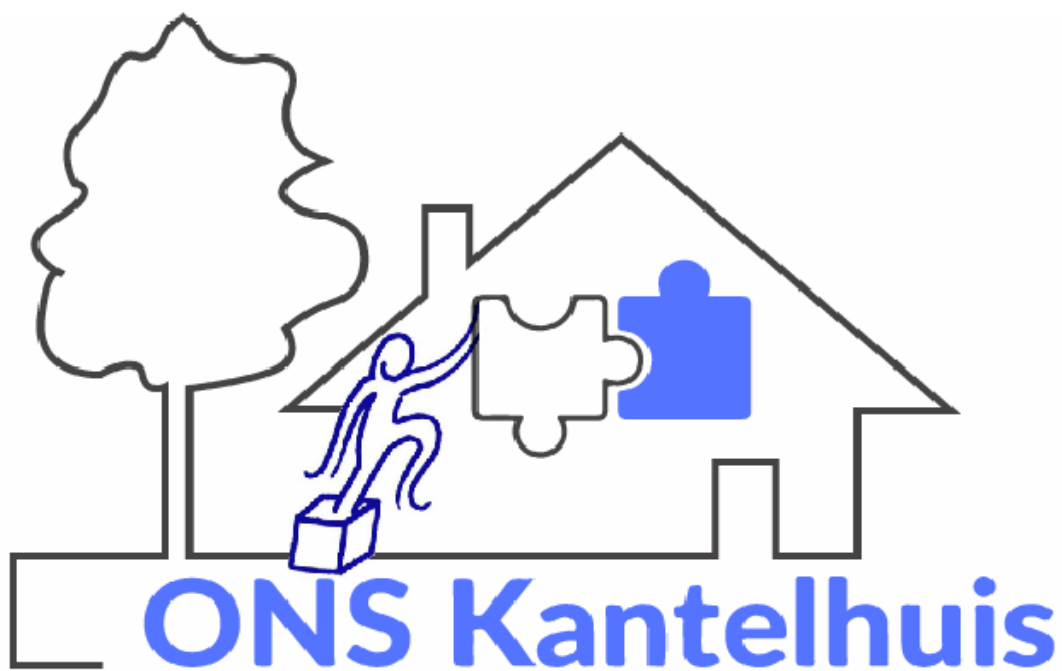


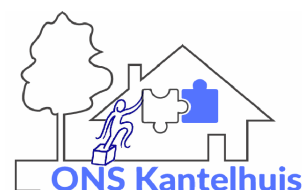


Stichting Herkansing – ONS Kantelhuis

@ thuis@onskantelhuis.nl

 <https://onskantelhuis.nl/stichting-herkansing/>

 0644173250



INHOUDSOPGAVE

Jaarverslag	3
Ups en downs	3
Financiële consequenties	4
Strategische besluiten	4
Vooruit kijken	4
FINANCIEEL OVERZICHT	2
Balans en resultaten	3
Balans 2018	3
Overzicht van het totaalresultaat (winst en verlies)	3
Extra informatie	4
Twee rekeningen	4
Crediteuren (micro-credit)	4
Boekhouding en verantwoording	5

JAARVERSLAG

Ups en downs

In dit jaar begon de samenwerking met Sandra de Leeuw. In 2017 was er al contact gemaakt, die in februari 2018 is omgezet in daadwerkelijk elkaar ontmoeten en gaan samenwerken. Met die samenwerking kwam een daadkracht vrij die veel voor elkaar heeft gekregen. Zo is er een mooie website gemaakt, hebben we aandacht gekregen in het medium 'het kan wel' en zijn er o.a. concrete stappen gezet tot het volmaken van het plan en zoeken naar de geschikte locaties. Hadden we een fondsenwerver ingeschakeld en een heuse begroting gemaakt voor de gevonden locatie (bod geaccepteerd). Met dat plan in handen was het ook gelukt een groot provinciaal fonds geïnteresseerd te krijgen om mee te gaan helpen met de financiering (revolverende fonds). Helaas heeft een bouwtechnische keuring zoveel meer kosten op korte en lange termijn zichtbaar gemaakt, waardoor we niet anders konden dan opnieuw om de tafel proberen te komen met de verkopers om over een aangepaste koopprijs te praten. Dat laatste is niet gelukt en de koop is daardoor niet door gegaan. Vandaar dat dit een jaar is geweest van grote ups, en grote downs. Zo heeft ook aan het eind van dit jaar, inmiddels mijn maatje, Sandra besloten dat haar hart toch bij een ander pad ligt en zijn onze paden uit elkaar gaan lopen. Met nog steeds haar steun op de achtergrond, heb ik me met de bestuursleden moeten gaan beraden op, hoe nu verder. Want alhoewel ik haar besluit kan en moest respecteren, was ik wel mijn maatje kwijt. Een 'advertentie' voor iemand anders, heeft helaas niet zo'n zelfde vorm van 'steun' opgeleverd die ik heb mogen ervaren in Sandra.

