



Jaarverslag
Over Rood Coöperatie U.A.
2012 en 2013





Inleiding

Na een intensieve voorbereidingsperiode is op 27 mei 2013 de coöperatie Over Rood opgericht. In dit verslag kijkt Over Rood terug op de aanlooperperiode vanaf maart 2012 en het jaar 2013.

Over Rood ondersteunt mensen met financiële problemen die nergens anders hulp kunnen krijgen of de geboden hulp niet kunnen betalen. De initiatiefnemers van Over Rood zijn aan dit avontuur begonnen omdat ze onder de indruk waren van de enorme impact die schulden op mensen heeft.

Al snel bleek dat er een grote groep zelfstandigen is die het niet lukt toegang te krijgen tot de bestaande voorzieningen of, als dat wel lukt niet meer in staat is te werken. Omdat ze opgebrand zijn door alle stress en/of omdat ze het werk dat ze doen niet in loondienstverband kunnen doen (geen vacatures) en niet als zelfstandige mogen doen (in verband met het schuldhulptraject).

De initiatiefnemers van Over Rood zijn er van overtuigd geraakt dat een grote groep kleine ondernemers met de juiste kennis en een duwtje in de rug het tij kan keren en de negatieve spiraal kan doorbreken, zodat bedrijven en werk niet onnodig verloren gaan. Over Rood voorkomt dat (ex)zelfstandigen jarenlang niet meer kunnen participeren door hen in een zo vroeg mogelijk stadium te activeren.

In 2013 hebben we 58 ondernemers geholpen. Uiteindelijk bleken ook wij de problematiek onderschat te hebben. Niet alleen blijkt het aantal ondernemers dat hulp nodig heeft groter dan gedacht, ook de mate waarin mensen vast komen te zitten hadden wij op voorhand niet voor mogelijk gehouden. Een aantal cases zullen we niet snel vergeten. Ze inspireren ons door te gaan met ons werk zodat (ex) ondernemers niet buiten spel komen te staan maar de draad van hun leven weer op kunnen pakken.

Het bestuur van de Coöperatie legt met dit verslag verantwoording af aan haar leden, financiers en andere belanghebbenden over het gevoerde beleid, onze activiteiten en de behaalde resultaten.

*Overal waar in dit verslag sprake is van **de ondernemer** en **hij**, kan ook **zij** gelezen worden*





Het ontstaan van Over Rood

Over Rood is in 2011 opgericht door Peter van Bergen en Gijs van Arken. Vanuit hun vrijwilligerswerk bij het Nederlandse Rode Kruis waren zij geïntrigeerd door het proces dat mensen met schulden doormaken. De negatieve spiraal waar zij in terecht komen en de enorme impact die dat uiteindelijk heeft op de capaciteiten van mensen. Hoe kan het dat in een rijk land als Nederland zoveel mensen getraumatiseerd thuis op de bank komen te zitten? Niet meer in staat zijn te werken. Geen toekomst meer zien voor zichzelf? Dat was de vraag die hen bezig hield.

Ze gingen op onderzoek uit en kwamen tot de ontdekking dat mensen met schulden volgens een vast patroon steeds verder in de problemen komen. Ze raken verstrikt in een systeem dat ze niet begrijpen en waarop ze geen invloed lijken uit te kunnen oefenen. Het gebrek aan begrip van de gebeurtenissen en het gebrek aan controle op de situatie zorgt er voor dat mensen die met schulden te maken krijgen een enorme mentale dreun oplopen. Het gehele systeem is gericht op het geld en het uitvoeren van de wet en regelgeving. Voor de mens achter de schulden, de oorzaken daarvan en de consequenties voor iemands welzijn is vaak weinig aandacht.

De initiatiefnemers van Over Rood zijn daarom op zoek gegaan naar manieren waarop mensen met schulden ondersteund zouden kunnen worden. Uitgangspunt daarbij is dat iemand pas echt geholpen is als hij zelf zijn problemen onder controle heeft gekregen. Het verlies van eigenwaarde en vertrouwen in eigen kunnen en het niet kunnen accepteren van opgelegde oplossingen zijn de belangrijkste katalysatoren van depressie, burn-out, trauma en langdurige psychische problemen. Alleen wanneer iemand een oplossing zelf tot stand heeft gebracht is de oplossing duurzaam en zijn de consequenties van de oplossing voor het gezin aanvaardbaar.

Peter van Bergen: Tijdens mijn werk bij het Rode kruis kwam ik er achter hoe ongelooflijk veel impact een schuldhulptraject heeft. Duizenden mensen zitten met de gordijnen dicht thuis. Zien geen toekomst voor zichzelf. Zijn getraumatiseerd. Niet eens meer in staat hun eigen post open te maken. Het is wetenschappelijk bewezen dat mensen als ze in de schuldhulp terecht komen 13 IQ punten verliezen. Dat is bizar. Veel is te voorkomen als op tijd wordt ingegrepen. Door zelf in een vroegtijdig stadium je problemen op te lossen kun je veel sneller en makkelijker de draad van je leven weer oppakken. Daarom vind ik het belangrijk om er alles aan te doen dat zo veel mogelijk mensen de regie in eigen hand kunnen houden en met een beetje hulp hun eigen probleem op kunnen lossen.

Van alle ondernemers stopt de helft om financiële redenen. Een heel groot deel heeft dan al schulden. Meer dan een kwart van de ondernemers krijgt vroeg of laat te maken met een schuldsanering of faillissement. Duizenden (ex)ondernemers zitten daardoor overspannen en getraumatiseerd thuis. Zonder werk. Zonder hoop. Zonder toekomst. Dat is een enorm persoonlijk drama. En ook zonde van het potentieel, het talent, de productiviteit en de (hoge) maatschappelijke kosten.





Het jaar 2012

Het jaar 2012 was voor Over Rood een jaar van bouwen en ontdekken. In dit jaar is het concept uitgedacht en de basis gelegd voor de strategie en het business model. We leren aan de hand van cases en gesprekken onze doelgroep en hun problematiek beter kennen. Steeds weer zien we hoe de financiële en emotionele problematiek elkaar versterken. Ook ontdekken we hoe schrijnend het gebrek aan hulp voor ondernemers soms is. We spreken een aantal ondernemers die het gevoel hebben nergens terecht te kunnen met hun problemen, van het kastje naar de muur gestuurd te worden en niet serieus te worden genomen.

Trainingsmateriaal

In 2012 is het belangrijkste trainingsmateriaal voor Over Rood ontwikkeld, bestaande uit:

- een basis programma gericht op het delen van kennis over schuldhulp & incasso, het in kaart brengen van de financiële situatie en mogelijke oplossingen voor financiële problemen.
- een softwarepakket dat de ondernemer helpt zijn financiën te beheren, vooruit te plannen en zijn administratie gemakkelijk op orde te houden.
- Een serie workshops gericht op het managen van een klein bedrijf en het ontwikkelen van een strategie die past bij de ondernemer en hem helpt zichzelf en zijn product of dienst in de markt te zetten gebruik makend van zijn persoonlijke competenties en talenten.
- Een basis financieel managementopleiding voor ondernemers. De ondernemer leert de basisbeginselen van boekhouding en de belangrijkste fiscale regels en regelingen. Hij leert het uitvoerende boekhoudwerk zelf te doen en zijn boekhouder aan te sturen en te controleren. Hij kan een balans en een winst en verliesrekening lezen en begrijpen. Hij kan een begroting of prognose maken en volgen. Hij heeft een overzicht van zijn geldstromen en begrijpt het verschil tussen liquiditeit en winst.

Het trainingsprogramma vormt de basis van Over Rood. Al onze kennis en ervaring over bedrijfsvoering, administratie, belastingen, strategie, schuldhulpverlening en relevante wet- en regelgeving is verwerkt in workshops, trainingen en readers zodat deze kennis gemakkelijk gedeeld kan worden met onze leden. Het trainingsprogramma dat ontwikkeld is bestaat uit 15 modules en 7 workshops.

De out of pocket kosten voor het ontwikkelen van het trainingsprogramma bedragen EUR 25.664,-. Deze kosten zijn exclusief de geïnvesteerde tijd van Peter van Bergen en Gijs van Arken. De kosten zijn betaald door La Montagne beheer BV.

Identiteit en Merk

Over Rood heeft de ambitie een landelijk dekkende organisatie van vestigingen te worden. We willen daarbij werken volgens een vaste en goed getoetste werkwijze. Het moet in de manier waarop je aangesproken wordt en in de aanpak niet uitmaken of je lid wordt in Amsterdam of in Groningen.

