

Beleidsplan De Schalm

Stichting Sociaal Cultureel Centrum De Meern

2021-2023

1. Inleiding
2. Visie en Missie De Schalm
3. Overige Zaken Bestuur, Projectraad, vrijwilligers, personeel
4. Sterkten en Zwakten
5. Ambities
6. Stappenplan
7. Bijlagen

1. Inleiding

Dit is het beleidsplan voor De Schalm, voor de periode 2021 tot en met 2023. In dit beleidsplan staat beschreven waar De Schalm voor staat (Visie) en wat haar doelstelling is (Missie). Het beleidsplan beschrijft de activiteiten die De Schalm organiseert of wil gaan organiseren (Ambities). De sterke punten van De Schalm worden beschreven (Sterkten), maar ook de zaken die om verbetering vragen (Zwakten). In het hoofdstuk Stappenplan staat welke plannen De Schalm heeft om de ambities te realiseren, de sterke punten uit te buiten en de zwakke punten het hoofd te bieden. In het hoofdstuk Overige Zaken staat nog een aantal praktische gegevens.

2. De Schalm: Visie en Missie

De Schalm, opgericht en geopend in 1973, heet officieel: Stichting Sociaal Cultureel Centrum De Meern. .

Visie: De Schalm wil een centrum voor welzijnsbevordering zijn ten behoeve van alle geledingen van de bevolking uit De Meern en omgeving (Leidsche Rijn). (statuten art.2.1)

Missie: Om het welzijn van de bevolking van De Meern en omgeving te bevorderen, stelt De Schalm zich als doel: het organiseren van, of gelegenheid bieden voor sociale-, cultureel vormende-, recreatieve- en welzijnsactiviteiten. Zij doet dit in of vanuit haar centrum. (statuten art. 2.2)

Om haar missie te realiseren, ontvangt De Schalm een belangrijk deel van haar inkomsten uit verhuur van ruimte, baromzetten, activiteiten en giften. Voor een deel van haar welzijnsactiviteiten en de exploitatie van het gebouw, ontvangt zij jaarlijks subsidie van de gemeente Utrecht.

Voor diverse activiteiten werkt zij samen met de welzijnsorganisatie DOCK die in opdracht van de gemeente Utrecht werkzaam is in het gebied van De Schalm.

3. Organisatie

De Schalm heeft een volwaardig **bestuur** dat de eindverantwoording heeft over de gehele gang van zaken en over alle activiteiten die plaatsvinden onder de naam van De Schalm.

Ruim 80 **vrijwilligers** dragen bij aan een goede gang van zaken en aan de activiteiten.

De **algehele coördinatie** van beheer, verhuur en activiteiten ligt in handen van een team, bestaande uit een locatiemanager, beheerders en medewerkers voor schoonmaak en administratie (per 01.01.2021: 2,9 fte)

Statutair is er een **projectraad**, bestaande uit vertegenwoordigers van activiteitengroepen in De Schalm en bewoners uit De Meern. Deze raad, bestaande uit minstens 3 en ten hoogste 16 leden bespreken, evalueren en stimuleren activiteiten en komen met nieuwe ideeën. (statuten art, 11)

4. Sterkten en Zwakten

De Schalm kenmerkt zich door de volgende sterkten:

- groot bereik en variëteit aan bezoekers,
- ruim aanbod aan activiteiten voor een variëteit aan doel- en leeftijdsgroepen,
- kwalitatief hoogstaande voorzieningen in een ruim gebouw,
- ruime openingstijden, mede dankzij een professioneel beheer,
- centrale ligging met goede parkeergelegenheid,
- betrokken vrijwilligers,
- betrokken team van medewerkers,
- een aanzienlijk bedrag aan inkomsten door een goede en professionele barvoorziening,
- goede relatie met subsidieverstrekker; de gemeente,
- goede relatie met de Stichting Vrienden Van De Schalm.

