

**Na schooltijd de
natuur beleven!**

**Een stappenplan
voor duurzame
samenwerking
voor een groen
naschools aanbod**



kennis en aanpak van
sociale vraagstukken



Inhoudsopgave

Vier redenen om deze handreiking te gebruiken	3
Voor wie is deze handreiking geschreven en wat kunt u ermee?	
Stap 1: Verken uw lokale situatie	4
Wat is voor u de reden om werk te maken van het groene naschoolse aanbod? Zien andere partijen dat ook zo? Verken uw eigen netwerk en de lokale situatie.	
Stap 2: Wie doet er mee?	7
Bij het opzetten van een duurzaam naschools aanbod van natuurprogramma's zijn meerdere partijen betrokken. Hoe maakt u deze partijen enthousiast om samen te werken? Organiseer een startbijeenkomst, met als doel kennis te maken van elkaars werkerrein en mogelijkheden voor samenwerking te verkennen.	
Stap 3: Wat gaan we doen?	10
Wat is ons doel en hoe gaan we dat bereiken? Een gezamenlijke ambitie zorgt voor draagvlak en geeft richting aan alle activiteiten.	
Stap 4: Plannen uitwerken	13
De plannen uit stap 3 worden uitgewerkt. Het eindresultaat is een projectplan, waarin de ambitie, acties, een planning en een begroting staan beschreven. Een projectplan biedt houvast aan alle betrokken organisaties. Het vormt ook de basis voor het aanvragen van financiering.	
Stap 5: Financiering	16
Hoe gaat u de acties uit het projectplan financieren? Wat kan er vanuit het reguliere budget van alle betrokken organisaties gedaan worden? Maak gebruik van het netwerk van alle betrokkenen en wees creatief.	
Stap 6: Uitvoering	18
Alle partijen zijn akkoord met het projectplan en de financiering is of wordt geregeld. Aan de slag! Monitoring van de activiteiten is belangrijk om eventueel bij te sturen. En vergeet niet om vooruit te blijven kijken.	
Overzicht stappenplan	20
Een overzicht van de belangrijkste punten in een mindmap.	
Meer informatie	21
Colofon	22

Vier redenen om deze handreiking te gebruiken

1. U vindt het belangrijk om kinderen in contact te brengen met natuur.

Kinderen vinden natuuractiviteiten leuk! Dat is mooi, want natuur heeft een bewezen positief effect op het welzijn en de gezondheid van kinderen. Spelen in het groen is goed voor de sociale en motorische ontwikkeling van kinderen. En groene activiteiten bieden een prachtige kans om kinderen iets bij te brengen over bijvoorbeeld gezonde voeding en hun eigen leefomgeving. Zo kijken kinderen met hele andere ogen naar hun eigen wijk of hun eigen tuin als ze er actief mee bezig zijn en zijn ze supertrots op hun zelf verbouwde groente. Kortom, er zijn veel redenen én veel manieren om kinderen de natuur te laten beleven.

2. U bent betrokken bij (groene) naschoolse activiteiten voor kinderen.

U bent werkzaam bij gemeente, buitenschoolse opvang, welzijn, brede school of bij een groene organisatie. Of u bent een zelfstandig ondernemer die activiteiten aanbiedt of wil aanbieden. De handreiking is zo geschreven dat de initiatiefnemer uit alle hoeken afkomstig kan zijn.

3. U wilt het groene naschoolse activiteitenaanbod versterken

Veel basisschoolleerlingen nemen na schooltijd deel aan activiteiten van buitenschoolse opvang, brede school of welzijnswerk. Dé kans om die kinderen een natuuractiviteit aan te bieden. Wellicht is er in uw gemeente of wijk weinig of geen aanbod van groene naschoolse activiteiten? Of ontbreekt het aan overzicht? Het kan ook zijn dat er behoefte is aan afstemming tussen binnenschoolse en naschoolse groene activiteiten. Het is in ieder geval een vraagstuk waar meerdere partijen bij betrokken zijn.

4. U zoekt handvatten om duurzame samenwerking op dit gebied vorm te geven

Deze handreiking biedt concrete handvatten voor samenwerking om een groen naschools aanbod te ontwikkelen, te versterken én in te bedden in beleid. In zes stappen gaat u op zoek naar de juiste partners, formuleert u een gezamenlijke ambitie en werkt u aan een projectplan. De zes stappen zijn laagdrempelig, praktisch en bevatten veel aandachtspunten die u als checklist kunt gebruiken. Manieren om de samenwerking en het aanbod te verduurzamen staan hierbij centraal.

Deze handreiking is geen blauwdruk. Elke lokale situatie is anders, met andere spelers, structuren en belangen. Ook de ambitie kan per lokatie verschillen, van een klein initiatief tot een uitgebreid samenwerkingsverband. Het blijft dus maatwerk.

MOVISIE en Stichting Ecolids Nederland ontwikkelden samen deze handreiking om u op weg te helpen. We hopen dat een groen naschools aanbod in uw gemeente zo'n traditie wordt dat deze niet meer is weg te denken!

stap 1

Verken uw lokale situatie

Wilt u meer werk maken van het groene naschoolse activiteitenaanbod? Voordat u partijen benadert om te gaan samenwerken, is het goed om eerst de lokale situatie te verkennen. Is er bijvoorbeeld draagvlak bij de gemeente? En welke aanbieders zijn er in de buurt? Hiermee voorkomt u dat u dingen dubbel of voor niks doet. En kunt u andere partijen beter overtuigen om samen te werken.

Waarom wilt u dit?