Die ambitie vraagt om een stevig fundament. Een duidelijk merk en een duidelijke goed beschreven identiteit. Een duidelijke identiteit zorgt er voor dat je mensen kunt zoeken die bij de organisatie passen. Gelijkgestemden. Het zorgt er ook voor dat je duidelijke kaders en richtlijnen op kunt stellen zonder elk detail te hoeven vastleggen. Als de principes en uitgangspunten helder en duidelijk zijn begrijpt een medewerker veel gemakkelijker wat er van hem wordt verwacht en hoe hij moet handelen.





Het merk Over Rood is ontwikkeld in samenwerking met Bert Rorije en Ping Pong design. Door hen is een merk en een huisstijl ontwikkeld die zowel voor Over Rood als voor de verkoop van de software in Nederland gebruikt kan worden. De kosten en de (forse) tijdsinvestering zijn gedragen door de initiatiefnemers.

Software

Steeds weer zien we hoe lastig het is voor een zelfstandige om zijn financiën te beheren. De grote afhankelijkheid van de boekhouder en het gebrek aan overzicht en inzicht in belastingen en financiën leidt tot grote problemen. Het is niet eenvoudig voor een ondernemer te bepalen hoeveel geld hij probleemloos uit zijn bedrijf kan halen. Er zijn veel softwarepakketten die mensen helpen te analyseren waar ze hun privé-geld aan uitgegeven hebben. Er zijn ook veel boekhoudpakketten waarmee je een bedrijfsadministratie bij kunt houden zodat je aan je administratieve verplichtingen kunt voldoen. Er is echter geen enkel programma dat je helpt je zakelijke én je privé-financiën tegelijk te beheren, een goede financiële planning te maken en op een begrijpelijke manier je bezittingen en schulden, je kosten en opbrengsten en je inkomsten en uitgaven te presenteren.

Om zelfstandigen goed te kunnen begeleiden en te kunnen confronteren met hun situatie maar ook om te zorgen dat een ondernemer ergens op terug kan vallen als zijn boekhouder onverhoopt zijn werk niet (goed) blijkt te doen of niet meer betaald kan worden is zo'n tool van onschatbare waarde. Bovendien geeft een dergelijk softwarepakket ontwikkeld voor en met de doelgroep de mogelijkheid om een business model te ontwikkelen waardoor Over Rood op de lange termijn financieel onafhankelijk kan worden.

In het voorjaar en de zomer van 2012 is het technisch ontwerp van deze software uitgedacht en op papier gezet. In november 2012 is gestart met de programmeerwerkzaamheden voor de software met een team van 5 engineers van Grameen Solutions in Bangladesh. Grameen Solutions is een van de dochterbedrijven van de Grameen bank. De Grameen bank heeft onder leiding van Prof. Dr. Yunus microkrediet in Bangladesh en vervolgens in de wereld op de kaart gezet.

Pilot testen trainingsmateriaal

In september 2012 zijn we gestart met de werving van een aantal potentiële klanten voor het ondernemersprogramma. Dit onder de 'werknaam' Budgetview. Eind 2012 is een eerste groepje ondernemers van start gegaan met het trainingsprogramma van Over Rood. Er is bewust voor gekozen te starten met het vervolgpakket. Ook is er voor gekozen hiervoor niet te beginnen met ondernemers in zwaar weer. Voor we met deze kwetsbare doelgroep aan de start gaan wilden we het programma eerst goed testen. Na een korte maar intensieve wervingscampagne is de eerste groep van start gegaan.

Aan de werving van de eerste groep deelnemers is relatief veel tijd besteed. Deze groep is belangrijk voor onze pilot maar is uiteindelijk niet het hart van de doelgroep waarvoor het programma is ontwikkeld. De communicatie en de propositie moeten daarom worden ontwikkeld voor deze testdoelgroep.

De deelnemers aan het programma waren erg enthousiast over de kwaliteit en toepasbaarheid van de workshops. Met name het gedragsprofiel, de SWOT analyse en het maken van een One Page Strategie vanuit de eigen waarden, talenten en droom heeft hen geholpen doelgerichter te ondernemen en scherpere keuzes te maken. De basis modules administratie en financiën werden ook goed ontvangen. Uit de pilot is gebleken dat het niveau van dit trainingsmateriaal soms nog te hoog was. Daarnaast bleek het financieel deel voor veel deelnemers te breed. De geleerde lessen zijn verwerkt in het materiaal en in onze aanpak.





Discussie met fractievoorzitter D66 Utrecht

September 2012 - Klaas Verschuure is fractievoorzitter van D66 in Utrecht. Vanuit die rol wil hij graag weten waarom Over Rood meer aandacht wil voor de problematiek van ondernemers met schulden. Er ontstaat een mooie discussie tussen Klaas en mij [Peter van Bergen, Over Rood] over ondernemerschap en problematische schulden.

Klaas geeft aan dat in de politiek de gangbare mening is dat een **ondernemer** vooral zijn **eigen boontjes** moet **doppen**. Hij is tenslotte niet voor niets ondernemer geworden. Ondernemen betekent kans op hoge pieken, maar ook op diepe dalen. Gaat het mis dan is het zaak dat de ondernemer tijdig bijstuurt en zich snel aanpast aan de veranderende omstandigheden. Het ondernemersrisico moeten ondernemers niet af willen wentelen op de maatschappij. En als overheid moet je nooit op de stoel van de ondernemer gaan zitten. Een ondernemer moet juist zoveel mogelijk ruimte krijgen om zijn eigen ding te doen, om zijn eigen problemen op te lossen. Want zo ontstaan nieuwe oplossingen, nieuwe proposities en nieuwe kansen. Een visie die wij van Over Rood, als door de wol geverfde ondernemers, van harte onderschrijven.

Maar de andere kant van deze medaille is minstens even interessant. Als **particulier** heb je **altijd recht op (gratis) schuldhulp**. Het maakt daarbij niet uit hoe je in de schulden bent gekomen. Als je schulden je boven het hoofd groeien krijg je hulp. Als je ondernemer bent, wordt er diametraal anders naar je gekeken. Dat is merkwaardig. Juist omdat steeds meer mensen tegen wil en dank ondernemer worden. Omdat hun werkgever dat eist. Omdat het UWV dat actief stimuleert. Kom je vervolgens in problemen dan blijven veel deuren echter gesloten.

Uiteindelijk wachten we tot de betreffende ondernemer zo ver in problemen is gekomen dat hij zijn bedrijf moet staken en de bijstand in moet. In veel gevallen niet meer in staat om te werken vanwege alle stress, angst en problemen. Dat is zowel voor de ondernemer als voor de maatschappij een slechte oplossing.

Wat Klaas en Over Rood betreft is de conclusie: het probleem van de ZZP'er om toegang te krijgen tot schuldhulp moet herkend en erkend worden. In de landelijke en in de gemeentelijke politiek.

Brainstorm Avond

Er zijn veel organisaties die zich bezighouden met schulden. Regelmatig horen we dat een organisatie niet goed weet wat ze met een ZZP'er aan moet als die zich meldt voor hulp. Bij veel organisaties ontbreekt de expertise over ondernemerschap. Zowel voor de organisatie als voor de ondernemer is dat frustrerend.

Over Rood werkt aan vernieuwende oplossingen die een aanvulling zijn op het bestaande aanbod. Om een goed beeld te krijgen van dat aanbod, mogelijke oplossingen en ook om Over Rood onder de aandacht te brengen is op 11 oktober een brainstormavond georganiseerd. De avond was een groot succes. Een breed publiek van maatschappelijk werkers, ambtenaren, ondernemers met schulden, belangenorganisaties, banken en schuldhulpverleners is aanwezig. Ook tijdens de avond wordt weer duidelijk hoe complex de problematiek van ondernemers met schulden is. Zowel financieel, fiscaal, juridisch als op het gebied van gedrag.

De uitkomst van de avond is dat er een breed gedragen wens is voor een centraal punt waar een ondernemer terecht kan met zijn vraagstelling. De ondernemer krijgt een multidisciplinair advies en wordt op kundige wijze doorverwezen naar de juiste partij(en). Daarnaast wordt op deze manier duidelijk in welke gevallen geen of onvoldoende hulp beschikbaar is. Zodat hiervoor gezamenlijk oplossingen kunnen worden bedacht.





Het jaar 2013

Het jaar 2013 was voor Over Rood een bewogen jaar met veel hoogte- en dieptepunten. Het jaar kan het beste worden samengevat als een zoektocht. We hebben veel geleerd over de aanpak, de knelpunten, het business model, de denkwereld van de gemeente en mogelijke financiers. In 2013 zijn we continue bezig geweest met de vraag: "hoe kunnen we onze doelgroep het beste bereiken en ondersteunen en hoe financieren we dat?"

