente, actuele vraagstukken op en zoek er partijen bij voor wie deze belangrijk zijn. Probeer hen te verleiden om een sessie te organiseren.
- Laat met een creatief 'omdenkpakketje' en filmpjes zien wat je als Hanzelab te bieden hebt.
- Vraag aan elk van je leden om ieder jaar een opdrachtgever aan te dragen. Stel dat 10% dat doet, heb je 10 opdrachten per jaar.
- Vraag maatschappelijke initiatieven die een sessie willen om zelf sponsors en partners te zoeken of crowdfunding te organiseren.

- Houd niet vast aan de betaling van 2 etentjes en handgeld. Denk ook aan andere deals dan 'Buy one, give one'. Blijf wel werken met een tegenprestatie, dan voelt de vrager zich ook echt verantwoordelijk. Denk in ruilsystemen: een kist met ideeën voor een inspirerende spreker uit het bedrijf, faciliteiten voor een andere sessie of voor een maatschappelijk initiatief van één van de Hanzelab-leden. Of laat het standaardsysteem helemaal los en kijk wat per keer mogelijk is.
- Ga eens uitwisselen met Plug de Dag in Amsterdam: hoe komen zij aan hun opdrachtgevers en hoe breiden zij uit?

### Tips om meer en andere leden te krijgen:

- Als je meer doeners wilt: leg contacten met de Vrijwilligerscentrale, met wijk- en andere verenigingen. Nodig vervolgens individuele mensen per vraagstuk uit, verleid ze mee te doen, ook al zijn ze geen lid van Hanzelab.
- Denk bij uitbreiding niet in doelgroepen, zoals jongeren, ouderen, daklozen. Maar in teamrollen en talenten: verbinders, probleemoplossers, doeners, ervaringsdeskundigen.
- Laat je meer zien, vertel de positieve verhalen van de matches en deel de resultaten. Vier elke keer een feestje als er weer iets moois is ontstaan uit een Hanzelab-sessie en zet dat in de etalage.

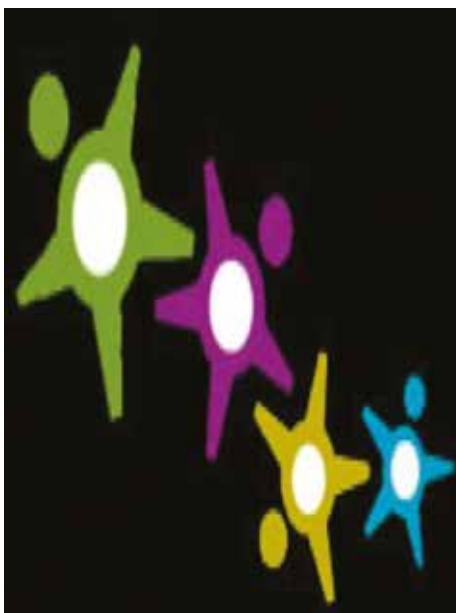
## Gemeente als partner

*'Pas op dat je niet te veel en te grote maatschappelijke doelstellingen op je schouders laadt, dat verzwakt. Houd het bij jezelf.'* Les uit de [RollingStone bij Stadslab Leiden/oktober 2012](#)

Je bent als Hanzelab een stevige speler in de stedelijke arena. Natuurlijk kom je dan ook de gemeente als partner tegen. Hoe zorg je ervoor dat je gelijkwaardig kunt samenwerken, dat de gemeente je erkent als speler en tegelijkertijd niet gaat sturen? En net zo belangrijk: hoe kan de gemeente vaker één van de opdrachtgevers van Hanzelab zijn?

- Werk niet alleen samen in een opdrachtgever-opdrachtnemer relatie, maar zet ook de denk- en netwerkkracht van de gemeente in. Nodig ambtenaren en bestuurders als leden en meedenkers uit.
- Laat met goede verhalen zien wat je voor elkaar krijgt.
- Laat je niet verleiden tot een structurele subsidie. Dan krijg je te afhankelijke verhoudingen.

Dat er in Zwolle dingen snel voor elkaar kunnen komen, wisten we al. Maar dat het zo snel kan. Wethouder René de Heer, die ook meedoet met de RollingStone, vat alle adviezen samen in een mooi aanbod, dat ook goed is voor het verbreden van het Hanzelab-netwerk en voor de horeca in Zwolle.



