



### Wat is een beursvloer ?

De Maatschappelijke Beursvloer Maastricht en Heuvelland is hét lokale moment voor Maatschappelijk Betrokken Ondernemen (MBO), waar maatschappelijke behoeften worden verhandeld: vraag en aanbod van vrijwilligerswerk in de meest brede zin van het woord. Voorwaarde is dat gehandeld wordt met *gesloten beurs*, tegenover ieder aanbod staat een tegenprestatie van de ontvanger.

### Voorbeelden

- Een schildersbedrijf levert (restanten) verfmaterialen aan de waterscouts. Als tegenprestatie organiseerden de waterscouts een zeilmiddag voor het personeel van het schildersbedrijf. Restanten verfmaterialen vinden zo een goede bestemming en de ondernemer kan zijn personeel een leuk middagje uit (of teambuilding) aanbieden.
- Een tuincentrum levert een tuinhuisje aan een project waar jongeren onder begeleiding leren zelfstandig te wonen en naar school of werk worden toe geleid. Als tegenprestatie komen de jongeren in het drukke voorjaar enkele dagdelen helpen in het tuincentrum. Deze match levert het tuincentrum naast mooie PR ook extra inzet tijdens het drukke voorjaar op, terwijl de jongeren ervaren dat positieve inzet iets oplevert en ze doen werkervaring op. Een mooi voorbeeld van een win-win situatie.

De Maatschappelijk Beursvloer Maastricht en Heuvelland is bewezen effectief. Trajekt organiseert met partners ZUIDonline.nl, TEMPOTEAM, ING BANK, CENTRE CÉRAMIQUE en WALNUT Marketing al enkele jaren deze succesvolle beursvloer. De methodiek is sinds eind 2011 opgenomen in de databank Effectieve sociale interventies van Movisie<sup>1</sup>. Hierin zijn methoden uit de sociale sector opgenomen die bewezen effectief en toepasbaar door anderen zijn. Ook in Maastricht heeft de beursvloer zich inmiddels bewezen. Sinds 2012 zijn zes edities gehouden met de volgende resultaten:

Deelnemers en matches		# bedrijven	# organisaties	# matches	gerealiseerd Binnen 1 jaar
Locatie		aantal	aantal	aantal	%
2012	AiNSI	48	62	108	95%
2013	UWC	94	116	263	82%
2014-1	Geusselt	63	101	209	93%
2014-2	Centre C	83	91	250	92%
2015	Centre C	77	81	226	94%
2016	Centre C	63	81	201	70% (1.12.2016)
Totaal (Gemiddeld)		428 (71)	532(89)	1257 (209,5)	
Landelijk Gemiddeld (*)		35	50	88	80%

<sup>1</sup> Movisie is het landelijke kennisinstituut en adviesbureau voor toepasbare kennis, adviezen en oplossingen bij de aanpak van sociale vraagstukken op het terrein van welzijn, participatie, sociale zorg en sociale veiligheid ([www.movisie.nl](http://www.movisie.nl)).

### Wat is het principe?

Alle bedrijven en maatschappelijke organisaties die van tevoren zijn aangemeld en toegelaten, worden tijdens deze beursvloer zo veel mogelijk met elkaar gematcht. De doelstelling is om in ongeveer twee uur zo veel mogelijk matches tussen aanbieders en vragers tot stand te brengen.

### Deelnemers

Deelnemers zijn overheden, ondernemers en maatschappelijke organisaties. Denk bij de laatste aan scholen, verenigingen, buurtplatforms en vrijwilligersinitiatieven. Elk van deze partijen kan een of meerdere vragen hebben (vragers) en/of heeft een ander ook iets te bieden (aanbieders). Op de beursvloer gaan ze met elkaar in gesprek. De sfeer is informeel en dynamisch. Doel: het maken van een match. Wat de een biedt, is voor de ander zeer gewenst, waardoor er een gelijkwaardig partnerschap ontstaat. Er wordt gehandeld op de beursvloer, maar met gesloten beurzen, geld geven is dus niet de bedoeling.

### Aanbieders

De aanbieders, maximaal met twee personen vertegenwoordigd, zijn op de beursvloer herkenbaar aan hun **RODE** badges.

Zij staan in de buurt van vijf verschillende aanbodhoeken:

- financieel, juridisch, administratief, ICT, of technisch advies
- materialen en faciliteiten
- menskracht, klussen en activiteiten
- marketing, communicatie en PR
- Coaching, training en onderzoek



### Vragers

De vragers, maximaal met twee personen vertegenwoordigd, zijn herkenbaar aan een **GROENE** badge. Zij kunnen 'vrij' bewegen over de beursvloer op zoek naar het bedrijf dat hun vraag kan/wil matchen. Zij hebben op de beursvloer dan ook het initiatief en benaderen actief de Aanbieders. Ook kun je het aanbod vinden in klappers of op beeldschermen op de beursvloer