Tweede Pilot groep van start

In maart 2013 gaat onze tweede pilotgroep voor het vervolgprogramma van start. Een groepje van 5 ondernemers gaat enthousiast aan de slag. De meeste deelnemers geven aan veel baat te hebben gehad bij het programma. Voor één deelnemer heeft het programma uiteindelijk niet gebracht wat ze er van verwachtte.

Hoewel de kinderziektes in de software soms tot frustratie leiden hebben de deelnemers nu een goede financiële planning, een solide administratie en vooral een goede positionering in de markt. Een deelnemer heeft inmiddels succesvol een kinderdagverblijf opgezet. Een deelnemer heeft haar omzet weer hersteld en veel meer rust bij en controle over haar financiële situatie. Een deelnemer combineert haar activiteiten met een vaste baan en bouwt haar bedrijf stap voor stap op, zonder financiële risico's te nemen.

Raads Informatie Avond

Over Rood heeft diverse gesprekken gevoerd met D66 over ZZp'ers in zwaar weer. Jeroen Flipse, destijds raadslid van D66 en Klaas Verschuure; fractievoorzitter van D66 hebben het initiatief genomen om – samen met het CDA - een Raads Informatie Avond (RIA) te organiseren. Het onderwerp van deze avond: "schuldhulpverlening voor zelfstandigen"?

Binnen de gemeente wordt het BBZ-loket als dé plek gezien, waar ondernemers met financiële problemen geholpen kunnen worden. Alle gemeentelijke instanties verwijzen hiernaar door. De BBZ-regeling is een mooie regeling maar richt zich op een hele specifieke doelgroep. Over Rood probeert al langer duidelijk te maken aan de gemeente dat veel ondernemers op basis van de BBZ-regeling niet geholpen kunnen worden en in de kou staan.

Tijdens de RIA gaf de gemeente voor het eerst ook zelf aan dat de BBZ-wet voor veel ondernemers geen uitkomst biedt. Uiteindelijk kan de gemeente binnen de BBZ-wet maar een relatief klein deel van de ondernemers die zich melden met een hulpvraag helpen. De BBZ-regeling is er voor de ondernemer, die een 'levensvatbare' onderneming heeft. Het is bedoeld als tijdelijk overbrugging. De regeling is opgezet om te voorkomen dat ondernemers door tijdelijke financiële problemen in de bijstand terecht komen. Heb je een partner met een inkomen? Voldoe je niet aan het uren criterium? Kun je je jaarstukken niet aanleveren omdat je je boekhouder niet meer kan betalen? Dan is BBZ niet de oplossing.

Tijdens de avond werd duidelijk dat er jaarlijks een paar duizend ondernemers zich aanmelden bij het BBZ loket, maar dat – volgens BBZ zelf - slechts enkele honderden daadwerkelijk worden geholpen. De rest wordt verteld dat ze beter kunnen stoppen of doorverwezen, naar... Het proces van 'van het kastje naar de muur sturen' is pijnlijk zichtbaar geworden.

Naast Over Rood waren diverse partijen en geïnteresseerden aanwezig; een ervaringsdeskundige (deelnemer Over Rood) oftewel een ondernemer die het 'van het kastje naar de muur'-proces zelf had ondervonden;





Economische Zaken, de Feniks Groep: een organisatie die ondernemers helpt die failliet zijn gegaan of dreigen te gaan, en andere geïnteresseerden.

De conclusie van de avond: De grote meerderheid van ZZP'ers melden zich bij het BBZ-loket, maar worden niet via BBZ geholpen.

Na de RIA hebben Over Rood, de Feniks Groep en Economische Zaken de handen ineen geslagen en besproken wat de mogelijkheden zijn voor een centraal adviespunt op dit gebied, waarbij verschillende experts dienen samen te werken. Denk aan BBZ, maatschappelijk werk, advocaten en financieel specialisten. Aan Over Rood is de vraag gesteld om samen met onder andere de Feniks Groep het plan verder uit te werken. Een hele mooie eerste stap.

Het bereiken van onze doelgroep

In het vroege voorjaar van 2013 bleek steeds weer hoe lastig het is de doelgroep te bereiken. Ondernemers met schulden ontkennen hun problemen zo lang mogelijk. Ze blijven optimistisch. Denken dat ze er wel uit komen. Morgen komt die grote klus en dan... Kortom de ontkenningfase duurt lang. Uiteindelijk melden de meeste mensen zich bij een gemeentelijke instelling. De doelgroep is niet gemakkelijk te bereiken via traditionele kanalen zoals media en zoekmachines. Samenwerking met en doorverwijzing door andere organisaties is dan ook cruciaal om de doelgroep te kunnen bereiken. In het voorjaar is veel tijd geïnvesteerd om contacten te leggen met diverse organisaties. Tijdens dit proces werd duidelijk dat Nederland nog niet veel ervaring heeft met Social Business.

Er zijn veel partijen die op de een of andere manier geld proberen te verdienen aan mensen met schulden. Partijen die echt willen helpen zijn goede doelen die dat al jaren doen. Veel organisaties moeten er aan wennen dat er nog een ander manier is. Daarnaast merken we dat sommige organisaties bang zijn dat Over Rood hun activiteiten over wil nemen of gebruik wil maken van de subsidies en middelen die zij krijgen. Uiteindelijk lukt het ons de meeste organisaties er van te overtuigen dat we eenvoudigweg ondernemers willen helpen die voor overheidshulp niet in aanmerking komen en particuliere hulp (accountants, advocaten, consultants, e.d.) niet meer kunnen betalen.

Coöperatie en Social Business

Over Rood is opgezet als Social Business. Dat betekent dat we als doel hebben een zo groot mogelijke maatschappelijke impact te hebben zonder op termijn afhankelijk te zijn van subsidies en donaties. Het financieel belang van aandeelhouders is uitgesloten. Zij kunnen geen rendement maken op hun investeringen. Een Social Business is geen stichting of zorginstelling. Ze zoekt business modellen en laat klanten daar waar dat kan een (zo laag mogelijk) bedrag betalen voor haar dienstverlening. Zo kan op een slagvaardige, onafhankelijke en kosten-efficiënte manier worden gewerkt. In de opstartfase heeft een Social Business vaak financiers nodig. Vanwege de aard en doelstellingen van de onderneming duurt het in de meeste gevallen vijf tot tien jaar voor het bedrijf volledig financieel onafhankelijk is en van haar eigen inkomsten rond kan komen.

Door aandeelhoudersbelang en rendement uit te sluiten gaat een Social Business veel verder dan Corporate Social Responsibility of Money and Meaning Companies. Wij geloven dat als er een commercieel belang gaat spelen boven het onvoorwaardelijk willen helpen van de doelgroep, je nooit in staat zult zijn de meest kwetsbare mensen te helpen en een kans te bieden. Zij kunnen je immers eenvoudigweg niet betalen.





De medewerkers van Over Rood die we zoeken zijn mensen die dit werk doen uit bevoegenheid. Om iets voor een ander te kunnen betekenen. Mensen die niet investeren om er zelf financieel beter van te worden. Maar mensen die investeren omdat ze graag betrokken zijn en werk willen dat ze met liefde en passie kunnen doen.

Om onze uitgangspunten en idealen gestalte te kunnen geven hebben we gekozen voor het opzetten van een Coöperatie. Binnen de Coöperatie kan het aandeelhoudersbelang worden uitgesloten (in een BV is dit niet mogelijk). Bovendien kunnen we in de coöperatie de leden en medewerkers een stem geven in het besturen ervan. De transparantie, medezeggenschap en manier waarop verantwoording wordt afgelegd aan de belanghebbenden past uitstekend bij een Social Business. De coöperatie is opgericht per 27 mei 2013

Naast de coöperatie is een stichting opgericht. De stichting is bedoeld voor het aantrekken en beheren van middelen. Alle licentierechten van de eigen ontwikkelde software zijn ondergebracht in de stichting. Alle inkomsten uit licenties van zowel de nationale als de internationale verkoop van de software komen in de stichting en worden gebruikt voor het aflossen van investeringen en leningen en het financieren van de activiteiten van Over Rood.

Aan het oprichten van de stichting en coöperatie is een flinke voorbereiding vooraf gegaan. Het uitwerken van de licentie-overeenkomsten, de statuten, de doelstellingen, de structuur en de oprichtingsaktes was een flinke klus. Maar het resultaat mag er wezen.

