



Projectplan

COÖPERATIE DORPSWELZIJN BORSSELE

WERKDOCUMENT – OKTOBER 2023

Colofon

Titel:

Projectplan bewonersbedrijf BUURTSUPER

Datum: Oktober 2023

Versie: 2023.10.24

Status: concept DEFINITIEF

Opgesteld door: Werkgroep & Bestuur
Coöperatie Dorpswelzijn Borssele

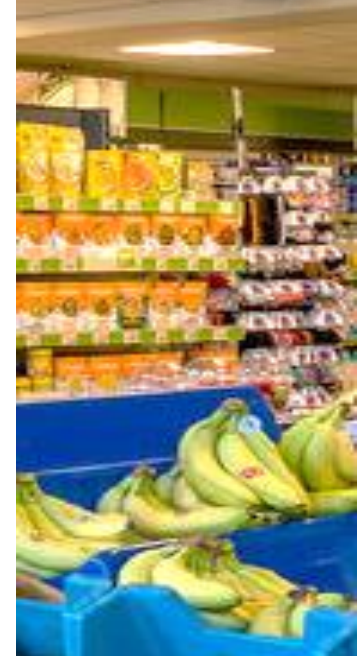
In samenwerking met:

Dorpsraad Borssele, Gemeente Borssele, externe adviseurs
(o.a. Katalys), dorpsbewoners.

Inhoud

| | |
|--|----|
| Colofon..... | 2 |
| Voorwoord..... | 4 |
| Aanleiding..... | 5 |
| Leeswijzer | 5 |
| Achtergrond..... | 5 |
| Visie & Missie..... | 6 |
| Plan Buurtsuper Borssele | 7 |
| Coöperatie | 7 |
| Leden & samenwerking..... | 7 |
| Openingstijden | 8 |
| Assortiment & Kwaliteit | 8 |
| Sociale ontmoetingsplaats..... | 8 |
| Verbinding tussen generaties | 9 |
| Hulp en ondersteuning:..... | 9 |
| Behoud van lokale identiteit..... | 9 |
| Sociale cohesie en betrokkenheid | 9 |
| Draagvlak – Enquête | 9 |
| Huidig pand | 12 |
| Regionale Uitvoerings Dienst (RUD) | 12 |
| Personele inzet..... | 12 |
| Werkervaring en vaardigheden..... | 13 |
| Sociale interactie | 13 |

| | |
|--|----|
| Continuïteit | 13 |
| SWOT-analyse | 14 |
| Financieel plan..... | 15 |
| Investeringsplan – korte termijn | 15 |
| Pand - lange termijn | 16 |
| Exploitatie | 16 |
| Omzet | 16 |
| Startkapitaal | 16 |
| Communicatie | 17 |
| Vervolg & Planning..... | 18 |
| Referenties..... | 18 |



Voorwoord

We leven in uitdagende tijden. En dat geldt zeker voor het dorp Borssele. Het kleine dorp aan de Westerschelde, dat internationale bekendheid geniet door de naastgelegen kerncentrale, staat in het middelpunt van de belangstelling vanwege de landelijke ambities van de energietransitie. Al die ontwikkelingen die op het dorp af komen, hebben impact op de leefkwaliteit van de inwoners.

Dat maakt Borssele bijzonder. Maar daarnaast krijgt het dorp ook te maken met ontwikkelingen waar veel andere dorpen in Nederland ook mee worstelen. Hoe houden we het dorp aantrekkelijk voor jongeren? Hoe behouden we het voorzieningenniveau voor onze inwoners? En dan komt het nieuws dat de buurtsuper voor de zomer ('23) sluit.

De buurtsuper is niet alleen de plek voor de vergeten boodschap. Het is een ontmoetingspunt, een plek voor een praatje, waar post en medicijnen afgehaald kunnen worden. Het is meer dan een buurtsuper. En in tijden van vergrijzing, langer zelfstandig thuis wonen en vereenzaming een belangrijke voorziening voor een dorp als Borssele.

Het doet me deugd te zien dat er een grote groep betrokken inwoners is opgestaan om te kijken welke mogelijkheden er nog zijn voor hun buurtsuper. Zij hebben hun oor te luisteren gelegd bij succesvolle initiatieven elders in het land. Ze zoeken naar verbindingen met bedrijven en verenigingen uit de directe omgeving. Vanuit de gemeente helpen we de werkgroep waar mogelijk, maar ook de steun van donateurs en fondsen is hard

nodig. Als burgemeester hoop ik van harte dat alle inzet van de mensen achter de 'Werkgroep Buurtsuper Borssele' wordt beloond.

Gerben Dijksterhuis
Burgemeester van de gemeente Borssele



Aanleiding

De buurtsuper Jan Krijger is per 1 juli '23 gestopt. Dat is een schok voor het dorp. Een buurtsuper die verdwijnt betekent onmiskenbaar veel voor de *leefbaarheid*. Daarnaast bleek januari '23 dat het pand al vrij snel (per 1 april '23) via een makelaar in de verkoop komt. De huisvesting in een verouderd pand waarbij de verhuurder op leeftijd gekomen is en niet (meer) wil verduurzamen en/of van het pand af wil geeft de doorslag. Ook de eisen die qua duurzaamheid in de (nabije) toekomst zullen worden gesteld dragen bij aan het besluit te stoppen. Niet (zozeer) de omzetcijfers van de lopende buurtsuper in de huidige setting.

Wat betekent het sluiten van de buurtsuper en verkoop van het pand qua ontwikkeling op deze locatie? Bekend werd dat een partij, op zoek naar huisvesting voor arbeidsmigranten, ook het object heeft bezocht. Binnen het dorp waren al diverse werkgroepen actief. Het stoppen van de buurtsuper activeerde verschillende inwoners die met de dorpsraad in overleg gingen en een werkgroep buurtsuper vormden.

Leeswijzer

Dit projectplan is opgesteld om de plannen voor de locatie aan de Wielingenstraat en de buurtsuper inzichtelijk te maken. Het projectplan beschrijft de hierboven beschreven aanleiding, de visie & missie, het plan, de financiering en de planning van de voorgestelde ontwikkeling.