Er zijn echter ook zwakten:

- **gebouw en beheer**

- relatief hoge kosten voor gebouw, personeel, organisatie e.d., t.o.v. baten met name verhuurinkomsten,
- onaantrekkelijk uiterlijk buitenzijde gebouw,
- een wat oubollig interieur,
- een te verbeteren reserveringssysteem.

- **financiën**

- een afhankelijke financiële positie,
- behalve een redelijk stabiele baromzet en gemeentelijke subsidie, weinig andere structurele inkomsten

- **organisatie**

- organisatorisch niet optimaal efficiënt werkend,
- verouderd en soms beperkt inzetbaar vrijwilligerskader

- **communicatie**

- verbeteren van de in- en externe communicatie.

5. Ambities

De activiteiten die De Schalm organiseert of faciliteert, worden zoveel mogelijk afgestemd op de behoefte van de bevolking.

De Schalm wil een ontmoetingsplek en een activiteitscentrum zijn van en voor een diversiteit aan doelgroepen van jong tot oud. Daarbij wil zij bijzonder aandacht en plek geven aan mensen die sociaal of geestelijk kwetsbaar zijn.

De belangrijkste ambities voor de komende jaren zijn het aanboren van nieuwe groepen, het versterken van de vrijwilligersinzet en het ontwikkelen van nieuwe verdienmodellen.

6. Stappenplan

Om de sterkten uit te buiten en de zwakten te bestrijden, is het noodzakelijk initiatieven te nemen en elk van deze via een concreet stappenplan uit te voeren:

1. De *naamsbekendheid vergroten* in de wijken die onder het verzorgingsgebied van De Schalm vallen.

Zie Bijlage 1.

2. De *kosten (in brede zin) verlagen en de baten (via activiteiten en verhuur) verhogen.*

Zie Bijlage 2. en 2a.

3. De *interne organisatie doorlichten.*

Zie Bijlage 3.

4. *Aantal vrijwilligers verhogen.*

Zie Bijlage 4.

5. *Het gebouw meer uitstraling geven.*

Zie Bijlage 5.

Om dit plan te realiseren is een activiteitenplan ontwikkeld dat jaarlijks met bestuur en team wordt geëvalueerd en bijgesteld in een nieuw activiteitenplan.

7. Bijlagen

1. De *naamsbekendheid vergroten* in de wijken die onder het verzorgingsgebied van De Schalm vallen.

Actie:

Nieuwe bewoners in het verzorgingsgebied uitnodigen en ontvangen met praktische info over de activiteiten van De Schalm + oproep om vrijwilliger te worden, dan wel aan te geven of en welke behoefte bestaat bij deze groep waar De Schalm een rol in kan spelen.

Resultaat:

Meer mensen dan het huidige aantal bezoekers weet de weg naar De Schalm te vinden wat zich uit in meer deelnemers aan activiteiten, wellicht een groter aanbod van activiteiten, een hogere bezettingsgraad en mogelijk hogere inkomsten.

Actie:

Regelmatig op sociale media de (nieuwe) activiteiten van De Schalm onder de aandacht brengen. Zorgen voor een goed werkende en aantrekkelijke website

Resultaat:

Met name meer jongeren dan nu hebben gehoord over de mogelijkheden in De Schalm en zijn geïnteresseerd geraakt.

Actie:

Regelmatig een artikel in de huis-aan-huis bladen en wekelijks activiteiten uit de agenda, eventueel tegen betaling.

Resultaat:

De bekendheid van De Schalm blijft bestaan en nieuwe bewoners zijn geattendeerd op het bestaan van De Schalm.

Actie:

Flyeren ook in de minder directe omgeving van De Schalm.

Resultaat:

Het bereik van De Schalm is uitgebreid.

Actie:

Activiteiten organiseren waarbij meer mensen De Schalm binnenkomen (tentoonstellingen, fancy fairs, open dag, (teken)wedstrijd voor schoolkinderen).