Benoem voor uzelf de reden waarom u een groen naschools aanbod wilt (door)ontwikkelen en waarom u daarvoor met andere partijen wilt gaan samenwerken. Is er geen groen naschools aanbod en ziet u kansen op dit terrein? Of is er wel aanbod maar ontbreekt het aan overzicht of werken partijen langs elkaar heen? Het kan ook zijn dat u bent geïnspireerd door een aanpak in een andere gemeente of dat u graag binnen- en buitenschoolse natuurprogramma's met elkaar wilt verbinden. Probeer uw drijfveer in drie zinnen te formuleren. Hierdoor heeft u meteen uw kernboodschap te pakken. Dit helpt bij het overtuigen van anderen. Een korte en duidelijke boodschap is veel sterker dan een uitvoerig betoog.

Overleg in verkenningsfase

Zoek in de verkenningsfase alvast contact met één of twee partijen die ook enthousiast zijn. Hierdoor betreft u de kennis en het netwerk van de andere organisaties en bouwt u meteen aan lokaal draagvlak. Bovendien kunt u taken verdelen. Waarschijnlijk heeft u al eens informeel in uw netwerk gepolst of andere organisaties uw visie op dit thema delen. Of heeft u al een idee met wie u graag samen zou willen optrekken. Het kan ook zijn dat u een nieuwe speler bent en het netwerk nog moet opbouwen. Kies in dat geval een strategische partner met een uitgebreid netwerk.

“Het samen optrekken met de gemeente gaf het traject vanaf het begin meteen al veel body.”

- coördinator brede school -

Breng uw netwerk in kaart

Hoe kiest u een strategische partner? Een goede manier om dit te bepalen is door uw eigen netwerk in kaart te brengen. Het visualiseren van uw netwerk geeft u eenvoudig en snel inzicht in onderlinge verhoudingen. En het kan als eyeopener werken en u op nieuwe ideeën brengen. Het werkt als volgt:

- * Teken een grote cirkel, met daarin twee kleinere cirkels.
- * In de binnenste cirkel zet u organisaties met wie u nauw samenwerkt en waarmee u veel en goed contact heeft. Uiteraard gaat het hier om organisaties die relevant zijn voor dit thema.
- * In de middelste cirkel zet u organisaties met wie u soms contact heeft.
- * In de buitenste cirkel zet u organisaties met wie u geen of nauwelijks contact heeft. Het samen optrekken met een organisatie uit de binnenste cirkel ligt voor de hand.

Het contact is warm en misschien zit u al op één lijn met deze organisatie op dit thema. Dan kunt u snel en enthousiast aan de slag. Maar bereikt u via die organisatie ook de organisaties in uw buitenste ring? Kijk eens goed naar de contacten met de gemeente.

Dit is een belangrijke partij om bij het initiatief te betrekken. Wellicht heeft een organisatie uit uw middelste ring goede connecties met relevante ambtenaren. Het kan ook zijn dat u via de middelste ring toegang kunt krijgen tot organisaties die buiten uw netwerk vallen. Deze kaart helpt u bij het kiezen van één of twee samenwerkingspartners in de verkenningsfase.

Aandachtspunten

- * Inventariseer wat er momenteel op lokaal niveau aan naschools aanbod van natuurprogramma's en groene activiteiten is.
- * Hoe is het naschoolse activiteitenaanbod georganiseerd? Is er een coördinerende partij? Is er een website waar al het aanbod wordt vermeld?
- * Ga na welke overleg- en samenwerkingsstructuren er al bestaan waar groene aanbieders en organisaties die met kinderen werken aan deelnemen.
- * Zoek op wat de visie van de gemeente is op Natuur- en Milieueducatie.
- * Schat in of er draagvlak bij de gemeente is. Dit is cruciaal, omdat de gemeente veel betrokken partijen financiert en aanstuurt.
- * Waar liggen eventuele financieringskansen?
- * In de handreiking 'De BSO natuurlijk' van JSO en Veldwerk Nederland staat een mooie lijst met argumenten die pleiten voor natuurbeleving in de buitenschoolse opvang.
- * Denk na over welke partijen kunnen deelnemen en wat het belang van deze partijen is om dit te doen: gemeente, welzijn, bso, basisscholen, groene partijen.

Uit de praktijk



Het stadsdeel Amsterdam-Noord wil het talentgebied Natuur & Techniek versterken. In een verkennende brainstorm is onderzocht hoe dit structureel opgezet kan worden, zodat er niet steeds met ad hoc oplossingen gewerkt wordt. Vervolgens is er gekeken welke partijen er allemaal bij betrokken kunnen worden.

stap 2 Wie doet er mee?

Bij het opzetten van een duurzaam naschools aanbod van natuurprogramma's zijn meerdere partijen betrokken. In stap 1 heeft u al mogelijke partijen benoemd. Het is nu zaak om deze partijen enthousiast te maken om samen te werken. Organiseer een startbijeenkomst, met als doel kennis te maken van elkaars werkterrein en mogelijkheden voor samenwerking te verkennen.