Achtergrond

Sinds 10-tallen jaren heeft het dorp Borssele een eigen buurtsuper. Eerst Welleman sr. aan het Plein, later Hans Welleman aan de Wielingenstraat. Deze is later overgenomen, nu zo'n kleine

20 jaar geleden, door Jan Krijger die hier vanaf jongsaf heeft gewerkt.

Het pand aan de Wielingenstraat is sterk verouderd en geen eigendom van de winkeleigenaar. De huurovereenkomst wordt per eind augustus '23 beëindigd en het pand is bij makelaar Sinke Komejan in handen om op de markt te brengen.

Het bericht dat de huidige buurtsuper van Jan Krijger gaat stoppen bracht opschudding in het dorp, ook omdat het in schril contrast is met grootschalige (energie)projecten in de directe omgeving van het dorp (Sloegebied). Er zijn enorme opgaven in het Sloegebied naast het dorp op ca 1km afstand qua Energietransitie: aanlandingen van 'Wind op Zee', nieuwe trafostations, nieuwe hoogspanningsleidingen van Tennet, mogelijke nieuwbouw van 2 kerncentrales, een Waterstofcentrale etc. Hier zijn enorme uitgaven mee gemoeid, meest op Rijksniveau. Het behouden van voorzieningen (een dorps buurtsuper) en de sociale cohesie daarmee binnen het dorp, voor een relatief laag bedrag staat hiermee sterk in contrast.

Met dit projectplan beogen we de plannen voor het voortbestaan van de buurtwinkel te communiceren en daarmee in gezamenlijkheid (met inwoners, bedrijfsleven, overheid en fondsen) er de schouders onder te zetten om Borssele voor ons leefbaar te houden.



Visie & Missie

De werkgroep & bestuur van de coöperatie vindt het *behouden van voorzieningen die belangrijk zijn voor de duurzame vitaliteit en leefbaarheid van het dorp Borssele* van het grootste belang.

Als inwoners van Borssele zullen we steeds meer deze voorzieningen zélf moeten zien te behouden, wat ook de samenleving onderling kan versterken.

Gezien Spar geen ondernemer kan vinden en de buurtsuper niet kon doorstarten, hebben we het initiatief naar ons toegetrokken en een coöperatie opgericht. Ofwel een coöperatieve vereniging waarbij *het dorp/de leden eigenaar* zijn van een nieuwe buurtsuper. De coöperatie is een bewonersbedrijf. We zoeken daarbij naar een opzet met een gezonde bedrijfsvoering (geen commerciële doelstelling) die gewaardeerd én gebruikt gaat worden door de inwoners (binding) zodat continuïteit van de voorziening zoveel mogelijk gewaarborgd wordt.

Dus geen supermarktwinkel op zich maar echt een *super van de buurt*. We willen met de super *laagdrempelig eenzaamheid en dreigend isolement van ouderen tegengaan door ontmoeting te stimuleren*. Verder willen we met een sterk en goed functionerende coöperatie de *samenwerking zoeken* met verenigingen in het dorp.



De huidige Buurtgemak van Jan Krijger



Plan Buurtsuper Borssele

Onderstaand worden verschillende aspecten beschreven die in dit project aan de orde zijn. We zien het projectplan als een 'levend document' wat elk moment kan worden bijgesteld en aangevuld.

Coöperatie

De werkgroep heeft, zoals hierboven beschreven, afgelopen mei '23 een coöperatie opgericht onder de naam 'Coöperatie Dorpswelzijn Borssele'. *Daarmee willen we duidelijk aangeven dat we de verbinding zoeken en het dorp en de inwoners willen dienen.*

Hiermee staan we ingeschreven bij de Kamer van Koophandel en staan we sterker in onderhandelingen als entiteit met onder andere de verhuurder, toeleveranciers en banken.

Het model van een coöperatie heeft de nodige voordelen. Allereerst voor de coöperatie zelf qua winstmarges (geen commerciële doelstelling cq winstoogmerk) en het niet vastzitten aan een vaste structuur van het 'moederbedrijf'. Daarnaast het *verbinden van de bewoners aan het buurtsuperconcept door lidmaatschap van de coöperatie*. De buurtsuper is van de leden: de coöperatie is een *bewonersbedrijf* met een impact die verder rijkt dan een reguliere dorpsupermarkt. Zeker wanneer een lokale potentiële ondernemer cq bedrijfsleider gevonden kan worden is er verbinding met de lokale bevolking. Ook kan in deze opzet met vrijwilligers of andersoortige *arbeidskrachten met afstand tot de arbeidsmarkt (bijv Wajong of mensen van het Gors of Zeeuwse Gronden - Terneuzen)* worden gewerkt waardoor loonkosten lager liggen. Als laatste kan qua acquisitie een eigen lijn worden ingezet, ook richting Sloebedrijven.

In het geval van een coöperatie kan de werkgroep & het bestuur van de coöperatie de ondernemer als bedrijfsleider steunen bij de verdere uitwerking en realisatie van de buurtsuper. Ook is door de gemeente aangegeven dat bij het opstellen van plannen een subsidie mogelijk is om derden cq kennis in te huren tav advies en verdere planvorming.

De werkgroep & het bestuur heeft de nodige expertise in huis vanuit de winkelketen. De verwachting qua cijfers is dat, op het dorp Borssele met 1488 inwoners (2022), er met een goed commercieel plan zeker een goed functionerende buurtsuper blijvend te realiseren is. Goede zichtbaarheid op het dorp incl (digitale) reclames en digitale mogelijkheden moeten optimaal worden benut.

Leden & samenwerking

Samenwerking met de andere verenigingen in de kern ligt voor de hand en versterkt ook de continuïteit en het draagvlak voor de coöperatie. Zo zullen we bijvoorbeeld met de sportvereniging afspraken proberen te maken over levering van kantinevoorraden, en omgekeerd de vereniging een podium bieden voor nieuws, oproepjes, etc.

Eén van de interessante ideeën is om de leden van de coöperatie te voorzien van een ledenpas. Een pas waarmee ze kortingen kunnen krijgen zodat eventuele winst (deels) weer terug vloeit naar de leden. Ideeën te over!