Zo was er nog een Up. Via de bouwtechnische keurder kregen we een contact in de vastgoedwereld met grote maatschappelijke betrokkenheid. Van hem hebben we veel geleerd over hoe een bod op te stellen en bij een bod op een mogelijke locatie in Drenthe (monumentale boerderij) hebben we van zijn kennis gebruik mogen maken. Helaas waren zijn privé omstandigheden dusdanig dat hij zich heeft moeten terug trekken als actief betrokken, dat was dan weer een down. En zo is tot nu toe het traject van ONS Kantelhuis te vergelijken met een roolercoaster. Met vele ups en net zoveel downs.

In totaal hebben we 15 locaties bezocht, informatie vergaard over de gemeenten van de locaties, contact gelegd, vragen gesteld, giga veel locaties bekeken op funda en bij lokale makelaars en op 7 locaties een bod gedaan. Financierder gezocht, via financiële crowdplatforms, banken, fondsen, donatieverzoeken en nog veel meer.

We zijn er nog niet en we gaan verder. We zijn benieuwd wat 2019 zal opleveren.

Financiële consequenties

Dit jaar zijn meer kosten gemaakt dan het jaar ervoor. We hebben veel locaties bezocht, waar Sandra voor uit het westen naar Vledder is gekomen. Daarnaast is ook een fondsenwerver ingeschakeld (gehuurd). Er is een bouwtechnische keuring en taxatie betaald en zijn we veel bij elkaar geweest (zowel digitaal als in het echt) om alles te finetunen. De stichting heeft dit jaar gelukkig ook wat donaties mogen ontvangen, van klein naar redelijk groot. En als voorzitter heb ik wat workshops en/of lezingen kunnen doen, waarvan de opbrengst ook naar de Stichting is gegaan. Dat maakt dat het buffer van de stichting, via mijn werkzaamheden voor de stichting, inmiddels had vergaard niet al rigoureus naar beneden is gegaan. Het meeste is uitgegeven aan declaraties en betalingen aan derden. Vooral de kosten voor de fondsenwerver, bouwtechnische keuring, taxatie, en andere kosten koper hakten er behoorlijk in.

Strategische besluiten

Als je een klein buffer hebt, denk je wel 3x na hoe je dat kan besteden en waaraan. Het feit dat we bij de locatie in Groningen gebruik moesten maken van de ontbindende voorwaarden, maakte dat we daar kosten voor een bouwtechnische keuring en taxatie (voorwaarde van het provinciaal fonds) hebben gemaakt welke we niet terug kunnen vorderen. Gelukkig dat de notarissen het toen reuze druk hadden en we nog niet een officiële koop hadden besloten, want dat had ons waarschijnlijk de rest van het buffer gekost (zou neerkomen op ruim € 4000.00!). Dat is waarom we voorzichtiger zijn geworden bij het bieden op locaties en strakkere randvoorwaarden en ontbindende voorwaarden hanteren in een bod, om te voorkomen dat ons buffer kwijt raken voordat er een locatie daadwerkelijk gekocht kan worden.

Never Give Up
There is no such thing as an ending. Just a new beginning.