Resultaat:

De Schalm is voor meer mensen een bekende plek geworden.

Actie:

Relatie met organisaties in de omgeving (bewonersgroepen, middenstanders, bedrijven, scholen) verbeteren door eens per jaar deze of een vertegenwoordiger uit te nodigen voor rondleiding en uitleg, brainstormen over mogelijke samenwerking.

Resultaat:

Relatie is verbeterd en organisaties in de omgeving weten De Schalm te vinden voor eigen activiteiten te denken valt aan personeelsbijeenkomsten, recepties, vergaderingen.

Actie:

Ontwikkelen/ verder uitbouwen van huisstijl. Dit kan met eenvoudige, maar wel consequente acties.

Resultaat:

De Schalm is op papieren, digitale en andere (buitenmuur, vlag) beeld dragers duidelijk en door herhaling herkenbaar.

Actie:

Jaarlijks start van het seizoen middels inloopdag/ weekend waar allerlei gebruikers zich tonen.

Resultaat:

Groepen van gebruikers krijgen meer aanwas, De Schalm wordt bekender als centrum van activiteiten en genereert meer inkomsten.

2. De kosten (in brede zin) verlagen en de baten (via activiteiten) verhogen.

Actie kosten:

Alle organisatie- en huisvestingskosten doorlichten en benoemen waar bespaard kan worden en hoe, of waar nader onderzoek nodig is (denk aan energiekosten i.c.m. verduurzaming pand via subsidies, limiteren consumpties voor eigen gebruik).

Resultaat:

Alle kosten zijn nauwgezet tegen het licht gehouden en er is benoemd welke kosten verlaagd kunnen/moeten worden en op welke manier.

Actie kosten:

Kosten voor Niet In Rekening gebrachte huur (NIR) terugdringen.

Resultaat:

Er zijn gesprekken geweest met de NIR-gebruikers en er is een alleszins redelijke oplossing gevonden.

Actie kosten:

Personeelskosten: benoem welke personele activiteiten ook door vrijwilligers gedaan kunnen worden (zelfbeheergroepen b.v.) om met name overuren en ORT in de weekenden en avonduren te beperken. Uitzoeken wat er mee bespaard zou worden. Kijken naar mogelijkheden om openingsuren te beperken.

Resultaat:

Een aantal betrouwbare vrijwilligers is na selectie en inwerkperiode verantwoordelijk voor de gang van zaken met name in de uren dat het personeel overuren zou moeten maken of ORT zouden moeten krijgen. Het aantal openingsuren is op redelijke wijze beperkt.

2a.

Actie baten:

Elke bezoeker die voor een specifieke activiteit komt, betaalt een bescheiden entree (b.v. euro 2 inclusief 1 gratis kop koffie of thee met (verpakt, her te gebruiken) koekje,

Resultaten:

Na eventueel geleidelijke invoering is het een gewoonte geworden dat men indirect een kleine entree betaalt en de inkomsten zijn met een behoorlijk bedrag gestegen.

Actie baten:

Verhogen prijzen consumpties. Ook hier geleidelijk invoeren maar alleszins redelijk in relatie tot verhoging BTW en inkoopprijzen.

Resultaten:

Alle baten zijn tegen het licht gehouden en er is besloten waar deze verhoogd kunnen worden en op welke manier.

Er wordt iets meer dan daarvoor verdiend aan de consumpties.

Actie baten:

Verhogen dan wel aanpassen (commerciële) huurtarieven. Zoeken naar het aanbod door verhuur per uur naast dagdelen, meer rendabel te maken.

Resultaat:

Er zijn meer inkomsten uit verhuur dan daarvoor.

Actie baten:

Meer aanwenden mogelijkheden initiatievenfonds. In kaart brengen voor welke (nieuwe) activiteiten een bijdrage kan worden gevraagd.

Resultaat:

Een aantal nieuwe activiteiten is mogelijk geworden en voor andere wordt een bijdrage verkregen.