De uitnodiging

Het enthousiasmeren van organisaties begint al bij de uitnodiging voor de startbijeenkomst. Hoe prikkel je partijen om te komen? En wie nodig je allemaal uit? Het gaat om een startbijeenkomst, niet alle partijen hoeven per se deel uit te gaan maken van het uiteindelijke samenwerkingsverband. Dus nodig breed uit:

- * Alle partijen die op lokaal niveau naschoolse activiteiten aanbieden.
- * Groene organisaties, zoals NME centra, kinderboerderijen en schooltuinen.
- * Scholen zijn erg waardevol vanwege de afstemming met het lesprogramma en de toeleiding naar het buitenschoolse aanbod.
- * De gemeente is belangrijk vanwege draagvlak en financiering. De gemeente is niet automatisch de trekker. Die rol kan prima door andere partijen opgepakt worden.
- * Denk ook eens aan zelfstandige groene ondernemers, een volkstuinvereniging of een vertegenwoordiger van de buurtmoestuin.

Een groep van maximaal 15 mensen is goed werkbaar. Uiteraard is kleiner beginnen ook een optie. Uitbreiding in een latere fase is altijd mogelijk.

“Leerkrachten zijn belangrijk als je binnen- en buitenschoolse natuuractiviteiten wilt verbinden. Bovendien kunnen ze een stimulerende rol spelen door reclame te maken voor de naschoolse natuuractiviteiten. Goed contact met scholen is dus cruciaal.”

- een schooldirecteur -

Zet duidelijk in de uitnodiging wat het doel van de bijeenkomst is. Laat in de uitnodiging zien dat er ruimte is voor de belangen van andere organisaties. De ene organisatie heeft duurzaamheid op het netvlies. De andere meer beweging voor kinderen. Het groene naschoolse aanbod is een middel om aan meerdere van deze belangen tegemoet te komen. Wat hebben zij eraan om naar deze bijeenkomst te komen? Beschrijf dit in de uitnodiging. Voor de inhoudelijke voorbereiding kunt u de in stap 1 verkregen informatie met de deelnemers delen. Probeer deze informatie op maximaal twee A4 samen te vatten.

De startbijeenkomst

Begin de startbijeenkomst met een persoonlijke voorstelronde. Vraag bijvoorbeeld iedereen om naast naam en organisatie ook een eigen positieve natuurbeleving te noemen. Dit breekt het ijs en zorgt voor een goede sfeer. Tegelijkertijd maakt het duidelijk waarom een naschools natuuraanbod zo belangrijk is! Neem vervolgens de tijd om elkaars werkterrein te leren kennen en ook de mogelijkheden hiervan aan te geven. Wat kan er binnen de taakomschrijving en activiteiten van een organisatie? Waar zit de aansluiting met een groen naschools aanbod? Vraag de deelnemers welke kansen zij zien in hun gemeente voor groene buitenschoolse activiteiten en in hoeverre zij daar aan kunnen bijdragen. Doe een beroep op de expertise van de deelnemers. Kom niet met een kant-en-klaar plan, maar ga uit van een vraag en nodig partijen uit om mee te denken. Sta stil bij al bestaande lijntjes. Wie werken er al samen en wat is hier de meerwaarde van?

Wat houdt deelname in?

Soms komt de vraag hoeveel tijd dit samenwerkingsverband gaat kosten snel op tafel. Hoeveel uur moeten organisaties hieraan besteden? En wie gaat die uren betalen? Deze vragen zijn in de startbijeenkomst moeilijk te beantwoorden. Het is in deze fase namelijk nog niet duidelijk wat er precies gedaan gaat worden. Er is ook nog geen garantie op externe financiering. Wees hier open over. Er zijn wel uren nodig voor het doorlopen van de stappen in deze handreiking. Om hoeveel uur dit gaat verschillen per situatie. Als er kan worden aangesloten bij al bestaande structuren en activiteiten, kost het maken van een projectplan niet veel tijd. En als de betrokken gemeente of sponsor aangeeft de activiteiten financieel te willen ondersteunen, kan er meteen gestart worden. Ga in ieder geval efficiënt met ieders tijd om: geen overbodige overleggen, duidelijke terugkoppeling en een goede taakverdeling. En maak duidelijk wat de meerwaarde is van deelname. Wat levert het de organisaties op?

Na afloop van de startbijeenkomst geven alle partijen aan of ze deel uit willen maken van een samenwerkingsverband. Soms kan dit tijdens de bijeenkomst zelf, maar het kan ook zijn dat deelnemers eerst willen terugkoppelen met hun eigen organisatie.

Aandachtspunten

- * Aanwezigheid van de gemeente is belangrijk. Een persoonlijke uitnodiging en een telefoongesprek om het belang toe te lichten vergroot de kans op aanwezigheid.
- * Trek anderhalf uur uit voor de bijeenkomst als partijen elkaar nog niet goed kennen.
- * Denk goed na over het tijdstip van de bijeenkomst. Een BSO medewerker is eind van de middag druk, terwijl een schooltuinmedewerker juist overdag bezig is.
- * Een goede procesbegeleider of voorzitter is belangrijk om zoveel mogelijk uit het overleg te halen.
- * Missen er nog partijen of personen? Vergeet hen niet te benaderen. Een signaal uit de praktijk is dat het lastig is om uitvoerders van natuuractiviteiten op lokaal niveau te vinden. Een oproep op LinkedIn, bijvoorbeeld in de groep *jeugd en groen* of *NME*, levert vaak veel reacties op.
- * Zijn er sterke/zwakke schakels en onmisbare sleutelfiguren te benoemen?
- * Hoe goed zitten de partijen in lokale netwerken?
- * Zitten de mensen aan tafel die ook in een eventueel samenwerkingsverband vanuit hun organisatie betrokken zullen blijven? Dit is belangrijk voor de continuïteit.
- * Is er al een trekker aan te wijzen?
- * Is er binnen de deelnemende organisaties voldoende kennis aanwezig om natuurprojecten uit te voeren? Is er mogelijk een draaiboek beschikbaar?
- * Hebben de deelnemers genoeg capaciteit om deel te nemen aan het samenwerkingsverband? Denk aan aanwezigheid overleggen, afstemming, uitvoerende activiteiten.
- * Zorg voor een helder verslag en leg vooral afspraken goed vast.
- * Sta open voor invalshoeken die je van tevoren niet had kunnen bedenken!