Met de term buurtsuper willen we de nadruk leggen op het dorp, de buurt! De buurtsuper is daarin een verbindende factor. Kansen liggen er op dat gebied genoeg. Te denken valt aan een *project met basisscholen over de voedselketen*. Daarbij kunnen de kinderen aan het begin van het schooljaar een kijkje nemen op



de (lokale) boerderij die vlees en groente levert aan de buurtsuper, en bijvoorbeeld aan de molen die meel levert, om het jaar af te sluiten in de buurtsuper waar de eindproducten worden verkocht.

Ook willen we *een plek bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt*. De buurtsuper leent zich uitstekend voor het bieden van dagbesteding aan mensen voor wie een plek in een commerciële onderneming niet vanzelfsprekend is (zie ook paragraaf 'personele inzet').

Openingstijden

We denken aan een buurtsuper die net als nu 6 dagen per week open. Wel is eventueel wat reductie mogelijk in tijd/inzet qua personeel door winkeltijden iets te beperken. Rond en na de middag is het momenteel rustig in de buurtsuper. *Door de buurtsuper ook een sterk sociale component te geven komt hier verandering in*. Desalniettemin is het mogelijk (op doordeweekse dagen) de buurtsuper na de middag tot 14.30 a 15.00uur gesloten te houden zodat in die tijd bezorging kan plaats vinden.

Assortiment & Kwaliteit

En buurtsuper kan niet concurreren met een Albert Heijn of een Jumbo. Dat hoeft ook niet. Door een uitgekiend assortiment te voeren, waarbij mensen bediend worden die niet makkelijk het dorp uitkomen en dus wel al hun boodschappen in Borssele blijven doen. Het prijspeil moet niet veel hoger zijn dan van de grotere supermarkten, en de kwaliteit met name van het vers aanbod moet continue hoog zijn. Bij de samenstelling van het assortiment kijken we met nadruk ook naar lokale (biologische) producenten en leveranciers, waarmee we ook een stuk kwaliteit in huis halen.

In een coöperatieve buurtsuper in vrije vorm (niet vast aan een toeleverancier) is het mogelijk zelf keuzes te maken qua assortiment en inkoop. Dat geeft ook mogelijkheden om lokale (streek)producten te verkopen en verbinding met agro ondernemers van rond het dorp en weide omgeving (zak van Zuid-Beveland). Te denken valt aan vers- en streekproducten (vlees, kaas & melk), meel, aardappelen, groente en (klein)fruit. Daarnaast kan bijvoorbeeld ook brood lokaal van de bakker (die zelf beperkte openingstijden heeft) worden betrokken.

Op dit moment zijn we bezig met onderhandelingen met de leverancier van Tol qua Dagwinkel concept.

Het *ophalen en versturen van post en pakketten via een PostNL postagentschap* willen we opnieuw mogelijk maken. Daarnaast het *ophalen van medicijnen (belangrijk voor met name ouderen (!), service vanuit Huisartsenteam Zorg op Zak)* opnieuw in huis halen.

Sociale ontmoetingsplaats

In ons relatief kleine dorp kan de buurtsuper fungeren als de *belangrijke ontmoetingsplaats voor de lokale gemeenschap*. Mensen komen regelmatig naar de buurtsuper om boodschappen te doen, maar ook om mensen uit hun *lokale netwerk* te ontmoeten, een praatje te maken en op de hoogte te blijven van nieuws en gebeurtenissen in het dorp. Het is een centrale plek waar mensen samenkomen en sociale interactie hebben.

Verbinding in het dorp is heel belangrijk. In het model coöperatie buurtsuper willen we daarom, naast werken met vrijwilligers, ook *de sociale component duidelijk aanwezig laten zijn in de vorm van een (kleinschalige) koffiehoek* of koffietafel mét verse koffie en



tijd voor een praatje. Eventueel kan dat uitgebreid worden naar een kleine terrasvorm net voor de buurtsuper. Ook denken we aan het *samenstellen van pakketten in samenwerking met het verenigingsleven*. Een voorbeeld is bijvoorbeeld de dorps super in Oostdijk [LINK](#). Dit geeft *levendigheid aan de buurtsuper en kruisverbanden qua betrokkenheid bewoners* en verenigingen uit het dorp.

Verbinding tussen generaties

Een buurtsuper waar zowel jong als oud komt, *verbindt verschillende generaties met elkaar*. Oudere dorpsbewoners kunnen herinneringen delen en verhalen vertellen over hoe de buurtsuper in de loop der jaren is veranderd, terwijl jongere generaties de kans krijgen om te leren over de geschiedenis en tradities van het dorp. Het lokale netwerk van oud & jong wordt hierdoor versterkt!

Hulp en ondersteuning:

In een hechte dorpsgemeenschap fungeert de buurtsuper vaak als *een plek waar mensen elkaar ondersteuning bieden*. Dit kan variëren van het delen van informatie over lokale diensten en evenementen tot het bieden van praktische hulp aan kwetsbare groepen, zoals het bezorgen van boodschappen aan ouderen of mensen met een beperkte mobiliteit. De buurtsuper kan dienen als een *sociale hub waar mensen elkaar helpen en ondersteunen wanneer dat nodig is*.

Een uitwerking daarvan is *hulp op de computer of andere vragen* waarmee (oudere) bewoners hier in de koffiehoeke terecht kunnen, en waar vrijwilligers beschikbaar zijn die je verder kunnen helpen of de weg weten naar mensen die dat kunnen. Deze hulp *vergroot de zelfredzaamheid* van (oudere) bewoners.

Naast de koffiehoeke is, in overleg met betrokkenen, een plek voor een repair cafe een goede optie.

Behoud van lokale identiteit

Een buurtsuper in een klein dorp kan *een belangrijke rol spelen bij het behoud van de lokale identiteit en cultuur*. Het lidmaatschap van de coöperatie versterkt het gevoel van verbondenheid onder de dorpsbewoners en het dorp; met en voor elkaar.