Actie baten:

Vergroot het activiteitenaanbod en daarmee de bezettingsgraad van het gebouw: dit in overleg met Projectraad, (nieuwe) bezoekers, team en vrijwilligers.

Suggesties (niet uitputtend):

- > pub quiz
- > fancy fair
- > tentoonstelling
- > kinderopvang
- > markt met thema
- > huwelijksvoltrekking
- > kinderverjaardag
- > babyshower
- > kerstmarkt
- > privéfeesten
- > vergaderingen van bewonersverenigingen, winkeliersverenigingen.

Resultaat:

Deze (en andere) ideeën zijn onderzocht en uitgeprobeerd.

Er zijn meer bezoekers en met naamsbekendheid zijn ook de inkomsten gestegen.

Actie baten:

Onderzoek welke fondsen eventueel beschikbaar zijn voor steun aan activiteiten en/of projecten. Weliswaar moeten na afloop alle kosten verantwoord worden, maar huurinkomsten zijn winst. Bij dit punt moeten we ons wel realiseren dat het schrijven en uitvoeren van een project arbeidsintensief is.

Resultaat:

Naamsbekendheid (bij diverse fondsen) is vergroot, er is een nieuwe doelgroep bereikt en er is een verhoging aan huurinkomsten gerealiseerd.

Actie baten:

Activiteiten in de zomermaanden organiseren, gekoppeld aan een kortere sluitingsduur van De Schalm. Hiervoor een onderzoek starten naar de belangstelling en mogelijkheden om personeel in te zetten. Probleem is dat het personeel mogelijk verkregen recht heeft op zes weken zomersluiting.

Resultaat: Uitkomsten van de onderzoeken zijn bekend en mogelijk minder weken gesloten dan voorheen. Meer bezoekers in de zomertijd en dus meer inkomsten.

Actie baten:

Aanbod van consumpties uitbreiden met name iets bij de koffie op de dagdelen en hartig in de avond. Hiervoor reclame maken (rondom de bar).

Resultaat:

Er is meer baromzet gemaakt. Gezelligheid is verhoogd.

Actie baten:

Donateurs werven onder zakenrelaties en actie onder bezoekers.

Resultaat:

Min of meer vaste inkomsten per jaar. Binding.

3. De interne organisatie doorlichten.

Actie:

Alle werkprocessen nalopen en benoemen.

- inrichting financiële processen (verhuur, bar e.d.),
- telefonische bereikbaarheid,
- richtlijn beantwoorden klantverzoeken

Resultaat:

De verschillende organisatorische processen (zowel die direct te maken hebben met activiteiten voor de doelgroepen, als die op de achtergrond/bureauwerk plaatsvinden) zijn in kaart gebracht, en verbeterd (= efficiënter werken).

Actie:

Leiding, aansturing werkers en overlegmomenten bespreken.

Resultaat:

De interne communicatie is in kaart gebracht.

4. Aantal vrijwilligers verhogen.

Acties:

- nieuwe bewoners in de wijk aanspreken,
- 1x per jaar flyer via huis-aan-huis,
- via de winkeliers(vereniging).

Resultaat: eind 2023 is het aantal vrijwilligers toegenomen met 20% ten opzichte van 2020.

5. Het gebouw meer uitstraling geven.

Actie:

Voorzijde gevel “beschilderen” met de kernactiviteiten van De Schalm en/of een digitaal tv-scherm. Duidelijke verwijzing naar website. Denken aan mogelijkheid project van studenten aan een kunstopleiding.

Resultaat: eind 2021 is aan de buitenzijde van het gebouw zichtbaar waar De Schalm voor staat en welk type activiteiten er plaatsvinden.

Actie:

Gebouw in aan de buitenkant opvallender/aantrekkelijker maken.

Resultaat:

Nieuwsgierigheid is bij nieuwe groepen gewekt en deze hebben informatie opgevraagd.