Uit de praktijk



Hoe een startbijeenkomst de basis kan zijn voor een succesvolle samenwerking, blijkt in Amsterdam-Noord. Het stadsdeel dacht in eerste instantie dat het lokale NME-centrum niet buitenschools actief was. Tijdens de startbijeenkomst gaf het NME-centrum aan dat ze juist wel de ambitie hadden om meer naschoolse activiteiten te realiseren. Het traject is vanaf toen enthousiast door het NME-centrum getrokken.

stap 3 Wat gaan we doen?

Heeft de startbijeenkomst veel enthousiasme en energie losgemaakt? En willen de partijen graag samenwerken om kinderen na schooltijd meer met natuur in aanraking te laten komen? In deze stap formuleert u gezamenlijk de ambitie en de acties die nodig zijn om dit te bereiken.

Bijeenkomst over ambitie en aanpak

In de tweede bijeenkomst gaat u aan de slag met het formuleren van een gezamenlijke ambitie. Vervolgens vertaalt u deze ambitie naar de praktijk. Wat is er voor nodig om het doel te bereiken en wie gaat wat doen? U werkt van een droom naar een haalbaar doel en een actieplan. En dat allemaal in twee uur tijd! Het is belangrijk om deze bijeenkomst goed voor te bereiden. De werkvorm moet niet alleen alle aanwezigen partijen aan bod laten komen, maar ook leiden tot het formuleren van een concreet doel en acties.

Wat is onze ambitie?

Laat iedereen zijn ambitie op het gebied van naschoolse activiteiten benoemen. Kijk of hier een gezamenlijk doel uit afgeleid kan worden. Ligt de nadruk bijvoorbeeld op onderlinge afstemming? Op het verbinden van de binnenschoolse- en buitenschoolse natuuractiviteiten? Of op uitwisseling van expertise? Formuleer het zo concreet mogelijk. Als de ambitie een sterke focus krijgt, wordt de vertaalslag naar wat er gedaan moet worden een stuk makkelijker. Alle activiteiten hebben dan namelijk een duidelijke link met de ambitie. Bij een algemene ambitie als *wij willen kinderen meer in de natuur laten komen* kunnen de activiteiten alle kanten op gaan. Begin klein en houd de drempel laag. Als de samenwerking bevalt, kan er altijd uitgebreid worden.

Een doorlopende leerlijn: een haalbare droom?

Stel, een kind vindt de natuurlessen op school erg interessant. Wat is er dan mooier om zo'n kind na schooltijd een aansluitende serie natuuractiviteiten aan te bieden. Om vervolgens het kind de stap te laten maken naar een natuurclub in de wijk, waar het elke week naar toe kan. Zo'n doorlopende leerlijn, ook weleens talentontwikkeling genoemd, wordt vaak als ultieme ambitie genoemd. Is het haalbaar? Ja, natuurlijk. Maar het is wel een flinke onderneming. Veel partijen moeten hiervoor nauw samenwerken. Het scheelt als er ook op andere terreinen, zoals sport of muziek, op deze manier gewerkt wordt. Is dit niet het geval, dan is het ook een optie om eerst wat kleiner te beginnen. Werkt de samenwerking goed? Dan is uitbreiding naar een doorlopende leerlijn mogelijk.

Let op dat deze stap niet wordt overgeslagen. Het is heel verleidelijk om meteen allemaal leuke activiteiten te verzinnen. Een gezamenlijke ambitie geeft focus aan de samenwerking en er kan altijd op worden teruggevallen.

Hoe gaan we deze ambitie bereiken?

Er ligt een mooie gedeelde ambitie op tafel. Maar hoe gaan we die ambitie bereiken? En wie gaat wat doen? Er kan nu heel gericht worden gebrainstormd. Laat de ideeën maar komen! Doe dit vanuit ieders eigen kracht en expertise. Creëer meerwaarde door elkaars ideeën een stap verder te brengen. Zet de belangrijkste punten op papier en bepaal wat de eerste stappen zijn. Wat moet er morgen gedaan worden om aan de slag te kunnen gaan? Welke punten moeten verder worden uitgewerkt? Maak een grove planning voor alle activiteiten. En maak goede afspraken over wie wat doet. Geef alle partijen een rol, om iedereen betrokken te houden. Een heel belangrijk aandachtspunt is de trekkersrol. Meestal is er sprake van een natuurlijke trekker, vaak de initiatiefnemer, maar dat moet wel worden afgesproken.

“Het was wel even zoeken naar een ambitie waar iedereen zich in kon vinden. Maar toen de ambitie eenmaal op papier stond, waren de vervolgstappen zo bedacht.”

- een medewerker van een kinderboerderij -

Zitten we op één lijn?

Check aan het eind van de bijeenkomst of alle aanwezigen het plan zien zitten. Het kan zijn dat ze door het enthousiasme van anderen zijn meegesleept en zich toch niet helemaal kunnen vinden in de taakverdeling of de samenwerking. Dit is geen zwaar agendapunt, maar gewoon een moment om het enthousiasme en de betrokkenheid te polsen. En om het gevoel van ‘dit gaan we met elkaar doen’ te versterken.