Sociale cohesie en betrokkenheid

Een buurtsuper in een relatief klein dorp als Borssele bevordert de *sociale cohesie en betrokkenheid als inclusieve samenleving*. Doordat de winkel dicht bij huis is en de klanten elkaar kennen, ontstaat er een hechte gemeenschap waarin mensen voor elkaar zorgen en betrokken zijn bij elkaars welzijn. Buurtsupers kunnen ook fungeren als een *platform voor lokale evenementen en initiatieven*, waar iedereen mee kan doen door actief deel te nemen aan de ontwikkeling van hun dorp en samenwerken aan gemeenschappelijke doelen.

In een klein dorp speelt de buurtsuper dus *een centrale rol bij het bevorderen van sociale interactie en leefbaarheid, het verbinden van generaties, het bieden van hulp en ondersteuning*, het behouden van de lokale identiteit en het versterken van sociale cohesie en betrokkenheid binnen de gemeenschap of samenleving.

Draagvlak – Enquête

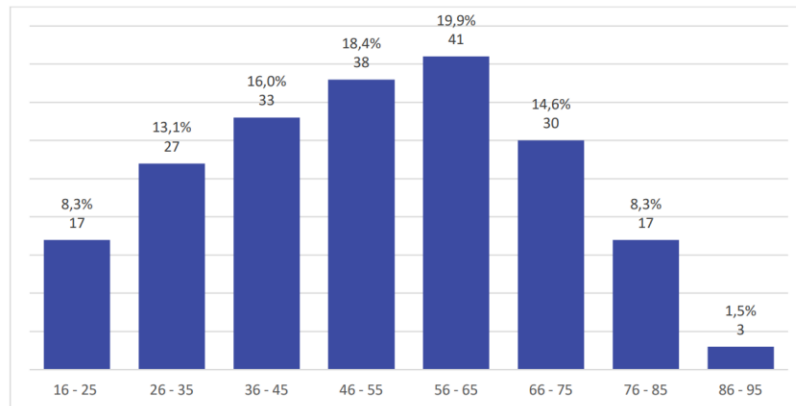
Het draagvlak in het dorp en directe omgeving lijkt groot. Veel bewoners halen dagelijks of wekelijks boodschappen bij de Buurtsuper.



Om het draagvlak concreter te krijgen is in de laatste week van maart een (online) enquête uitgezet onder dorpsbewoners om bereidheid om lokaal te kopen te meten. De enquête is door 206 bewoners ingevuld van de 465 adressen. Dat is ca 44%. Dat is een mooi resultaat, waarbij wellicht meespeelt dat in 1 week tijd moest worden ingeleverd.

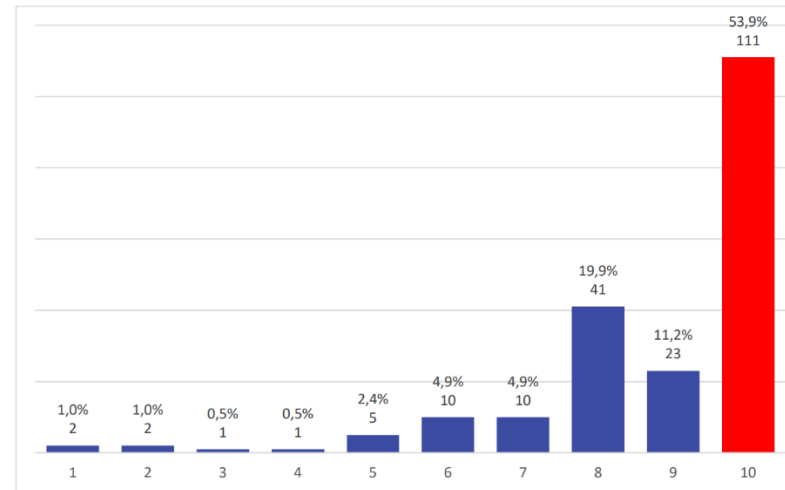
Dit is de samenstelling per leeftijdscategorie:

Aantal mensen per leeftijdscategorie (in leeftijdsgroepen van 10 jaar)



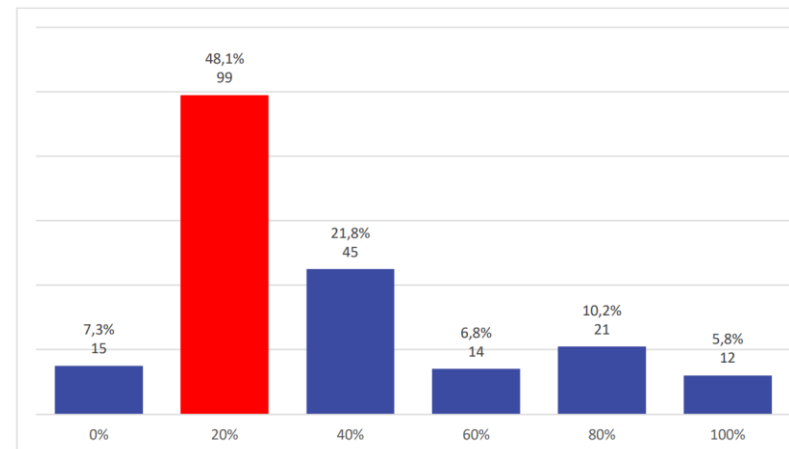
40% van de huishoudens bestaat uit 2 personen. 54% vindt een eigen buurtsuper heel belangrijk (cijfer 10). *Als we cijfer 8, 9 en 10 combineren vindt 85% een eigen buurtsuper belangrijk.*

3) Vind u het behoudt van een eigen dorpswinkel belangrijk ?



Ongeveer de helft haalt 20% van hun boodschappen op het dorp. Ca 40% zit daar echter nog boven.

4) Hoeveel procent van uw boodschappen haalt u bij de dorpswinkel ?