Groei

In het late voorjaar en de zomer gaat het goed met Over Rood. We krijgen ongeveer 2 à 3 aanmeldingen per week. We kunnen met voldoende regelmaat een nieuwe groep starten. Maar er zitten nog cruciale fouten in onze aanpak. De intake zet mensen niet in de juiste houding. De verwachtingen worden niet goed genoeg gemanaged. Er is een goede basis voor de aanpak maar de voortgang bij de deelnemers is te gering. We boeken soms mooie successen maar verliezen ook regelmatig het contact met deelnemers. Kortom, er moet nog een slag gemaakt worden in onze aanpak.

Om een goede analyse te kunnen maken hebben we een strikte scheiding gemaakt tussen gedrag, financiën en tools. De problematiek waar mensen mee kampen is complex en vraagt een multidisciplinaire aanpak.

Samenwerking Soda Producties en Stichting Geld inzicht

Pilot AdministratieExpress

In Utrecht zijn verschillende partijen actief bezig met innovaties in hulpverlening aan mensen met schulden. Over Rood wil haar kennis en expertise graag delen en wil niet het wiel opnieuw uitvinden. Daarom zijn we gaan onderzoeken of er een samenwerkingsverband mogelijk was waarbij ieder vanuit zijn eigen achtergrond en expertise helpt bij het ontwikkelen en uitvoeren van een laagdrempelig preventief traject voor particulieren. Uiteindelijk bleek Soda producties al voorbereidingen aan het treffen voor een pilot en zijn Over Rood en stichting Geldinzicht bij de AdministratieExpress aangehaakt door onze expertise en ons materiaal ter beschikking te stellen.

De AdministratieExpress laat mensen ontdekken welke keuzes zij het beste kunnen maken en hoe zij hun administratie en geldzaken op orde krijgen én houden. In 3 coach-bezoeken begeleiden professionals uit de financiële wereld mensen thuis bij hun financiële administratie. Vervolgens wisselen de deelnemers





ervaringen en tips uit tijdens 3 groepsbijeenkomsten. Zo helpen en versterken ze elkaar onder begeleiding van een professional en kunnen ze daarna zelfstandig verder.

Bijzonder aan het traject is de samenwerking met bedrijven in het kader van inzet van medewerkers als coaches. In Utrecht: Rabobank en BDO, in Amsterdam: Delta Lloyd. Bedrijven blijken graag een bijdrage te willen leveren aan dergelijke trajecten en zien deelname ook als een opleidingskans voor hun medewerkers.

Ook in deze samenwerking bleek weer hoe lastig het is de doelgroep te bereiken en te motiveren aan de slag te gaan. Dankzij een intensieve promotiecampagne gehouden bij tientallen organisaties en mediakanalen; gezondheidscentra, welzijnsorganisaties, lokale radio-omroepen, opleidingen en digitale media zijn de pilotgroepen uiteindelijk goed gevuld.

Herfst dip:

Helaas blijkt na de Zomervakantie dat het aantal aanmeldingen inzakt. De gemaakte fouten hebben impact op onze reputatie. Het aantal doorverwijzingen neemt af. Door een aanbesteding staat Maatschappelijk Werk compleet op zijn kop waardoor we een belangrijk deel van onze doorverwijzers kwijt zijn. De Google campagne levert vrijwel geen aanmeldingen meer op. We krijgen alles bij elkaar nog maar 2 à 3 aanmeldingen per maand.

In een diepgaande analyse en evaluatie blijkt dat het cruciaal is in het eerste contact de verwachtingen goed te managen en heldere en duidelijke afspraken te maken. Door onjuiste verwachtingen, onduidelijkheid over wat we wel en vooral wat we niet doen en een te hulpverlenende houding neemt de cliënt een afwachtende houding aan of gaat zelfs in de rol van slachtoffer.

Doordat niet aan de verwachtingen wordt voldaan verliest de cliënt zijn motivatie en gaat het contact verloren. Het overnemen van of doen van werkzaamheden voor een cliënt, al dan niet tegen een geringe vergoeding, blijkt funest voor de dynamiek. Zodra een van de medewerkers van Over Rood een brief schrijft, Excel sheet maakt, onderhandeling voert of op een andere manier werkzaamheden doet namens de cliënt is het traject feitelijk verloren. De cliënt legt zijn probleem op tafel en wacht net zo lang af tot wij het voor hem op gaan lossen. Als dat niet gebeurt, is hij teleurgesteld en haakt af. Het is dus uiterst belangrijk onze rol te beperken tot het delen van kennis, het geven van tips en informatie, het aanspreken op gedrag en het in kaart brengen van consequenties. Iets "even" voor iemand doen werkt volkomen averechts. Iemand laten zien hoe je iets kunt doen werkt prima.

In dezelfde periode ontstaan er problemen bij het ontwikkelen van de software. De twee beste ontwikkelaars verlaten Grameen Solutions, het bedrijf dat de software ontwikkelt. Bovendien lopen we tegen een onvoorzien technisch probleem aan. De ontwikkelomgeving die is gebruikt blijkt niet in staat binnen de gekozen opzet een systeem te ondersteunen waarin elke klant zijn eigen database krijgt. Om aan de wet en regelgeving te kunnen voldoen is het voor financiële software een voorwaarde dat elke klant een eigen database heeft. Dit betekent dat een deel van het werk opnieuw moet worden gedaan. We lopen 4 maanden achterstand op.

Het project verloopt hierna uiterst moeizaam. Het team wordt steeds kleiner. We lopen nog meer achterstand op en zijn een half jaar achter op schema. De communicatie verslechtert. We hebben niet genoeg invloed op de gebeurtenissen en de resources. De engineers zijn kundig en spreken goed Engels maar het projectmanagement en de bedrijfsvoering zijn niet zoals we dat hier gewend zijn. Er wordt te weinig aandacht





besteed aan het betrekken, motiveren en opleiden van het personeel. Mensen worden zomaar van het ene op het andere project gezet waardoor veel kennis verloren gaat. Engineers nemen voor een salarisverhoging van 100 euro een andere baan. Ondertussen komen we via Universiteit Nyenrode en onze contactpersoon in Bangladesh in contact met andere ondernemers die outsourcen in Bangladesh. Zij hebben dezelfde ervaringen. Uitstekende ontwikkelaars. Slecht gemanaged. Later blijkt dit ook nog uit een studie van Universiteit Nyenrode en de Nederlandse Ambassade in Dhaka.

Uiteindelijk besluiten begin 2014 dat het verstandiger is zelf een bedrijf in Bangladesh op te gaan zetten en daar mensen aan te nemen. Zo kunnen we onze kennis en ervaring op het gebied van management en bedrijfsvoering gemakkelijker aan hen over te dragen. Op die manier kunnen we een positieve bijdrage leveren aan de economische ontwikkeling van Bangladesh en borgen dat we een slagvaardig, geëncmitteerd en professioneel development-team creëren. We besluiten hiervoor een nieuwe Social Business in Bangladesh op te richten. Met dit bedrijf bieden we andere ondernemers in Nederland ook aan ontwikkelaars aan te nemen in Bangladesh. Veel kleine bedrijven in Nederland die een product ontwikkelen hebben 1 of 2 goede engineers in Nederland maar kunnen zich een groter team niet permitteren. Door laagdrempelig en kosteneffectief extra ontwikkelaars ter beschikking te stellen kunnen zij hun software sneller op de markt brengen waardoor zowel in Nederland als in Bangladesh banen worden gecreëerd. Ondertussen wordt waardevolle kennis overgedragen naar en uitstekende banen gecreëerd in één van de armste landen op aarde.

Onderzoek Gemeente Utrecht

In de zomer van 2013 krijgt Over Rood samen met de Feniks Groep een betaalde opdracht van de gemeente Utrecht. De gemeente heeft ons, Over Rood en Feniks Groep, het volgende gevraagd:

“Kunnen jullie de problematiek met betrekking tot de ondersteuning van ‘ondernemers in zwaar weer’ analyseren en in kaart brengen? En kunnen jullie -samen met betrokken partijen- een gedragen oplossingsrichting schetsen?”

Met veel energie hebben Serena Scholte (Feniks Groep) en Peter van Bergen de opdracht van de gemeente opgepakt de knelpunten in de dienstverlening voor ondernemers in zwaar weer in beeld te brengen. Het was een dynamisch traject met veel individuele en groepsgesprekken met zowel de dienstverleners als ondernemers.

Tijdens het onderzoek is gebleken dat van 3.500 Utrechtse ondernemers bekend is dat zij in zwaar weer verkeren. Houdt rekening met een grote ‘blinde vlek’: het aantal ondernemers dat al wel in moeilijkheden verkeert, maar nog geen hulpvraag gesteld heeft, is niet zichtbaar en dus niet meegerekend. Meer dan de helft meldt zich vroeg of laat met een hulpvraag. Slechts 10% vindt daadwerkelijk hulp.