**U mag natuurlijk op de beursvloer gebruik maken van (ludiek) promotiemateriaal, zoals opvallende (bedrijfs-) kleding, visitekaartjes, foto's of een kleine banner om uw vraag of aanbod beter onder de aandacht te brengen. Alle middelen zijn toegestaan, mits deze mobiel zijn en het zicht en ruimte op de beursvloer niet hinderen. Helaas kunnen we géén plaats bieden aan vaste stands.**

### De winst voor ondernemers

De Maatschappelijke Beursvloer Maastricht en Heuvelland biedt bedrijven de mogelijkheid om op snelle en eenvoudige wijze Maatschappelijk Betrokken Ondernemer te worden. Ondernemers hebben veel meer te bieden dan ze in eerste instantie vaak denken: denk bijvoorbeeld eens aan vrijwilligerswerk (inzet van medewerkers), een stageplek, ongebruikte materialen of restpartijen, opslagruimte, kennis en expertise.

Steeds meer ondernemers zien in Maatschappelijk Betrokken Ondernemen voordelen en mogelijkheden om zich te onderscheiden ten opzichte van anderen.

**Voordelen** zijn onder andere:

- Waardering en positieve beeldvorming.
- Betere toegang tot de arbeidsmarkt, plaatselijke netwerken, maatschappelijke organisaties, de lokale media en de lokale overheid.
- Verbetering van de concurrentiepositie. Onderzoek wijst uit dat duurzame bedrijven een betere concurrentiepositie hebben en een groter continuïteitsperspectief.
- Direct economisch belang (een kwalitatief goede leefomgeving kan leiden tot een hogere omzet).
- Maatschappelijke betrokkenheid vanuit een onderneming maakt dat de eigen werknemers zich meer betrokken voelen bij het bedrijf waarvoor ze werken.
- Versterking van de binding tussen werknemers (teambuilding), wat leidt tot een gemeenschappelijke cultuur van normen en waarden, betere communicatie en samenwerking.
- Vrijwillige inzet van werknemers kan zorg dragen voor een persoonlijke ontwikkeling, waardoor ze beter presteren of breder inzetbaar zijn binnen de eigen organisatie.
- De mogelijkheid om deel uit te maken van de aanpak van maatschappelijke problemen.
- Aantrekkelijker worden voor toekomstige medewerkers.
- Deelnemende bedrijven ontvangen het beursvloerkeurmerk als waardering. Dit mogen ze in alle uitingen gebruiken om zich zo te onderscheiden als maatschappelijk betrokken ondernemer.

### Winst als maatschappelijke organisatie

Je hebt ideeën en nieuwe initiatieven, maar het ontbreekt je aan voldoende mensen, kennis en middelen om die te realiseren. De Maatschappelijke Beursvloer Maastricht en Heuvelland biedt je de mogelijkheid om je netwerk te vergroten met andere maatschappelijke organisaties en het bedrijfsleven. Een groot netwerk vergroot de kans jouw wensen vervuld te zien worden.

Bedenk vooraf wel wat jouw tegenprestatie zal zijn: alle matches komen tot stand vanuit een gelijkwaardig partnerschap en er wordt gewerkt met gesloten beurzen. Wees creatief in het bedenken van tegenprestaties, je hebt meer te bieden dan je in eerste instantie misschien denkt.

Bekijk de vele voorbeelden op de website van de beursvloer om inspiratie op te doen ([www.beursvloermaastricht.nl](http://www.beursvloermaastricht.nl)).



### **Voordelen van de Maatschappelijke Beursvloer Maastricht en Heuvelland:**

- Gratis en eenvoudig je netwerk vergroten met andere maatschappelijke organisaties, bedrijven en overheden.
- Vergroten van de kans om jouw doelen en initiatieven te realiseren.

### **Hoe de beursvloer werkt?**

Hoewel de beursvloer zelf maar ongeveer twee uur duurt, begint het eigenlijk al met de inschrijving en een goede voorbereiding. Daarnaast worden de matches natuurlijk ná de beursvloer uitgevoerd en volgen vaak uit de ontstane contacten vaak weer nieuwe matches.

### **De inschrijving**

Inschrijven gaat via de website van de Maatschappelijke Beursvloer Maastricht en Heuvelland:

[www.beursvloermaastricht.nl](http://www.beursvloermaastricht.nl). Iedere deelnemer geeft naast zijn contactgegevens op wat zijn vraag en aanbod/tegenprestatie is. Dit komt ook direct op de website te staan, zodat voor iedereen duidelijk is wie meedoet, welke vragen er zijn en wat aangeboden wordt. Dit is belangrijk, want dat trekt weer nieuwe deelnemers aan die vragen kunnen beantwoorden of een bepaald aanbod goed kunnen gebruiken. Maar het maakt ook mogelijk dat deelnemers zich goed kunnen voorbereiden. Als bekend is wie op de beursvloer aanwezig zijn, weet je van te voren al met welke deelnemers je zeker een gesprek wilt voeren, omdat die interessant voor jouw organisatie of bedrijf zijn.