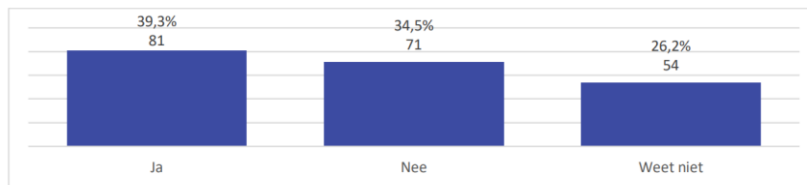


Suggesties ter verbetering van de buurtsuper en omzet variëren van betere & grotere versafdeling, breder assortiment, lagere prijzen, meer biologische producten, langer open in de avond tot toevoegen van bestelservice.

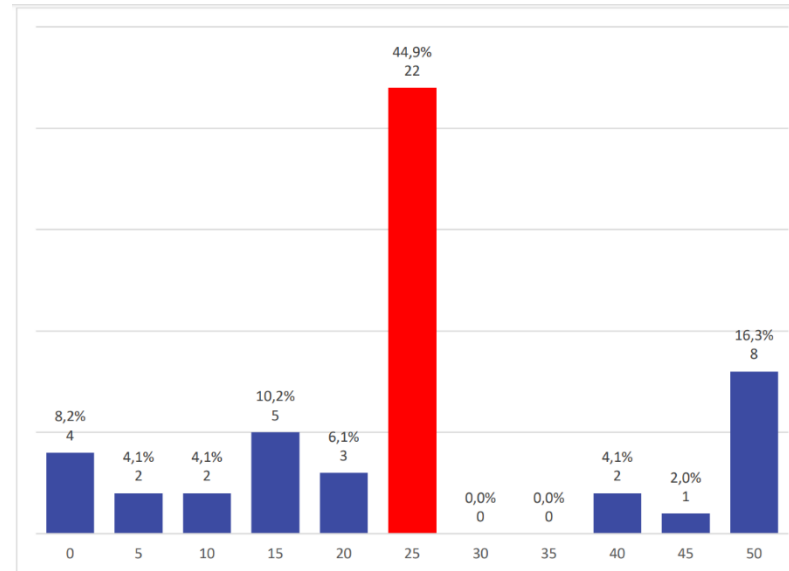
Ca 40% wil lid worden van een coöperatie. Ca 26% weet dat nog niet. Hier is dus nog werk aan de winkel voor de nieuwe coöperatie qua uitleg voordelen en ledenwerving. Dat kwam in de vraagstelling van de enquête onvoldoende aan bod.

Hierboven zagen we dat 85% van de inwoners een eigen buurtsuper belangrijk vindt. *Gemixt denken we dat zeker 40-50% van de inwoners in de basis positief is en lid wil worden van een coöperatie.*

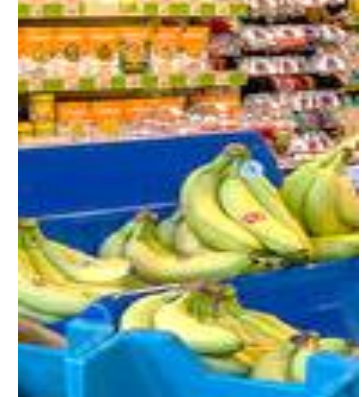
6) Zou u overwegen lid te worden van een gezamenlijke dorpswinkel (u wordt dan lid van de coöperatie) ?

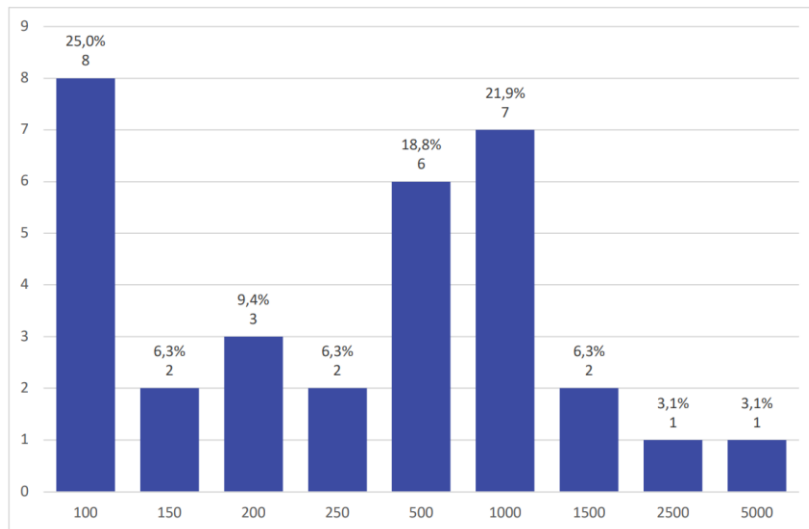


Een groot deel van de invullers wil lid worden voor 25 euro per jaar.



In de vraagstelling van de enquête was onvoldoende duidelijk of het een bedrag per jaar is of een eenmalige bijdrage. Daarom zijn ook een aantal grotere bedragen ingevuld die we zien als een eenmalige bijdrage.





Totaal vertegenwoordigd de ingevulde waarde nu een bedrag van ruim 20.000euro.

Qua inzet vrijwilligerswerk is ca een kwart van de invullers bereid hierin bij te dragen. Een klein helft weet dit nog niet.

De enquête geeft een redelijk beeld van het draagvlak in het dorp. Ook de verwachtingen vanuit het dorp komen voldoende uit de verf. Wel vraagt e.e.a. in de (nabije) toekomst wellicht een vervolg qua nadere vraagstelling.

Huidig pand

Het pand is sterk verouderd en veel groter dan de huidige buurtsuper (ca 300m²), het betreft ca 600m² bebouwd oppervlak op een perceel van ca 1000m². De bovenwoning beslaat ca 160m². Het pand staat te koop voor een bedrag van E.499.000, - kosten koper. Aankoop van het pand, opknappen en een nieuwe buurtsuper inrichten is een forse investering en kan

niet terugverdiend worden met de exploitatie van de buurtsuper op zich. Gezocht wordt naar mogelijkheden in verbouw in combi met een aantal (4-6) appartementen. De exploitatie van het pand en op lange termijn geschikt maken van het pand is een apart traject en wordt niet in dit projectplan beschreven.

Voorlopig wordt uitgegaan van continueren van huur onder de huidige eigenaar of de nieuwe eigenaar waarbij gefaseerde verbouw mogelijk is. Hiervoor is huurverlenging aangevraagd bij de huidige eigenaar en makelaar.