Het onderzoek heeft ons veel extra inzicht gegeven in de aard en omvang van de problematiek en de knelpunten daarin. Op basis van de resultaten is een voorstel uitgewerkt voor een oplossingsrichting om de dienstverlening aan ondernemers in moeilijkheden te verbeteren.

Helaas is het rapport inclusief conclusies en aanbevelingen nog niet openbaar.





Oproep Vrijwilligers

In de zomer besluit Bert Rorije de volgende oproep voor vrijwilligers te plaatsen:

Ik ben op zoek naar (oud-)ondernemers. Mannen en vrouwen die het klappen van de zweep kennen. Niet voor een kleintje vervaard zijn. Alles al een keer hebben meegemaakt. Wijs zijn geworden. Zonder oordeel in het leven staan. De schapjes op het droge hebben. Hun bedrijf hebben verkocht. Of het stokje hebben overgedragen aan een jongere generatie. En die zich nu een beetje vervelen. Het Zwitserleven-gevoel bij nader inzien toch niet zo aantrekkelijk vinden. Het golfen langzamerhand de neus uitkomt. Genoeg op vakantie zijn geweest. En niet al om vier uur aan de wijn willen. Mannen en vrouwen kortom, die (nog) niet stil kunnen zitten. Nog een hoop energie hebben. Graag weer aan de slag gaan. (Parttime) dingen willen doen. Alle kennis en kunde die ze in vele jaren hebben vergaard willen overdragen. Hun leven betekenis willen geven. Graag dingen aanpakken die er toe doen. Die maatschappelijke relevantie hebben. Als jij zo iemand kent, zou je dan zo vriendelijk willen zijn dit berichtje snel naar die betreffende persoon door te sturen? En als jij je toevallig in dit profiel herkent, zou je dit project dan alsjeblieft aandachtig verder willen lezen? Wie ik ben? Ik ben Bert Rorije. Commissaris van Over Rood coöperatie u.a. Over Rood is een nieuw type onderneming. Een Social Business organisatie. Een bedrijf dat kapitalistische principes paart aan maatschappelijke betekenis. Die de winst gebruikt om haar missie te verwezenlijken. Een franchiseorganisatie die hulp, ondersteuning en advies geeft aan kleine ondernemingen en Zzp'ers. Mensen die last hebben van de economische tegenwind of anderszins in financiële problemen zijn gekomen. Die er geen gat meer in zien. Er vaak helemaal doorheen zitten. Maar die, in tegenstelling tot particulieren, door geen enkele instantie geholpen worden. Over Rood helpt deze ondernemers en Zzp'ers. En zij helpen elkaar. Enz...

De oproep heeft een landelijk karakter. We ontvangen meer dan 25 reacties van mensen die graag een bijdrage willen leveren aan Over Rood. Het hoge aantal reacties levert veel waardevolle contacten op maar kost ook veel tijd. Uiteindelijk gaan we met twee mensen verder. Robert-Jan ten Hoorn wordt verantwoordelijk voor alle processen en het bewaken van de kwaliteit. Diny Wijnmaalen gaat aan de slag om te kijken of ze in Woerden een vestiging van Over Rood op kan zetten. Inmiddels is een samenwerking met deze gemeente in een vergevorderd stadium. We hebben goed hoop in juni met hen tot overeenstemming te komen. In deze samenwerking zal de gemeente samen met de Rabobank de contributie van Over Rood die door de leden wordt betaald verdubbelen. Hierdoor kunnen alle operationele kosten van een traject worden gedekt.

Klantenportal incl. Facturatiesysteem

Het versturen en verwerken van facturen, betalingen en herinneringen was een taak die in 2013 erg veel van onze tijd heeft gekost. Bovendien was de betaalmoraal zeer laag te noemen. Dat had alles te maken met onze manier van communiceren (we lieten te veel ruimte voor niet betalen) en de lage frequentie van herinneringen (blijft snel liggen). Eind 2013 is daarom veel tijd geïnvesteerd in het opzetten van een volledig geautomatiseerd systeem hiervoor. De cliënt krijgt een login en kan zijn eigen gegevens beheren, facturen en betalingen bekijken, een ander abonnement nemen etc. Alle facturen en herinneringen worden volledig automatisch via e-mail verstuurd. De betalingen worden 2x per week bijgewerkt via de bank app. Een klusje van ca. 10 minuten.

Het systeem stuurt een bericht naar de vestigingsmanager als een factuur meer dan 2 maanden open staat. Het systeem is uiterst efficiënt en heeft ons al heel veel tijd bespaart. Bovendien is de betaalmoraal omhoog geschoten.





Problematiek en consequenties onderschat, begeleiding intensiever dan voorzien

Toen we Over Rood begonnen wisten we dat ondernemers soms door niemand geholpen worden. Een ondernemer krijgt geen rechtshulp, maatschappelijk werk heeft vaak niet genoeg expertise, voor schuldhulp kom je niet in aanmerking als je nog een bedrijf hebt en bijstand wordt alleen toegekend na een lang en ingewikkeld proces via het bureau zelfstandigen, waarbij veel uitsluitingsgronden zijn. Ondernemers zijn daardoor vaak gedwongen hun bedrijf te staken. Ook als ze in staat zijn zelf een inkomen op bijstandsniveau te verdienen komen ze daardoor toch in de bijstand terecht. Zonde van het geld en de capaciteiten van deze mensen. Door het systeem waarin ze terecht komen ontstaat al snel een steeds grotere afstand tot de arbeidsmarkt. Dat is zonde en in veel gevallen te voorkomen.

Tijdens ons werk bleek echter dat de problematiek nog veel ernstiger is dan we hadden voorzien. Zelfs het staken van een bedrijf biedt vaak geen toegang tot de cruciale vangnetten van Bijstand en schuldhulpverlening. Regelmatig krijgen we te maken met (ex)ondernemers die vanwege het ontbreken van jaarstukken en het ontbreken van kennis over ondernemerschap bij instanties met gezin en al op straat dreigen te worden gezet. Ze krijgen geen bijstandsuitkering en geen toegang tot schuldhulp (dus ook geen moratorium) totdat de jaarstukken en belastingaangiften op orde zijn. Wij hadden geen idee dat het ontbreken van jaarstukken zelfs leidt tot het weigeren van een bijstandsuitkering en huisuitzettingen. We krijgen daar steeds vaker mee te maken.

Door de complexiteit en de enorme consequenties van de problematiek blijkt de begeleiding van onze doelgroep intensiever dan gedacht. Doordat het systeem zo ingewikkeld is en mensen steeds weer worden afgewezen of doorverwezen raken ze hun energie en motivatie volledig kwijt. Als er weer een klus wordt gevonden richt men zich volledig op het werk en raakt de rest al snel op de achtergrond. Het gestructureerd blijven werken aan het oplossen van de problemen vraagt een intensieve betrokkenheid bij de cliënt. In veel gevallen moet de cliënt eerst geactiveerd worden voordat kan worden begonnen met het oplossen van de problemen. De complexiteit van de financiële en mentale problematiek vraagt veel kennis en expertise van specialisten.

Uiteindelijk zijn we tot de conclusie gekomen dat de basisopzet erg goed is maar moet worden aangevuld met een persoonlijke trajectmanager die een stevig intakegesprek houdt waarin de verwachtingen goed worden gemanaged. Dit gesprek is de eerste stap om de cliënt weer te activeren. De trajectmanager heeft vervolgens regelmatig (wekelijks) contact met de cliënt. Hij legt samen met de cliënt de doelstellingen voor het traject vast en bekijkt welke randvoorwaarden moeten ingevuld en welke aanvullende hulp eventueel nodig is. De trajectmanager vertaalt de doelstellingen vervolgens naar een concreet traject gebaseerd op het standaard ontwikkelde stappenplan en aangevuld met benodigde kennis van betrokken specialisten. Verder houdt hij de voortgang en motivatie continue in de gaten.

In december van 2013 zijn we gestart met het uitwerken en in de praktijk toetsen van de rol van de trajectmanager. In eerste instantie is de rol uitgevoerd door betaalde medewerkers. Inmiddels is voldoende kennis en ervaring opgedaan om te starten met het zoeken van vrijwilligers voor deze rol.

Lening Stichting DOEN

Eind 2013 wordt uiteindelijk een lening verstrekt door Stichting DOEN. Deze lening van EUR 50.000,- stelt ons in staat om ondanks de tegenslagen in het najaar door te gaan met de activiteiten van Over Rood. Zonder de





lening hadden we onze activiteiten wegens gebrek aan middelen voor een groot deel moeten beperken. Gelukkig is dat niet gebeurd. De bijdrage van Stichting DOEN markeerde een keerpunt in de ontwikkelingen.