Zorg ervoor dat iedereen na afloop het verslag ontvangt, met daarin alle afspraken. Op deze manier weten alle partijen waar ze aan toe zijn.

Samenvoegen van stap 2 en stap 3

Afhankelijk van de context kunnen de startbijeenkomst en de bijeenkomst over ambitie worden samengevoegd. Dit is bijvoorbeeld mogelijk als veel partijen elkaar al kennen of als alle betrokkenen bij voorbaat al aangeven mee te willen doen.

Aandachtspunten

- * Hoe haalbaar is de geformuleerde ambitie? Waar liggen knelpunten?
- * Ga na of er voldoende draagvlak voor de geformuleerde ambitie/activiteiten is bij eigen management
- * Houdt bij het formuleren van de ambitie rekening met het karakter van de locatie? (type bewoners, interesse in groen etc.)
- * Houdt beleidscycli op scholen en bij gemeenten goed in de gaten
- * Check of de ambitie binnen de voorwaarden van een potentiële geldverstrekker valt
- * Is er bekend hoe andere partijen (bijvoorbeeld onderwijs) tegenover de plannen staan?
- * Denk na over hoe docenten bij de plannen betrokken kunnen worden.
- * Zit er genoeg energie in het samenwerkingsverband voor succes?
- * Hebben de partijen voldoende uren beschikbaar om aan de slag te gaan totdat financiering binnen is (indien aan de orde)?
- * Maak afspraken over terugkoppeling en onderlinge communicatie
- * Creëer ruimte om ideeën en twijfels te uiten binnen de samenwerking en binnen de eigen organisatie

Uit de praktijk



De ambitie in Amsterdam-West is om alle natuur- en milieu activiteiten overzichtelijk aan te bieden aan afnemers. Dit is bereikt door eerst op zoek te gaan naar aanbieders van groene activiteiten. Veel van hen waren onbekend bij scholen en BSO's. Vervolgens is er een brochure ontwikkeld, waarin het complete aanbod staat beschreven, zowel binnen- als buitenschools. Alle scholen worden bezocht en de brochure wordt breed verspreid. Verder heeft het samenwerkingsverband een tour georganiseerd voor mogelijke afnemers langs diverse aanbieders. Tot slot is het complete aanbod online gezet op www.nmewest.nl.

stap 4 Plannen uitwerken

In de bijeenkomst over ambitie is een globaal actieplan gemaakt. De volgende stap is om dit plan verder uit te werken. Het eindresultaat is een projectplan, waarin de ambitie, acties, een planning en een begroting staan beschreven. Een projectplan biedt houvast aan alle betrokken organisaties. Het vormt ook de basis voor het aanvragen van financiering. Het zoeken van financiering (stap 5) en het uitwerken van het projectplan kunnen parallel lopen. Kijk dus of de volgende stap ook meteen opgepakt kan worden.

Randvoorwaarden voor het projectplan

Houd het kort en krachtig. Niet alleen in tekst, maar ook in doorlooptijd. Het is zonde om het enthousiasme uit de eerste stappen kwijt te raken. Deadlines op korte termijn houden de vaart erin. Het projectplan zelf hoeft niet meer dan 3 pagina's lang te zijn.

Acties

In stap 3 is besproken hoe de ambitie bereikt kan gaan worden. Deze hoe-vraag wordt in het projectplan verder uitgewerkt. Wat gaan we nu concreet doen met elkaar? Formuleer de acties zo SMART mogelijk. Dat wil zeggen: Specifiek, Meetbaar, Aanwijsbaar, Realistisch en Tijdgebonden. Bijvoorbeeld: 'alle betrokken organisaties zetten hun aanbod voor 1 maart op de website'. Of: 'Het schema voor wie wanneer welke school bezoekt is op 1 maart gereed. Voor 1 juni zijn alle 20 scholen in de gemeente bezocht'. Maak er een logisch samenhangend geheel van. Geef aan hoe de continuïteit van de samenwerking en het uiteindelijke aanbod gewaarborgd wordt.

"Ik kan goed zelf natuurprojecten opzetten. Bij de uitvoering heb ik voor grotere groepen kinderen wel hulp nodig. Daar worden nu door de samenwerkingspartners onderling afspraken over gemaakt, die ook in het projectplan staan."

- een coördinator van een natuurcentrum -

Het gaat in deze handreiking niet over de natuuractiviteiten zelf. Het ontwikkelen of het aanpassen van het groene aanbod kan wel een ambitie zijn. Daarom zijn hier wel aandachtspunten voor verzameld.

Aandachtspunten voor groene activiteiten

- * Schat in hoeveel ouders in de wijk bereid zijn te betalen voor buitenschoolse activiteiten. En probeer in te schatten of ouders voor groene activiteiten willen betalen.
- * Heb oog voor concurrentie van aanbieders op lokaal niveau. Benoem dit.
- * Blijf in de buurt. Activiteiten organiseren in een natuurgebied buiten de stad is door tijdgebrek en vervoer vaak niet haalbaar. Kijk of er gebruik gemaakt kan worden van een NME centrum of kinderboerderij in de wijk. Of van een locatie op school.
- * Denk na over het inzetten en werven van vrijwilligers.
- * Probeer een koppeling te maken tussen de groene activiteiten en andere vaardigheden zoals taal en rekenen. Dit maakt afstemming met het onderwijs makkelijker en vergroot de kans dat docenten de activiteiten aanprijzen bij hun leerlingen.
- * Is er genoeg expertise in huis om de activiteiten zelf te organiseren, of moet de expertise worden ingehuurd?
- * Laat sleutelfiguren op de voorgestelde activiteiten reageren. Denk aan docenten of talentmakelaars. Zij vormen een schakel tussen kinderen en het buitenschoolse aanbod. Als zij het niets vinden, zullen ze het niet aanprijzen bij kinderen.
- * Vergeet de uiteindelijke doelgroep niet! Kinderen bepalen voor een groot deel zelf wat ze na schooltijd willen doen. Sluit aan bij hun interesse. Wat willen kinderen zelf? Op dit punt wordt de meerwaarde van de samenwerking snel zichtbaar: passie van groene aanbieders gecombineerd met kennis van interesse van kinderen.