Mochten deze opties komende maanden niet mogelijk blijken dan zal moeten worden omgezien naar een (tijdelijke) alternatieve locatie op het dorp.

Regionale Uitvoerings Dienst (RUD)

De RUD heeft in januari de buurtsuper gecontroleerd en eisen tav verduurzaming opgelegd. Deze moeten binnen 7 maanden (juli '23) gerealiseerd zijn. Inmiddels is er contact geweest met de RUD om deze termijn te verlengen tot 1 januari '24 vanwege de ontwikkelingen qua hervestiging van de buurtsuper. Een brief met formeel verzoek is reeds verstuurd door de huidige buurtsuper en positief beantwoord vanuit RUD. De buurtsuper kan, afhankelijk van de ontwikkelingen/overname, langer opgehouden kan worden zonder dat handhaving (per medio juli) aan de orde is. Een eventuele verdere verlenging is bespreekbaar als verbouw binnen afzienbare tijd dan concreet in beeld is.

Personele inzet

Positieve aspecten verbonden aan het werken in de Buurtsuper in het dorp Borssele, zowel voor plaatselijke jongeren als voor



vergroot. Dit laatste door de buurtsuper fraai en goed laten zijn, maar wellicht ook door specifieke communicatie of reclame.

SWOT-analyse

Voor de buurtsuper als coöperatie hebben we een sterkte-zwakte analyse (zgn SWOT-analyse) gemaakt. Hierin maken we kansen en risico's inzichtelijk door de S (strengths), W (weaknesses), O (opportunities) en T (threats) te analyseren.

De Strengths beschrijven de sterke punten (*sterktes*) van het concept of plan en wat ze onderscheidt van concurrenten en vergelijkbare concepten. In Borssele hebben we naast de deur een uitgebreid industriegebied. Hier liggen echt kansen, dit wordt bevestigd door (lokale) ondernemers. In het Dagwinkel concept van van Tol is het mogelijk online te bestellen en te bezorgen. We zien dit als een service waar behoefte aan is.

De Weaknesses beschrijven de *zwaktes* van het plan en laten zien hoe deze kwetsbaar is. Het pand is verouderd en moet verbouwd of vernieuwd worden. Voorlopig kan worden door gehuurd. De plannen voor verbouw of nieuwbouw moeten wel dit jaar concreet worden (zie planning).

De Opportunities beschrijven de *kansen* die een concept of plan heeft om zich te verbeteren of te groeien. Met de buurtsuper denken we bijvoorbeeld de sociale cohesie binnen het dorp te kunnen versterken (zoals hierboven beschreven). Het dorp/de buurt kan laten zien dat het de kracht heeft om in een veranderde samenleving mee te veranderen door zelf de handen uit de mouwen te steken en een eigen bewonersbedrijf (coöperatie) op te richten en in stand te houden.

De Threats zijn de *bedreigingen* van binnenuit of van buitenaf die het functioneren van het concept, plan of de organisatie in de weg kunnen zitten. Door vooraf voldoende leden te werven denken we inwoners te verbinden en het marktaandeel wat de vorige super had te behouden of zelfs iets te vergroten, zeker als we ook het Sloegebied kunnen bedienen met leveringen voor bedrijfskantines door actieve acquisitie.

| | |
|---|----------------------------------|
| Strengths - Sterktes | Weakness - Zwaktes |
| Lokaal betrokken winkel | Vakinhoudelijke kennis retail |
| Locatie incl omliggende dorpen | Hogere prijs |
| Locatie incl bedrijven Sloegebied | Staat & Eigendom van winkelpand |
| Bezorgservice | |
| Flexibele schil vrijwilligers | |
| Korte lijnen - aanspreekbaar | |
| Lokale betrokkenheid bedrijven/overheid | |
| Opportunities - Kansen | Threats - Bedreigingen |
| Streekproducten & Vers | Concurrentie Jumbo & AlbertHeijn |
| Verbinding door lidmaatschap coöperatie | Veranderende wet- en regelgeving |
| Sociale betrokkenheid > koffietafel | Vrijwilligerspool |
| Dorpsfunctie | |
| Samenwerking verenigingen | |

In bovenstaande figuur worden sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen benoemd. Deze zijn ook geanalyseerd en beschreven in de diverse paragrafen van het projectplan. Door ze hier schematisch weer te geven en te bundelen zijn we ons beter bewust en kunnen we ook anticiperen.



Financieel plan

Investeringsplan – korte termijn

De voorziene investeringen zijn met name proceskosten en de korte termijn investeringen. Daarnaast hebben we te maken met proceskosten als voorinvesteringen, zoals advieskosten, notariskosten en kosten van communicatie (nieuwsbrieven, reclame, banners). De overige korte termijninvesteringen bestaan uit de (overname van de) inrichting van de buurtsuper, bancaire zekerheid (bankgarantie) en de winkelvoorraad.

In de volgende tabel (tabel 2a) hebben we proceskosten opgenomen.

| Kostenraming voorinvesteringen Coöperatie dorpswinkel Borssele | |
|--|--------------------|
| Omschrijving | Raming |
| Advieskosten coöperatieve bedrijfsvoering | € 1.250,00 |
| Advieskosten pand, architect, bouwbedrijven etc. | € 1.500,00 |
| Advieskosten energiebeheer, (duurzaamheid makelaar) | € 1.000,00 |
| Advieskosten financiering, te denken aan: crowdfunding, real estate investment etc. | € 2.000,00 |
| Onkosten vergadering 20/3 jl Dorpshuis Vijverzicht (Vergaderlocatie) mbt uitleg voortzetting winkel incl div vergaderingen achterliggend | € 650,00 |
| Onkosten algemeen, Dorpshuis Vijverzicht (Vergaderlocatie) div bijeenkomsten werkgroep en inwoners | € 1.500,00 |
| Onkosten Enquete, flyers, printkosten, verspreiding, etc. | € 500,00 |
| Notaris - gesprek en opr.akte | € 1.500,00 |
| Kamer van Koophandel inschrijving | € 75,00 |
| Kosten bank - opening rekening incl 1e jaar | € 100,00 |
| Totaal | € 10.075,00 |