Peter van Bergen: "De problematiek van de ondernemer in financiële moeilijkheden en de impact van die problemen op het persoonlijke vlak dwz de impact op de gezinsleden wordt nog altijd enorm onderschat. De noodzaak van een partij als Over Rood die belangeloos knokt voor en hulp geeft aan deze groep heeft zelfs mij verrast. Onder hen is een grote groep kwetsbare mensen die ondernemer zijn geworden omdat ze vrijwel geen kansen hebben op de gewone arbeidsmarkt.

Toen ik aan Over Rood begon kon ik niet vermoeden dat er gezinnen zijn die op straat komen te staan omdat ze geen jaarrekening hebben. En daarom niet de schuldhulp in komen. Zelfs geen bijstandsuitkering krijgen van de gemeente."

Het feit dat de GG&GD (project voorkom huisuitzetting), de gemeentelijke schuldhulp en maatschappelijk werk inmiddels de weg naar Over Rood hebben gevonden en regelmatig cliënten naar ons doorverwijzen onderstreept dit. Waar het ons lukt de cliënt weer in zijn kracht te zetten, te voorkomen dat hij in de bijstand komt of zelfs te voorkomen dat een gezin op straat komt te staan geeft ons werk ons enorm veel voldoening. Het is dé motivatie om te blijven investeren in een landelijke uitrol van onze unieke aanpak.





De resultaten

In 2013 heeft Over Rood tenminste 58 ondernemers geholpen (in de beginfase zijn niet alle gesprekken bijgehouden). De resultaten van de gesprekken en trajecten zijn in kaart gebracht. Per traject is het resultaat met de grootste maatschappelijke impact weergegeven. Als bijvoorbeeld een huisuitzetting is voorkomen is hier een heel traject aan voorafgegaan waarbij bijvoorbeeld de administratie op orde is gebracht en het uitgave-patroon is aangepast aan de inkomsten. Deze tussenresultaten worden niet weergegeven.

Veel van de trajecten van cliënten die zich in 2013 hebben aangemeld liepen nog op 1 januari 2014. Van deze trajecten is het resultaat op 15 mei 2014 weergegeven. Enkele trajecten zijn op dat moment nog niet afgerond. Deze zijn weergegeven met "traject loopt nog".

In 13 trajecten is een zeer ingrijpend resultaat behaald. In 2 trajecten is zelfs een huisuitzetting voorkomen. In 11 trajecten is geen duidelijk resultaat behaald. In 34 trajecten is de cliënt verder geholpen en is een duidelijk resultaat behaald.

Behaald resultaat	aant.
Huisuitzetting voorkomen	2
Bijstandsuitkeringen voorkomen	3
Bedrijfsbeëindigingen voorkomen	4
Schuldhulptraject voorkomen	2
Toegang tot schuldhulp mogelijk gemaakt	2
Niet ingestroomd	3
Traject gestopt vanwege ziekte	2
Geen aantoonbare resultaten	3
Contact verloren	3
Cliënt voelt zich gesteund maar er verandert niets	7
eenmalig advies	3
Traject loopt nog.	3
Administratie op orde gebracht	1
Cliënt weet wat hem te doen staat en gaat zelf aan de slag	6
Financiële inventarisatie gemaakt en advies deskundige	2
Financieel inzicht vergroot	2
Marketing / bedrijfsvoering verbeterd	4
Uitgaven patroon aangepast aan inkomsten	2
Ziet af van ondernemerschap (was nog niet gestart)	2
Ziet in dat stoppen/part time werken beter is en heeft baan gevonden	2





De Financiële Uitgangspunten

Over Rood hanteert de volgende uitgangspunten voor het belonen van bestuurders, investeerders en medewerkers

Geen rendement op investeringen en leningen.

We hanteren hier strikt de principes van een Social Business zoals opgesteld door professor Dr. Yunus. Dat betekent dat de oprichters en medewerkers van Over Rood geen recht hebben op dividend, winstdeling of iets vergelijkbaars, geen rente krijgen op geïnvesteerd geld over achtergestelde vergoedingen en geen geld kunnen verdienen aan de verkoop van (een deel van) de Activa. Maar de investeringen zijn ook geen giften. Het is de bedoeling dat de investeringen kunnen worden terugverdiend. Bijvoorbeeld door de ontwikkelde software en workshops niet alleen in te zetten voor de doelgroep maar ook op commerciële basis in de markt te zetten. Door het ontwikkelen van deze business modellen wil Over Rood op lange termijn geheel onafhankelijk zijn van subsidies, donaties en financiers.

Licenties in Stichting Over Rood

Alle ontwikkelde software, trainingsmateriaal en workshops worden beheerd door stichting Over Rood. Deze stichting kan tegen een vergoeding nationale en internationale licenties uitgeven. De hoogte van de vergoeding is afhankelijk van het doel van de licentienemer. Voor organisaties die een bijdrage leveren aan de doelstellingen van de stichting en geen winstoogmerk hebben is de vergoeding lager dan voor commerciële organisaties. Alle inkomsten uit licenties worden gebruikt voor het terugbetalen van de investeringen en leningen en vervolgens voor de doelstellingen van de stichting:

Professionals krijgen een vergoeding.

Over Rood wil een organisatie opzetten die voldoende kwaliteit en professionaliteit heeft om de best mogelijke dienstverlening aan haar leden mogelijk te maken. Mensen met veel kennis en kunde die om niet willen werken zijn niet gemakkelijk te vinden. Daarom betaalt Over Rood een vergoeding voor specialistisch werk en toptalent. Deze vergoeding bedraagt maximaal EUR 35,- per uur. Dit bedrag is hoog genoeg om voldoende specialisten aan te kunnen trekken maar niet zo hoog dat deze mensen dit werk voor het geld doen. We willen graag mensen aantrekken die dit werk doen omdat ze dat graag willen en niet voor het geld. Daar waar mogelijk zetten we vrijwilligers in zodat we tegen zo laag mogelijke kosten zo veel mogelijk mensen kunnen helpen.

Kosten Concept ontwikkeling gefinancierd door initiatiefnemers

Alle ontwikkelkosten van het trainingsmateriaal, de tools, de workshops als ook de kosten van conceptontwikkeling, strategie en het ontwikkelen van het merk van zowel de software als Over Rood worden gedragen door La Montagne beheer BV. Deze kosten kunnen pas worden terugbetaald aan La Montagne Beheer BV als de software voldoende geld oplevert om terugbetaling mogelijk te maken.

Uitsluitend de gemaakte kosten inclusief een management vergoeding zoals vastgelegd in dit verslag kunnen worden terugbetaald aan La Montagne Beheer BV. Er kan geen rente worden vergoed of op een andere manier rendement worden gemaakt op deze investering. De in dit verslag genoemde bedragen zijn dus het maximaal uit te keren bedrag. Alle opbrengsten na terugbetaling van dit bedrag blijven in de stichting Over Rood en worden gebruikt voor de doelstellingen van deze stichting.





Met Stichting DOEN is afgesproken dat het terugbetalen van dit bedrag pas kan starten nadat de lening van stichting DOEN volledig is terugbetaald. Hoewel deze regeling invloed heeft op de investeringsbereidheid van La Montagne Beheer BV stelt stichting DOEN dit als voorwaarde voor haar investering.

2012 Financieel

2012 was een jaar van investeren en ontwikkelen. Er is veel tijd en geld geïnvesteerd in het leggen van een uiterst solide basis voor Over Rood. Deze basis zorgt er voor dat Over Rood op de lange termijn kan uitgroeien tot een landelijk opererende organisatie die financieel onafhankelijk is. De kosten die rechtsreeks zijn besteed aan het opzetten in de markt zetten van Over Rood zijn gedragen door de coöperatie. Alle overige kosten worden in eerste instantie gedragen door de investeerders.

In 2012 en 2013 zijn een aantal aanloopkosten gemaakt. Vooruitlopend op het inrichten van de definitieve juridische structuur zijn deze kosten betaald door Budgetview en in 2013 doorbelast aan de Coöperatie. De kosten voor het ontwikkelen van het trainingsmateriaal en voor het ontwikkelen van het merk en concept zijn gedragen door La Montagne beheer BV. Deze kosten worden uiteindelijk zonder rente of ander vorm van rendement vanuit de licentievergoedingen terugbetaald aan La Montagne beheer BV.

Onderstaand een overzicht van de kosten die zijn gedragen door de Coöperatie. Deze kosten zijn vanuit Budgetview in 2013 doorbelast aan de Coöperatie. Deze kosten zijn dus verwerkt in de officiële jaarcijfers over 2013 van Over Rood.