Communicatie

Denk goed na over communicatie. Wat heb je aan een prachtig aanbod van groene activiteiten, als dit niet bekend is bij docenten, ouders en de kinderen zelf? Kijk of het mogelijk is om aan te sluiten bij al bestaande kanalen. Staat er een activiteitenagenda in de lokale krant? Is er een schoolblad of een website waar het naschoolse aanbod op staat? Houd deadlines voor het aanleveren van aanbod in ieder geval goed in de gaten. Het apart promoten van het groene aanbod is ook mogelijk. Bijvoorbeeld in de vorm van een flyer. Het complete groene aanbod staat overzichtelijk bij elkaar, vaak voor het hele jaar. En hoe kunnen sociale media ingezet worden? Dit zijn allemaal punten die uitgedacht én begroot moeten worden.

“Onze locatie grenst aan een achterstandswijk. De prioriteiten van bewoners en scholen in deze wijk liggen niet bij natuuractiviteiten. Hier moet wel rekening mee gehouden worden bij het promoten van het aanbod. Benadruk bijvoorbeeld de aandacht voor taal en rekenen tijdens de activiteiten.”

- coördinator jeugdwerk -

Begroting

Hoeveel budget is er nodig om alle activiteiten te realiseren? Denk hierbij aan uren voor de uitvoering, maar ook voor overleg met elkaar en met een eventuele financierder. Verder is er wellicht budget nodig voor materiaal, vervoer, een website of het inhuren van expertise. Vergeet het budget voor communicatie niet.

Iedereen aan boord?

Wellicht ontbraken er partijen bij het overleg die wel relevant zijn voor de uitvoering. Betrek deze partijen voordat het projectplan definitief is. Misschien komen er nog goede aanvullingen.

Geef alle betrokken partijen gelegenheid om op de conceptversie te reageren. Als iedereen akkoord is met de inhoud: vier dit succes! Het tekenen van een intentieverklaring of het presenteren van de plannen is een goed PR moment. Schakel de lokale pers in en maak gebruik van sociale media.

Uit de praktijk



In Gouda heeft de Brede School als trekker een gedegen projectplan opgesteld. Dit plan is vervolgens met alle betrokken partijen doorgenomen. Dit heeft heel stimulerend gewerkt. Het enthousiasme werd vastgehouden door snel te werken. Bovendien voelen alle partijen zich eigenaar van het projectplan en blijven hierdoor betrokken.

stap 5 Financiering

Hoe gaat u de acties uit het projectplan financieren? Kijk in eerste instantie wat er gedaan kan worden vanuit het reguliere budget van alle betrokken organisaties. Zijn er uren beschikbaar voor overleg? Kan de BSO gebruik maken van het gebouwtje bij de schooltuin? In veel gevallen zal aanvullende financiering nodig zijn.

Gemeente

De gemeente is als het goed is direct of indirect betrokken bij het initiatief. Ga na of de gemeente bereid is om de activiteiten te financieren. Soms kunnen activiteiten zo geformuleerd worden dat ze binnen een bepaalde regeling vallen. Een voorbeeld: als er activiteiten worden georganiseerd in een buurttuin, kan wellicht het leefbaarheidsbudget worden aangesproken. Cofinanciering door de gemeente is ook een optie.

Bedrijven

Steeds meer bedrijven doen aan maatschappelijk betrokken ondernemen. Ze zetten zich financieel of vrijwillig in voor lokale maatschappelijke initiatieven. Een bijdrage aan een groen naschools aanbod voor de lokale jeugd is voor bedrijven een aantrekkelijke manier om zich te profileren. Denk aan een nabijgelegen bedrijventerrein, de lokale middenstand, een groot accountantskantoor in de wijk of aan vestigingen van banken. Woningcorporaties financieren regelmatig groene projecten in woonwijken. Wellicht kan hierbij aangesloten worden.

Fondsen en subsidies

Jantje Beton, het Oranje Fonds, de Koninklijke Nederlandse Heide Maatschappij en Fonds 1818. Allemaal fondsen die groene buurtinitiatieven financieren. Zeker de moeite waard om te proberen. Houd bij het aanvragen van subsidies rekening met een lange doorlooptijd. Zorg dat er wel van start gegaan kan worden, anders droogt het enthousiasme op. Houd in de gaten of er subsidieregelingen, zoals de NME-arrangementen in het verleden, beschikbaar komen.

Aandachtspunten

- * Maak gebruik van het netwerk van betrokkenen. Iemand met goed contact met een provincieambtenaar kan informeren of er mogelijkheden voor financiering zijn.
- * Stem goed af wie zich met financieringsaanvragen bezig houdt. Communiceer over de voortgang.
- * Voldoet het projectplan aan de financieringsvoorwaarden? Mogelijk kan het projectplan nog aangepast worden om meer kans op financiering te maken.