De kosten ofwel investeringen voor de korte termijn hebben we in onderstaande tabel (tabel 2b) opgenomen.

| Post | Begroot in Euro |
|---|------------------|
| Inventaris | € 5.000 |
| Kassa en Pin | € 5.000 |
| Winkelvoorraad | € 45.000 |
| Bancaire zekerheid/bankgarantie 2x weeklevering * | € 30.000 |
| Huur pand + energiekosten 1e 5 maanden | € 10.000 |
| Onvoorzien | € 5.000 |
| Totaalkosten korte termijn | € 100.000 |
| * geldt voor 1e jaar | |

We denken op korte termijn niet of weinig kosten te hoeven maken aan het pand, de buurtsuper zelf door een doorstart vanaf het moment van sluiting.

De huur voor het 1e 5 maanden is hierboven meegenomen in het bedrag wat nodig is voor de korte termijn zodat dit niet op de exploitatie drukt.

In verband met hoge energiekosten per maand willen we zo snel mogelijk omschakelen naar deels opwekken van eigen benodigde energie. De buurtsuper verbruikt 192kwh per vierkante meter per jaar. Dat kan, afhankelijk van de planning van nieuwbouw/verbouw, mogelijk ook al in de bestaande situatie.



Pand - lange termijn

Het pand is in het bezit van de familie de Krijger. In het rechtse deel van het pand is de buurtsuper gevestigd. In het linkse deel werden altijd (kantoor)meubelen verkocht, een aantal jaren was van de Graaf Elektro hier gehuisvest. Het pand heeft ook een bovenwoning die sinds enkele jaren geleden opnieuw voor onbepaalde tijd verhuurd is voor particuliere bewoning.

Voorlopig gaan we in dit projectplan uit van huur van het pand, zoals bovengenoemd onder ' huidig pand'. Aankoop en verbouw hebben een eigen traject en zien we als 2^e stap in het geheel.

Wanneer het pand werkelijk aangekocht kan worden, dan voorzien wij grotere investeringen zoals verbouw en verduurzaming. Dit is echter afhankelijk van de werkelijke bouwkosten en het realiseren van appartementen, vergunningen etc. De kosten die hiermee gemoeid zijn worden extern gefinancierd en zitten in een apart spoor cq fase 2 en worden in dit projectplan buiten beschouwing gelaten.

Exploitatie

Voor de exploitatie van de buurtsuper denken we aan de volgende kosten (tabel 3a):

| kosten | | |
|----------------------|--|------------------|
| personeelskosten | | € 90.000 |
| verkoopkosten | | € 10.000 |
| huisvestingskosten | | € 48.000 |
| algemene kosten | | € 20.000 |
| totale kosten | | € 168.000 |

Omzet

De verwachte omzet zal lager zijn dan in de huidige situatie. Er is afvloeiing ivm het vervallen van tabak verkoop en het boodschapje dat daarbij verkocht wordt. Tevens zijn er vaste afnemers cq leveringen die gaan stoppen. We denken dit wel (deels) te kunnen compenseren door meer kantineverkoop aan Sloebedrijven (acquisitie is gestart). Hier is echter nog niet mee gerekend. Het plaatje ziet er dan als volgt uit (tabel 3b):

| exploitatie winkel | | |
|---------------------------|-------------------|------------------|
| omzet ex btw | bij E.20.000,-/wk | € 936.000 |
| inkoopwaarde van de omzet | | € 728.000 |
| brutowinst * | | € 208.000 |
| * E.4000,-/wk | | |

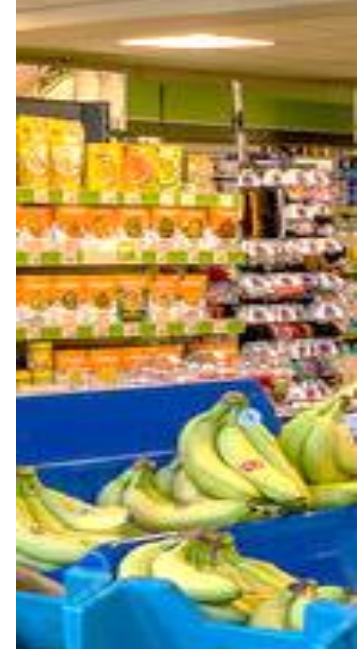
De verwachte nettowinst na aftrek van de kosten is dan als volgt:

| | |
|---------------------------------------|-----------------|
| winst voor rente en belasting | € 40.000 |
| jaarlijkse ledenbijdrage coöperatie * | € 12.500 |
| totaal | € 52.500 |
| * 250leden a E.50,- | |

Het resultaat is uiteraard van allerlei factoren afhankelijk, zoals de werkelijk behaalde omzet. Het is van belang op de kostenkant scherp te blijven. Daarnaast is nog een jaarlijkse ledenbijdrage benoemd die bewust nog laag is ingezet, inmiddels loopt wel de ledenwerving a E.50,-/lid. In de gehouden enquête zat een waarde van bijdragen rond de 20.000 euro.

Startkapitaal

De werkgroep & het bestuur heeft een startkapitaal nodig om het concept te realiseren. Het startkapitaal moet vorm krijgen vanuit



overheden en bedrijven met name uit het nabijgelegen Sloegebied vanuit de nabuurschap gedachte. Daarnaast denken we aan landelijke fondsen als Stichting Doen, VSB-fonds, het Oranjefonds en Rabo Foundation. Als laatste is crowdfunding voor lokale bedrijven en bewoners opgezet naast een lidmaatschap van de coöperatie waarbij inwoners en lokale bedrijven hun steun kunnen betuigen aan het initiatief middels een gift of lening. De verwachte inkomsten zijn als volgt (tabel 4):

| Startkapitaal - opbouw dekkingsplan | | |
|--|------------------|-----------|
| Fonds/bedrijf | Euro | |
| VSB fonds | € 10.000 | aanvraag |
| Stichting Doen | € - | afgewezen |
| Oranjefonds | € 5.000 | aanvraag |
| Rabo - Coöperatiefonds | € 15.000 | toegezegd |
| Gem.Borsele Maak werk van je Idee | € 1.000 | toegezegd |
| EPZ | € 5.000 | toegezegd |
| Borssele - Lokale bedrijven - gift | € 16.500 | toegezegd |
| Borssele - Lokale bedrijven - lening | € 16.000 | toegezegd |
| Borssele - inwoners - gift | € 6.000 | toegezegd |
| Borssele - inwoners - lening | € 6.500 | toegezegd |
| Borssele - leden coöperatie - 215 | € 10.750 | toegezegd |
| Zeeland Ref. Fonds | € 20.000 | toegezegd |
| Totaal korte termijn | € 111.750 | |