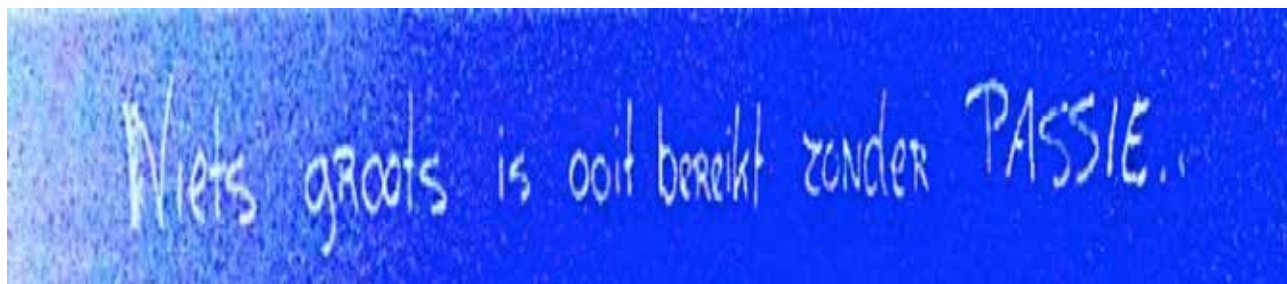
“Als we als gemeente nou 10 Hanzelab-entjes helpen organiseren, niet met subsidies, maar door ze bij horeca-ondernemers in te kopen tegen een gereduceerd tarief. 5 daarvan reserveren we dan voor vragen van initiatieven die via de ideeënmakelaar binnenkomen. De andere 5 kan Hanzelab zelf in de markt zetten, voor vraagstukken van maatschappelijke initiatiefnemers of voor vraagstukken waarvoor Hanzelab samen met andere Zwollenaren stakeholders zoekt. Bij de 10 sessies gaan ook ambtenaren meedoen: om mee te denken, om vraagstukken en initiatieven als mogelijkmakers te adopteren en om van betekenis te zijn voor een vervolgtraject. Na afloop organiseert Hanzelab voor alle horeca-ondernemers die hebben meegewerkt een sessie waar ideeën verzameld worden over hoe ze meer klandizie en bestedingen binnen kunnen krijgen. Als Hanzelab voor enkele van de sessies maatschappelijke vraagstukken in de hoek van wijkgericht werken/wijkverenigingen zoekt, kan op die manier ook het Hanzelab-netwerk verbreed worden.”

### Dit belooft een fantastische deal te worden!

#### Nog even dit ...

Nog even over de ambtenaren die uitgenodigd worden om mee te doen: dat moet volgens de deelnemers niet op basis van functies gebeuren. Zoek ambtenaren die enthousiast en gemotiveerd zijn. Ineke van Zanten, Hanzelab-lid én directeur van Greenwish, kan vast tips geven vanuit de Greenwish-ervaringen met het project [‘Empowering people’](#) waarbij rijksambtenaren gekoppeld worden aan maatschappelijke initiatieven.

## Wat blijft je bij? Waar ga je mee naar huis?



“

Veel geleerd van de werkwijze van Hanzelab voor mijn werk bij de Vrijwilligerscentrale.

Je moet blijven zoeken, vernieuwen en in andere settings, rollen en werkwijzen denken.

Innoveren is niet naar een nieuw model zoeken, maar je eigen model elke keer herzien. Wees niet bang om los te laten en te experimenteren, maar raak je eigen kern en motivatie niet kwijt.

Kijk op een nieuwe manier naar je problemen, kom buiten je eigen sjabloon.

Geniet van wat je hebt, doe gewoon de sessies waar je plezier aan beleeft.

Stel je bij alles ook de vraag: Waarom willen we het anders en wat is er mis met de huidige. Blijf zelf dat doen wat voor jou het meest belangrijk is, waar je zelf energie van krijgt. Ga op zoek naar andere mensen en organisaties die jou kunnen aanvullen.

Er kan altijd meer. Het kan altijd beter. Zeker wanneer vele deuren voor je als lokale community open staan. Maar je moet het wel leuk blijven vinden. Als je niet dicht bij je eigen vonk blijft, kun je anderen ook niet meer inspireren.

”



**Dank aan alle Hanzelab-werkers en RollingStoners voor alles wat jullie in beweging zetten!**

Birgit Oelkers,  
deelnemer en matchmaker RollingStones  
oelkers@planenaanpak.nl  
[www.krachtinnl.nl](http://www.krachtinnl.nl)