Uit de praktijk



In Gouda steken de betrokken organisaties allemaal eigen uren in het project. Dit wordt aangevuld met een bijdrage van de gemeente. In Amsterdam-Noord is met succes een NME-arrangement aangevraagd bij Agentschap NL. De activiteiten in Amsterdam-West worden voor een deel ondersteund door de deelgemeente. Daarnaast wordt aangesloten bij het NME-arrangement van het ANMEC, het Amsterdamse NME centrum.

stap 6 Uitvoering

Alle partijen zijn akkoord met het projectplan en de financiering is of wordt geregeld. Aan de slag! Hier krijgen alle betrokkenen energie van.

Bijsturing nodig?

De trekker van het samenwerkingsverband bewaakt de voortgang. Verloopt alles volgens plan? Zijn er knelpunten? Soms vraagt de praktijk om bijsturing van de planning of de precieze invulling van de acties. Stel iedereen van het samenwerkingsverband hiervan op de hoogte. Vaak zit aan financiering een voorwaarde verbonden om voortgangsverslagen te maken. Dit is een prima middel om het project te monitoren. Maak er een vast overlegmoment met alle betrokkenen van. Waar staan we nu en wat gaan we nog doen? Houd in ieder geval contact met elkaar én met de financier.

Hoe wordt het aanbod structureel?

Hoe meer kinderen gebruik maken van het aanbod, hoe groter de kans dat het aanbod blijft bestaan. Mond-tot-mond reclame door kinderen is de beste PR die er is. Vraag enthousiaste kinderen om iets in de schoolkrant te schrijven. Schakel de lokale pers in. Open een Hyves of Facebook pagina en een Twitter account. Betrek ouders en docenten.

Zorg ervoor dat het een samenwerking van organisaties is, niet van personen. Creëer draagvlak voor het initiatief binnen alle betrokken organisaties. Hiermee vormt personeelsverloop een minder groot risico voor de continuïteit. Tot slot, voedt het draagvlak bij de gemeente. Informeer en betrek bestuurders zoveel mogelijk. Nodig ze uit bij een buitenschoolse activiteit. Geef duidelijk de meerwaarde van het groene aanbod en de samenwerking aan.

“Onze contactpersoon bij de school was erg betrokken en enthousiast. Nu deze persoon weg is, is het lastig om een en ander voort te zetten.”

- medewerker NME centrum -

Blik vooruit

Blijf niet stilstaan, maar kijk ook vooruit. Bespreek inhoudelijke plannen voor de toekomst met de betrokkenen. Willen we een vervolg? Uitbreiding van het huidige aanbod? Is de ambitie uit stap 2 nog van toepassing? Deze vragen kunnen in een tussentijdse evaluatie aan bod komen, nadat eerst de samenwerking tot dan toe wordt besproken.

Benut kansen voor financiering. Houd subsidieregelingen in de gaten. Benader bedrijven en fondsen om een vervolg of uitbreiding van de activiteiten te financieren. Verkiezingen, fusies en ontwikkelingen in de samenleving hebben invloed op het beleid en de prioritering van gemeenten. Anticipeer hierop door in gesprek te blijven met de gemeente.

Aandachtspunten

- * Houd het enthousiasme vast. Goede onderlinge communicatie en het vieren van successen helpen hierbij.
- * Blijf in beeld bij scholen, ouders én kinderen. Sociale media zijn hier een goed middel voor.
- * Pols als trekker de betrokkenheid van alle deelnemende partijen. Onderneem actie als een partij dreigt af te haken.
- * Zijn er andere gebieden waarop betrokkenen elkaar kunnen versterken? Bijvoorbeeld voor andere doelgroepen?
- * Zorg bij een personeelwisseling voor een goede overdracht.