Over Rood

In 2012 zijn de volgende kosten gemaakt ten behoeve van Over Rood:

EUR 5.200,- Het bouwen van de website en het content management systeem door Stoel de Munck

EUR 11.470,- Marktonderzoek, het schrijven van teksten en content, PR en communicatie.

EUR 4.636,- Totale kosten brainstormavond incl. verslaglegging en voorbereiding

EUR 1.225,- Ontwerpen, schrijven en drukken brochure

EUR 2.000,- Bijdrage kosten Huur

EUR 2.925,- Overleg met politiek en bestaande organisaties

EUR 1.890,- Aanvragen subsidies Stichting DOEN en Oranje Fonds

EUR 1.130,- Kantoorartikelen en inrichten workshopruimte (exclusief meubilair)

EUR 280,- Trainingen en workshops tbv medewerkers

EUR 30.757,- Totaal Aanloopkosten

Achtergestelde beloning 2012

In 2012 is door Peter van Bergen en Gijs van Arken veel tijd besteed aan het ontwikkelen van de trainingen, workshops, de software en tools. De hiervoor gemaakte uren zijn niet in rekening gebracht en zullen, zodra dat mogelijk is, worden vergoed uit de licentie opbrengsten van de software. Voor deze claim is uitgegaan van een management fee van EUR 5000,- per maand inclusief vakantiegeld, pensioen, AOV en overige werkgeverslasten. Dit is vergelijkbaar met een bruto loon van ca. 3800 euro per maand.

In totaal is door Peter van Bergen gedurende 10 maanden 5 dagen per week gewerkt ad EUR 5000,-. Dit levert een achtergestelde beloning van EUR 50.000,-. In de eenmanszaak Budgetview is een winst gemaakt van EUR 5480,-. Deze winst kan worden beschouwd als een voorschot op deze beloning.





Door Gijs van Arken is gedurende 10 maanden ca. 3 dagen per week gewerkt. Hiervoor is een achtergestelde beloning afgesproken van EUR 38.000,-

Kosten gedragen door La Montagne beheer BV

In 2012 is voor EUR 39.858,- aan kosten doorbelast aan La Montagne beheer BV. Het gaat hierbij om de kosten van het ontwikkelen van de identiteit en het merk door Ping Pong Design en Bert Rorije ad EUR 26.000,- en de kosten van het ontwikkelen van een aantal belangrijke workshops door Virus ad EUR 6000,- en 8000,- en kosten voor trainers en adviseurs betrokken bij het ontwikkelen en testen van het materiaal.

In 2012 is EUR 34.287,- uitgegeven aan kosten ten behoeve van het ontwikkelen van de software. Deze kosten zijn inclusief reiskosten, kantoorkosten en de kosten van het ontwikkelteam in Bangladesh.

EUR 39.858,- Ontwikkelkosten workshops, trainingen, concept & merk Over Rood

EUR 34.287,- Ontwikkelkosten Software

EUR 44.520,- Achtergestelde beloning PJ van Bergen

EUR 38.000,- Achtergestelde beloning G van Arken

EUR 156.665,- Totaal investeringen en achtergestelde beloningen door investeerders

2013 Financieel

2013 is een overgangsjaar van investeren naar een normale bedrijfsvoering. Vanaf medio oktober is het facturatie-systeem van Over Rood in gebruik genomen en loopt de omzet via de coöperatie. Daarvoor werd gefactureerd door Budgetview.

Kosten 2013

EUR 4.954,- Kosten oprichten Coöperatie en Stichting

EUR 1.495,- Ontwerpen en drukken briefpapier & visitekaartjes

EUR 557,- Administratiekosten

EUR 437,- Contributies en Abonnementen

EUR 676,- Kleine uitgaven en bestedingen

EUR 840,- Werkzaamheden besturen Coöperatie

EUR 7.027,- Huurkosten bedrijfsruimte en workshopruimte

EUR 2.250,- Google Adwords advertentie campagne

EUR 2.055,- PR en communicatie

EUR 390,- Trainingen en workshops tbv medewerkers

EUR 2.000,- Testen programma en opleiden medewerkster voor geven workshops

EUR 2.623,- Inkoop workshops en trainingen

EUR 1.318,- Kosten intakegesprekken

EUR 2.611,- Project Schaalbaarheid & opleiding

EUR 750,- Rente lening

EUR 29.984,- Totaal kosten 2013





Inkomsten 2013

De totale inkomsten gerealiseerd in de coöperatie bedragen EUR 1703,-. Deze omzet is geheel gerealiseerd in het laatste kwartaal van 2013. Tot en met september loopt alle omzet en inkoop van de omzet via Budgetview.

Lening

Door La Montagne beheer BV is een lening verstrekt ad EUR 30.000,-. Op de lening moet vanwege de wet en regelgeving rente worden betaald. Deze rente is vastgesteld op 6%. De rente wordt verrekend met de achtergestelde management vergoeding.

Achtergestelde beloning 2013

In 2013 is door Peter van Bergen full-time gewerkt. De achtergestelde beloning voor de werkzaamheden is EUR 5000,- per maand. In Budgetview is een winst gemaakt van EUR 13.148,-. Deze winst wordt verrekend met de claim. Over de lening van EUR 30.000,- per 1 augustus wordt 6% rente vergoed. Totaal EUR 750,-. Totaal achtergestelde beloning: EUR 46.102,-

Kosten gedragen door La Montagne beheer BV

In 2013 is voor EUR 4.149,- aan kosten ten behoeve van Over Rood gedragen door La Montagne beheer BV. Het gaat hierbij om kosten voor onderhoud en doorontwikkelen van het trainingsmateriaal.

EUR 156.665,- Totaal investeringen en achtergestelde beloningen Ult. 2012

EUR 4.149,- Ontwikkelkosten workshops & trainingen Over Rood

EUR 30.000,- Lening La Montagne Beheer BV aan Over Rood

EUR 46.102,- Achtergestelde beloning P.J. van Bergen

EUR 23.560,- Ontwikkelkosten Software

EUR 260.476,- Totaal investeringen en achtergestelde beloningen Ult. 2013





Dit is waarvoor we het doen

Werken bij Over Rood geeft veel voldoening. Het is ontzettend mooi om te zien hoe iemand weer opbloeit als hij zich gesteund voelt en langzaam maar zeker zijn leven weer op orde krijgt. De betrokkenheid van onze cliënten bij Over Rood, bij elkaar en het onvoorwaardelijke vertrouwen dat mensen in ons stellen geven mij elke dag weer veel energie.

Toch hadden zelfs wij uiteindelijk niet voor mogelijk gehouden hoe heftig een ondernemer in Nederland in de problemen kan komen. Regelmatig krijgen wij te maken met cases waarbij zelfs de laatste vangnetten zoals een bijstandsuitkering en schuldhulpverlening niet toegankelijk zijn voor een (ex) ondernemer.

Onderstaand enkele voorbeelden uit de dagelijkse praktijk van Over Rood. Om privacy redenen hebben we de naam veranderd.

Bijstand afgewezen wegens ontbreken jaarrekeningen en uittredingsovereenkomst. Over 6 weken op straat...

Vandaag sprak ik Marco. Marco was een CNC operator. Een mooi vak. Maar helaas ging het niet goed met het bedrijf waar hij werkte. Hij werd ontslagen. Marco wilde altijd al zijn eigen bedrijf beginnen en ging enthousiast aan de slag. Zijn bedrijfje maakte al snel een redelijke winst. In 2012 begon de omzet terug te lopen. Hij redde het niet meer en kon zijn rekeningen niet meer betalen. Daar kwam nog een flinke terugvordering kinderopvangtoeslag overheen. Marco gaf zijn bedrijf op en ging op zoek naar een baan. Hij was regelmatig aan het werk als uitzendkracht in ploegendienst, maar verdiende daarmee minder dan bijstandsniveau waardoor de schulden opliepen.

Marco meldde zich bij de Sociale dienst. Hij vroeg een uitkering aan en wendde zich tot schuldhulpverlening. Schuldhulpverlening kon Marco niet helpen. Omdat de jaarrekening van 2012 nog niet gemaakt was, was de belastingschuld onduidelijk. Pas als alle schulden vast stonden kon het schuldhulptraject worden opgestart. Daarvoor moest dan wel de belastingaangifte zijn gedaan. Marco zat vast want geld voor een boekhouder had hij niet.