De leningen zijn nagenoeg alle tegen geen of een minimale rente. Omdat de bancaire zekerheid (zie tabel 2b) in de korte termijn kosten voor 1 jaar geldt is aflossing van (een deel van de) leningen na 1 jaar al mogelijk.

Het doel is minimaal het bedrag wat nodig is ten behoeve van overname en doorstart incl proceskosten a ca E. 110.000,- te verkrijgen. Dit staat los van de (evt) aankoop en de exploitatie van het pand. Dit is een apart traject waarvoor (i.s.m. KNHM) financiers worden gezocht en nog afhankelijk van veel factoren die later in het proces pas duidelijk worden.

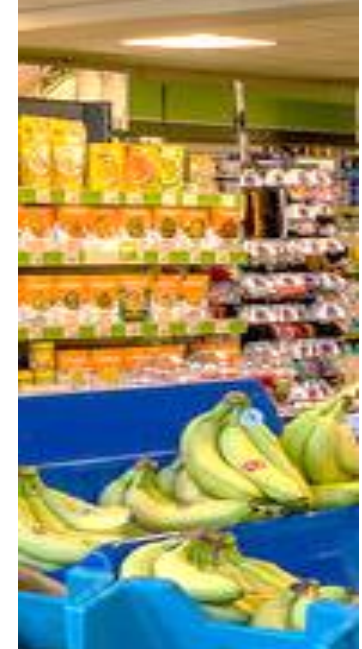
Communicatie

De grove lijnen van de plannen zijn 20 maart jl. op de dorpsvergadering van de dorpsraad gepresenteerd. Vervolgens is in april een enquête uitgezet op het dorp zoals hierboven onder 'draagvlak' beschreven.

10 juli jl. is een info avond gehouden waarbij de plannen verder zijn toegelicht aan het dorp. Vooraf is het dorp geflyerd met de mogelijkheid om lid te worden van de coöperatie of het geven van een gift of lening.

In de praktijk ervaren we dat er snel negatieve of onjuiste verhalen ontstaan, het is zaak die snel te ontzenuwen door duidelijk te blijven vertellen waar we heen willen en wat we doen om dat te bereiken.

Ook in het vervolg van het proces is het daarom van belang bewoners betrokken te houden door voldoende voorlichting te geven en de communicatie naar bewoners transparant te houden. Hiervoor gebruiken het lokale blaadje 'het Plakkebord' wat 1x per 2 maanden verschijnt, social media en de website Borsseledorp.nl. Mogelijk zetten we een nieuwsbrief of 2e enquête in.



Daarnaast zijn bedrijven op en rond het dorp (incl Sloegebied irt toekomstige toeleveringsmogelijkheden) geïnformeerd over een doorstart van de buurtsuper.

Vervolg & Planning

Momenteel zijn we bezig met fondswerving en het zoeken van een bedrijfsleider. Verder loopt nog het werven van leden voor de coöperatie tot we de 250 hebben bereikt. Momenteel is de stand rond de 215 leden! 10 juli jl. is het dorp geïnformeerd tijdens een info avond. 25 oktober is er weer een ontmoetingsmoment met het dorp in het dorpshuis.

Frequent vinden gesprekken plaats als werkgroep & bestuur met de diverse partijen om zo snel mogelijk tot concrete stappen te komen. De vacature voor een bedrijfsleider is gepubliceerd. Momenteel hebben we 2 potentiële kandidaten waar we het gesprek mee aangaan. Ook loopt het contact met financiers.

Met de gemeente Borsele vind in dit stadium één keer per maand overleg plaats over de stand van zaken van het buurtsuperproject. Zij hebben ons gewezen op de KNHM (nu Katalys) te Arnhem (project dorpswinkel Sauwerd [LINK](#)) die dit soort initiatieven steunt en kan begeleiden. Zowel qua participatie als de vastgoedkant. Met Katalys is heeft inmiddels een kennismakingsoverleg plaats gevonden in Borssele en is een contract opgesteld. We verwachten dat deze partij veel voor ons kan betekenen in het proces.

Met de huidige ondernemer voeren we het gesprek tav overname huur en de inventaris cq inboedel.

Planning is ledenwerving nog door te zetten tot rond de 250 leden, daarnaast extra werkgroep- of bestuursleden te werven

(oktober-dec.), financiering en vrijwilligers rond te krijgen (oktober-november) en een bedrijfsleider en/of coördinatoren te vinden (november-december). Vanaf het moment dat we dat rond hebben is circa 8 weken benodigd om daadwerkelijk te kunnen starten/de buurtsuper te openen. Beoogde start van de buurtsuper is dan februari 2023.

Vorbereiding van verbouw of nieuwbouw kan de nodige tijd vergen. Plannen voor bouw of verbouw kunnen in het najaar van 2023 nader worden uitgewerkt. Vergunningen en contracten zien we voor ons in 2024 waarna realisatie in 2025.

Referenties

Er is een scala aan referenties beschikbaar. Met diverse daarvan zijn we ook in contact geweest. Voor een indruk hieronder een aantal links.

Dorpswinkel Sterksel [LINK](#)

GaveSuper Oostwold [LINK](#)

Dorpswinkel Nigtevecht [LINK](#)

Super Lettele [LINK](#)

De Dorpswinkel Sauwerd [LINK](#)

Super de Buurt in Heerle [LINK](#)