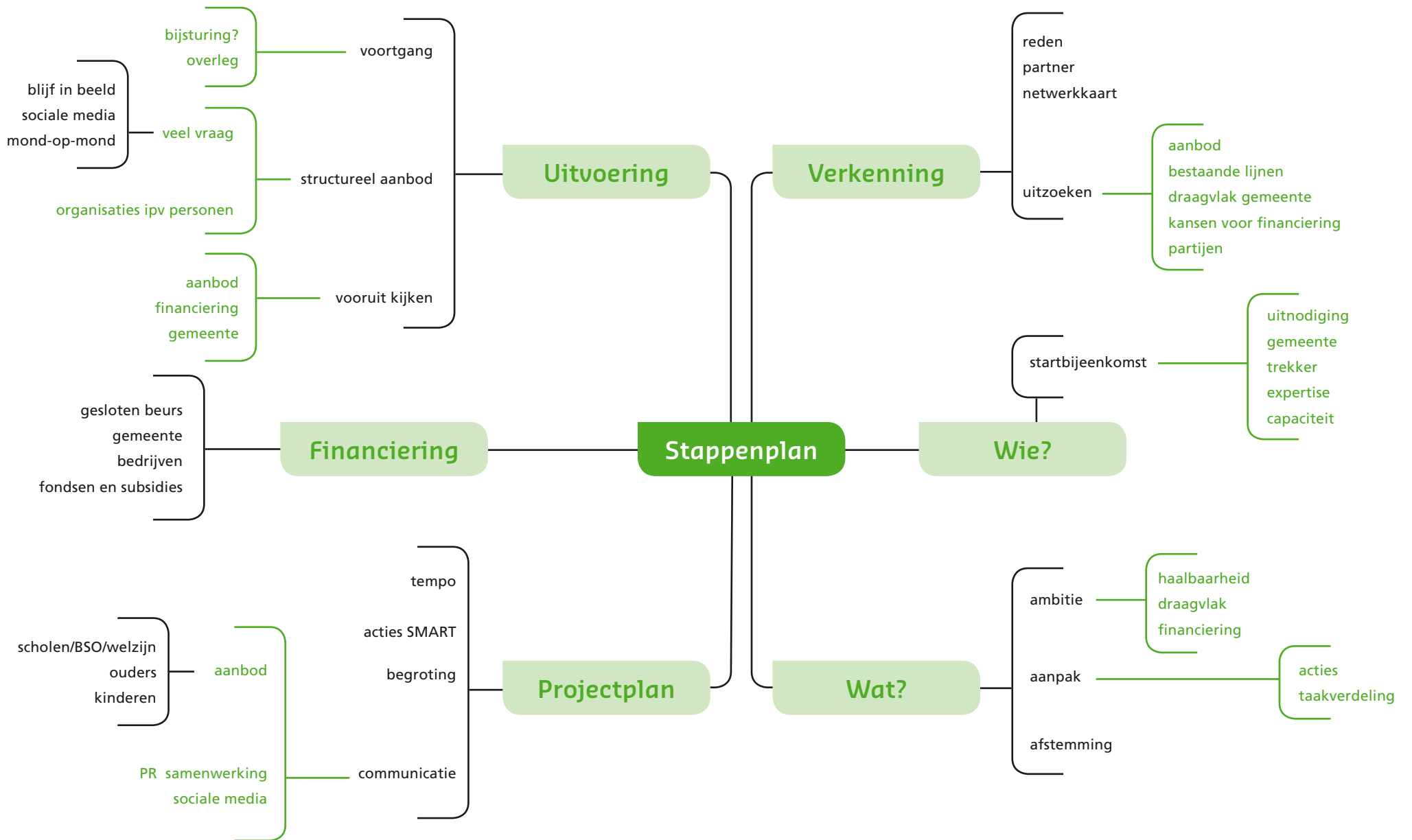
Uit de praktijk



In Zoetermeer is een creatieve oplossing gevonden om begeleiders te werven voor de groene activiteiten. Vrijwilligers van groene organisaties in Zoetermeer, zoals de vogelwerkgroep en de dierenbescherming, is een training aangeboden. Na het volgen van de training kunnen de vrijwilligers tegen een kleine vergoeding zelfstandig groepen kinderen begeleiden.

In Amsterdam-Noord volgt nu op alle 29 basisscholen ten minste één groep kinderen een naschools natuurkennismakingsprogramma. Door de inspanningen van de samenwerkende organisaties worden al 410 kinderen bereikt.

Overzicht stappenplan



Meer informatie

De BSO Natuurlijk!

Een handreiking voor BSO's om natuur in hun organisatie te implementeren.

www.veldwerknederland.nl, zoeken bij publicaties

Duurzaamheid in de brede school

Een handreiking voor het opzetten van een programma voor duurzaamheid binnen de brede school. Veel aandacht voor samenwerking met partners.

www.oberon.nl, zoeken bij publicaties

Samenwerken aan jeugd & groen

Handreiking voor gemeenten om aan de slag te gaan met jeugd en groen.

www.movisie.nl, zoeken bij publicaties

Colofon

Opdrachtgever

Ministerie van Economische zaken, Landbouw en Innovatie

Deze handreiking valt binnen het programma *Structurele inbedding van natuurprogramma's*. Dit programma voeren Stichting Ecokids Nederland en MOVISIE in 2010 – 2012 uit vanuit de Regeling Draagvlak Natuur. Kijk voor meer informatie op www.ecokids.nl en op www.movisie.nl/groen.

De inhoud van deze handreiking is afgeleid uit de volgende activiteiten:

- * een analyse van uitgevoerde natuurprogramma's: knelpunten en succesfactoren bij de uitvoering en bij het wel of niet ontwikkelen van een vervolg
- * het begeleiden van 13 zogenaamde kernteams binnen het programma *Structurele inbedding van natuurprogramma's*.
- * Twee provinciale conferenties georganiseerd door Stichting Ecokids Nederland en MOVISIE

Tekst en samenstelling

Joke Meindersma (MOVISIE), j.meindersma@movisie.nl of 030 789 2147.

Met medewerking van:

Barbara Panhuijzen, MOVISIE

Christine Kuiper, MOVISIE

Chris Veldhuysen, MOVISIE

Ton van Rossum, Stichting Ecokids Nederland

Rijk Scheer, Stichting Ecokids Nederland

Fotografie

Rijk Scheer

Anneke Ormel, Natuur als buur

Marijke Kooijman

Dianne van der Velden

Redmar Kruithof

Utrecht, augustus 2012



Ministerie van Economische Zaken,
Landbouw en Innovatie



kennis en aanpak van
sociale vraagstukken

Deze handreiking biedt concrete handvatten voor samenwerking om een groen naschools aanbod te ontwikkelen, te versterken én in te bedden in beleid. In zes stappen gaat u op zoek naar de juiste partners, formuleert u een gezamenlijke ambitie en werkt u aan een projectplan. De zes stappen zijn laagdrempelig, praktisch en bevatten veel aandachtspunten die u als checklist kunt gebruiken. Manieren om de samenwerking en het aanbod te verduurzamen staan hierbij centraal.

De handreiking is bedoeld voor professionals die in hun werk betrokken zijn bij (groene) naschoolse activiteiten voor kinderen. Denk aan medewerkers van gemeenten, buitenschoolse opvang, welzijn, brede school of van een groene organisatie.