Er kwam nog meer slecht nieuws. De bijstandsuitkering werd afgewezen. Vanwege het ontbreken van de jaarrekening kon niet worden vastgesteld hoeveel Marco verdiend had en hoeveel vermogen hij had. Daarom kreeg hij geen uitkering. Ook een tweede aanvraag en bezwaar ertegen werd afgewezen omdat er cijfers van het bedrijf ontbraken. De ene ingewikkelde brief na de andere plofte ondertussen op zijn deurmat. Beslagleggingen, dwangbevelen etc. Marco was ten einde raad en dacht maar 1 ding: Ik moet geld verdienen. Hij pakte elk baantje wat hij krijgen kon. Werkte dag en nacht. Maar het hielp niet. Het geld dat hij verdiende betaalde hij aan de meest agressieve deurwaarders. Ondertussen liep zijn huurachterstand op. De schuldhulpverlening kon niets doen omdat er geen vast inkomen was.

Marco meldde zich ten einde raad bij het bureau huisuitzetting. Inmiddels dreigde hij met zijn gezin en al op straat te worden gezet. Aangezien het om een ondernemer ging en er niet voldoende inkomsten waren om de lopende huur te betalen kon zelfs het bureau huisuitzetting niet veel doen. Marco werd doorverwezen naar Over Rood.





In het gesprek dat ik met Marco had proefde ik de angst en frustratie. Bang dat ook wij hem niet wilden helpen deed hij omzichtig zijn verhaal. Ik merkte dat hij zich totaal niet kon concentreren en moest alles steeds blijven herhalen. Hij zat totaal stuk. Een intelligente man die totaal gebroken was en die het systeem waarin hij terecht was gekomen totaal niet snapte. Ik vertelde Marco wat hij moest doen en wat wij van hem verwachtten. Hij vroeg me waarom we hem hielpen. "Omdat ik niet kan accepteren dat in Nederland, mijn land, mensen op straat worden gezet vanwege het ontbreken van een stukje papier". Marco keek me aan en barstte in huilen uit. "ik kan me niet veel van dit gesprek herinneren, maar deze opmerking zal ik nooit meer vergeten", zei hij.

Marco voerde zijn administratie in in een boekhoudsysteem. Daarna maakte Over Rood een jaarrekening voor hem zodat hij een bijstandsuitkering aan kon vragen. Alles bij elkaar zijn we daar 4 uur mee bezig geweest. Inmiddels is de uitkering toegewezen en kan Marco met zijn gezin de draad weer oppakken.

Ik vind het nog steeds ongelooflijk dat het je in Nederland kan gebeuren dat je je dagelijks bestaan kwijtraakt omdat je eenvoudig weg niet in staat bent alle jaarrekeningen van een bedrijf dat niet meer bestaat aan te leveren. Helaas blijkt dit regelmatig voor te komen. Deze casus is voor Over Rood inmiddels geen uitzondering meer.

Herseninfarct – toegang tot schuldhulp onmogelijk door ontbreken jaarrekeningen

Rob was al meer dan 10 jaar ondernemer. De administratie was niet zijn sterkste punt: al jaren een puinhoop. In 2009 kreeg hij een controle van de belastingdienst. Het vernietigende rapport zorgde er helaas niet voor dat hij het beter ging aanpakken.

Dan slaat het Noodlot toe. Rob krijgt een herseninfarct. Hij overleeft het, maar is blijvend gehandicapt. Hij is niet meer in staat te werken. Gelukkig krijgt hij een pre-pensioen. Dat is echter niet genoeg om alle kosten te kunnen betalen. Bovendien blijkt dat hij tienduizenden euro's aan schulden heeft opgebouwd in de afgelopen jaren. De administratie is een puinhoop. Vanaf 2010 zijn er geen jaarrekeningen meer gemaakt. De deurwaarders staan op de stoep en leggen beslag op alles wat er is. Rob kan zijn huur niet meer betalen en schakelt familie en vrienden in voor hulp. Rob meldt zich bij de gemeente. De gemeente laat weten dat ze niets voor Rob kunnen betekenen. Een schuldhulptraject is niet mogelijk vanwege het ontbreken van de jaarrekening - en daarmee een compleet schuldenoverzicht - ze laten de familie weten dat alleen Over Rood en maatschappelijk werk wellicht nog iets kunnen betekenen. Maatschappelijk werk geeft aan dat de casus veel te complex is en verwijst door naar Over Rood. Een bevriende accountant die eerst bereid leek de zaak op te lossen haakt bij het zien van de puinhoop af. Ten einde raad melden familie en vrienden van Rob zich bij Over Rood.

Ik stel de familie gerust en geef aan dat Over Rood bereid is de familie te helpen als ze bereid zijn onder onze begeleiding het uitvoerende werk te doen voor het maken van de jaarrekening. Tegelijk maak ik me zorgen. Zelfs als alle facturen en bankafschriften correct geboekt zijn zal het ca. 1000 euro kosten om de jaarrekeningen op te stellen en de aangiftes IB te maken. Rob kan dit bedrag zelf nooit betalen aangezien beslag is gelegd op al zijn inkomen boven de bijstandsnorm.

Ik vraag de familie bijzondere bijstand aan te vragen voor de kosten van de jaarrekening. Het is een bijzondere situatie waar overduidelijk sprake is van betalingsonmacht voor noodzakelijke kosten. De





bijstands aanvraag wordt afgewezen wegens het ontbreken van de benodigde financiële informatie en een te hoog inkomen. Het beslag doet daar niets aan af.

Omdat ik niet kan accepteren dat in mijn land mensen die zo in problemen terechtkomen niet geholpen kunnen worden en op straat belanden ben ik bereid dat bedrag zelf te betalen. Ik besluit echter eerst de discussie aan te gaan met de gemeente. Ik bel een ambtenaar bij de gemeente die ik heb leren kennen als iemand die een genuanceerde afweging kan maken en ook goed uit kan leggen waarom iets wel of niet kan. Ik bel hem en vertel dat ik ons land niet meer begrijp. Hoe kan het gebeuren dat we miljoenen euro's uitgeven aan een viaduct waar eekhoortjes over kunnen steken zodat hun leefgebied wordt vergroot (iets waar ik overigens een voorstander van ben) terwijl we onze eigen inwoners voor een bedrag van 1000 euro na het krijgen van een herseninfarct op straat laten belanden.

De ambtenaar kan dat ook niet uitleggen. Hij is bijna even boos als ik en belooft me de casus intern te bespreken en terug te bellen. Twee dagen later belt hij terug. "De bijstand is geregeld. En, by the way, er was een soortgelijke casus waarin de bijstand ook was afgekeurd. Dat besluit is ook direct teruggedraaid." De ambtenaar geeft aan dat de ambtenaren die deze aanvragen moeten beoordelen niet de expertise hebben om een genuanceerd oordeel te kunnen vormen. Het ontbreekt ze eenvoudig aan expertise om de beschikbare cijfers te analyseren en te toetsen aan de wet en regelgeving. Kortom het is te complex voor ze. Hij vraagt me in voorkomende gevallen na het indienen van de aanvraag direct contact met hem op te nemen zodat hij kan zorgen dat er met de juiste kennis naar de casus gekeken wordt.

Omzet te laag – over een maand is al het geld op

Jannie is kapster. Eerst knipte ze aan huis en haalde daarmee een inkomen dat net genoeg was om van te leven. Toen kreeg ze een mooie kans. Ze kon een kapsalon huren voor een heel redelijk bedrag. Ze maakte een website, foldertjes en plaatste advertenties in huis-aan-huis bladen. Als snel had ze een kleine groep vaste klanten. Ze verdiende haar kosten terug en hield een paar honderd euro over. Maar niet genoeg om van te leven. Jannie kreeg schulden. Nog geen hoge bedragen maar genoeg om zich zorgen te maken. Ze meldde zich bij Over Rood. Nadat de financiële situatie was geïnventariseerd ging ze aan de slag met haar marketing. In de groepen en de gesprekken met de financieel specialist werd al snel duidelijk dat Jannie een aantal goed werkende marketing instrumenten had ontwikkeld maar deze niet meer in durfde te zetten. Aan de ene kant omdat ze bang was het geld niet snel genoeg terug te verdienen. Aan de andere kant omdat ze bang was dat ze met haar kortingsacties bestaande klanten tegen het hoofd zou stoten of tegen het lage kortingstarief zou moeten blijven knippen. Door de gesprekken kreeg Jannie al snel meer vertrouwen. Ze bedacht een goed verhaal voor haar bestaande klanten en waagde het er op. Twee maanden later was haar omzet verdubbeld. Jannie verdient nu genoeg geld om er van rond te komen. Het blijft nog sappelen af en toe maar haar bedrijf kan open blijven en Jannie hoeft niet de bijstand in.

www.overrood.nl

Over Rood wordt financieel gesteund door Stichting DOEN.