### **De voorbereiding**

Trajekt biedt, als organisator van de beursvloer gratis workshops aan ter voorbereiding waardoor u vrijblijvend inzicht krijgt in wat een beursvloer inhoudt. Tijdens deze workshops worden handige tips & tricks gegeven om het maximale uit het evenement te halen. Wat de beste tips zijn om snel contact te leggen? Hoe krijg ik veel aandacht voor mijn vraag of aanbod? Wat kan het voor u als ondernemer opleveren? Hoe vertel ik in 1 minuut wat mijn vraag is? Maar ook het bedenken van creatieve tegenprestaties. Ervaring leert dat deelnemers van de workshop meer succes behalen op de beursvloer. Dat geldt zowel voor bedrijven als voor organisaties.

### **De beursvloer**

En dan is het zo ver, de beursvloer gaat beginnen. De Beursvloermeester legt nog even de spelregels uit en dan wordt de gong geslagen. Het spel gaat beginnen en iedereen kan de beursvloer op. Tijdens de Beursvloer zijn zogenoemde hoekmannen/-vrouwen actief. Zij weten wat er op de Beursvloer te halen valt. De hoekmannen/-vrouwen helpen bij het contact leggen en zorgen voor ondersteuning tijdens het matchen en zijn herkenbaar aan de geel/blauwe jasjes. Komt u er met de hoekmannen/vrouwen niet uit? Ga naar de beursvloermeester. En op de aanwezige touchscreens kunt u gemakkelijk nog eens vraag en aanbod nakijken.

### Match!

Indien de onderhandeling tussen aanbieder en vrager tot het gewenste resultaat leidt, dan is de match een feit. Concrete afspraken worden gemaakt op het matchformulier, zoals goed afspreken wie na de Beursvloer contact opneemt en kom de afspraak dus ook na. Vul het matchformulier volledig in en lever dit aan notaristafel in. De matches worden daar gecontroleerd door onze notarissen, en later bekendgemaakt op onze website. Beide partijen krijgen een kopie mee naar huis. Alle matches moeten binnen de afgesproken vervaldatum worden gerealiseerd.

**Realiseer u dat een match soms veel (voorbereidings-)tijd vergt en meer werk is dan in eerste instantie lijkt. Het is daarom beter om één goede match te sluiten dan meerdere matches die niet of onvoldoende kunnen worden ingelost.**

### Netwerken

Tijdens én na het matches wordt er veel gesproken tussen aanbieders en vragers. Daar zitten nieuwe kansen voor iedereen in. Onder het genot van een hapje en een drankje napraten over het contact, de match en de transactie. Daar zitten nieuwe kansen in voor iedereen. Hier worden de relaties verdiept die leiden tot nieuwe afspraken en vaak ook nog nieuwe “after” matches!



### Nazorg

Alle matches moeten binnen de gestelde vervaldatum worden gerealiseerd. Enkele weken vóór deze einddatum neemt de organisatie contact op met de aanbieders om na te vragen hoe het staat met de matches. Indien nodig kunnen wij dan ondersteuning verlenen, maar in het algemeen wordt geconstateerd dat de matches naar ieders tevredenheid worden afgehandeld. Deze belactie is tevens een goed moment om feedback op de organisatie van de beursvloer te vragen om zo iedere editie nog beter te kunnen organiseren.

### Tips voor een succesvolle Beursvloer



- Bedenk concrete vragen gericht op de categorieën (zie pag. 2).
- Tijd is beperkt, dus wees origineel, alert en daadkrachtig.
- Neem visitekaartjes, brochures of een leuk item mee.
- Maak gebruik van de aanwezige “wolkies” (kleine whiteboards waarop je een ludieke boodschap kunt schrijven).
- Zorg dat je herkenbaar bent (draag een opvallend T-shirts, een bord, ballonnen, etc.).
- Tegenprestatie: bedenk vooraf al wat je als maatschappelijke organisatie voor een aanbieder kunt organiseren (de tegenprestatie), wees daarin creatief.
- Druk aan de notaristafel? Begin dan alvast met de volgende match en kom later terug met je matchformulier (maar vergeet dat niet!).

### Laat uw successen zien!

Heb je een of meerdere succesvolle matches gemaakt op de beursvloer? Wordt ambassadeur, vertel het door, deel je successen, zodat ook anderen zien wat de Maatschappelijke Beursvloer Maastricht en Heuvelland voor hen zou kunnen betekenen. Maak foto's of filmpjes van de match, schrijf er een leuk verhaal bij en plaats dit op social media en op je website. En ook wij plaatsen graag deze bewijzen van goede matches op onze website, dus stuur het naar [maatschappelijkebeursvloermaastricht@trajekt.nl](mailto:maatschappelijkebeursvloermaastricht@trajekt.nl) Hoe meer mensen het lezen, hoe groter het netwerk en hoe groter het succes van de beursvloer!

### Meer informatie?

Bel / mail onze maatschappelijk makelaars van Trajekt:

Diana Ummels 06-52710236 [diana.ummels@trajekt.nl](mailto:diana.ummels@trajekt.nl)

Jeroen Wijckmans 06-50205190 [jeroen.wijckmans@trajekt.nl](mailto:jeroen.wijckmans@trajekt.nl)