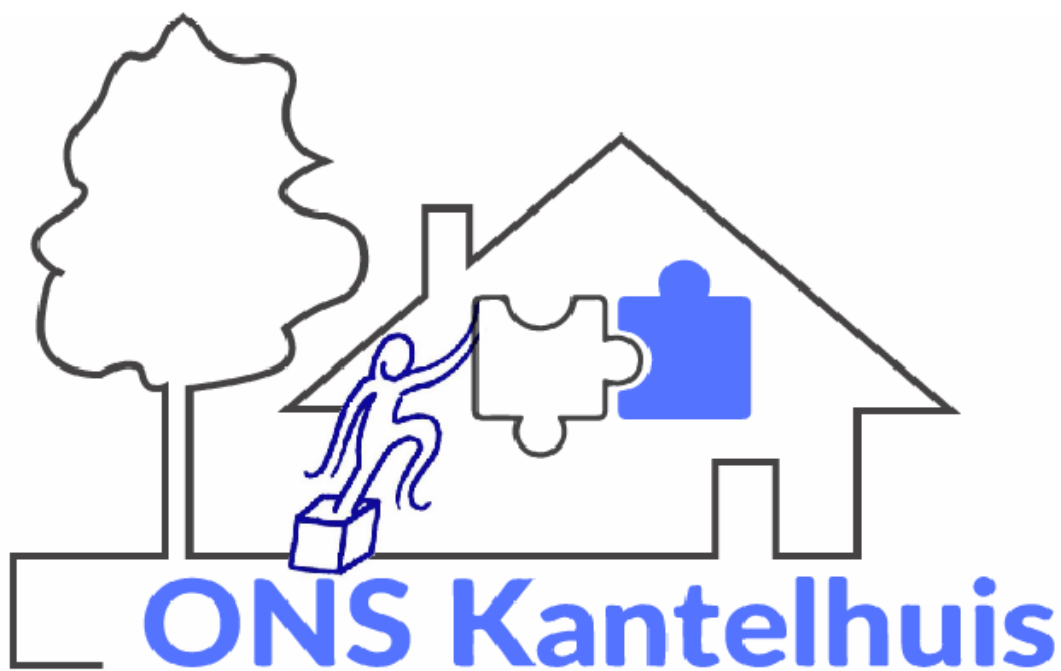
Vooruit kijken

Voor 2019 gaan we verder op dit pad van zoeken en creatief nadenken over het realiseren van ONS KantelHuis. Inmiddels hebben we diverse rekenmodellen die we voor elke nieuwe locatie zo kunnen gebruiken. Dat scheelt dan weer werk 😊. Want willen we de zelfstandigheid, financiële onafhankelijkheid en autonomie van ONS KantelHuis realiseren, dan zullen we elke keer moeten kijken wat voor soorten verdienmodellen er bij een locatie te realiseren zijn. Rekenmodellen voor B&B, Groepsaccommodatie, (mini) camping, herberg of theehuis zijn met een kleine aanpassing passend te maken voor de

gevonden locatie. En ook rekenmodellen voor diverse soorten leningen staan klaar om in de begroting te worden ingepast. De ideale locatie heeft bestaande verdienmodellen, waarmee direct inkomen wordt verworven. Dat zorgt voor meer financiële haalbaarheid en daar houden financierder en revolverende fondsen van. Net slecht voor iemand die eigenlijk niet rekenen kan. Gezien het feit dat er op dit moment al een geruime tijd geen donaties zijn binnengekomen en er nog niet zichtbaar is, wanneer er met verdienmodellen gestart kan worden voor ONS KantelHuis, is er een langzame maar gestage daling van het stichtingskapitaal zichtbaar. De stijgende prijzen op de huizenmarkt, maken het ook niet makkelijker om een geschikte locatie te vinden. En de steeds weer terugkerende realiteit dat je pas subsidie of ondersteuning krijgt als je al aan de slag bent, waardoor het ontwikkelen en zoeken naar nieuwe mogelijkheden financieel zwaar doorwerkt op wat er aan ondersteuning en donaties binnenkomt. Het is jammer dat geldschietters zo goed als geen kansen bieden te kunnen experimenteren en ontwikkelen, zoals ik een keer zeer boos heb geuit naar financierder van een bank. Hij gaf me gelijk, maar ja... zo werkt het (nog) steeds. Dat alles maakt dat er weer actief gezocht moet worden naar bronnen van inkomsten en donaties. En stug doorgaan met het zoeken van een locatie, in ideale of afgeslankte vorm. Met de hulp van anderen, zoals Max Willemsma en Jo Bothmer (de andere bestuursleden) en de bemoedigende woorden van onze FB en nieuwsbrief volgers, kom ik verder dan ik alleen zou zijn gekomen. Als een variant op....



Quinta Ansem
Voorzitter Stichting Herkansing



FINANCIËEL JAARVERSLAG 2018

Stichting Herkansing – ONS Kantelhuis

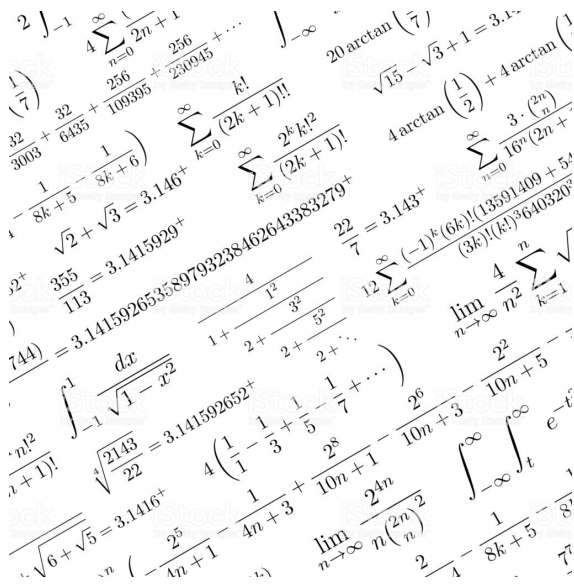
@ thuis@onskantelhuis.nl

 <https://onskantelhuis.nl/stichting-herkansing/>

 0644173250



FINANCIËEL OVERZICHT



Ook dit jaar zijn we gestart met een positief saldo. Inclusief uitstaande (crediteuren) bedragen was het stichtingssaldo € 10.407,10. Aan het einde van 2018 was dit gezakt naar € 7.271,31. Er zullen nieuwe bronnen van inkomsten moeten worden gezocht om de zakkende trend te doen keren. Ik ben (zoals al gezegd) geen liefhebber van cijfers en altijd blij als er programma's gestaan die mij het leven vergemakkelijken. Zoals bijvoorbeeld Excel.

In het volgende deel vindt u de financiële gegevens van de stichting. Voor een uitgebreide grootboekrekening verwijs ik u graag naar:

<https://onskantelhuis.nl/stichting-herkansing/>

BALANS EN RESULTATEN

Balans 2018

Stichting Herkansing — Balans voor 2018

	Debet		Credit
	31-12-2018		31-12-2018
Viottende activa Financiële rekeningen Kleine Kas 1001 STICHTING HERKANSING 2700 Overige vorderingen Verstrekte leningen Crediteuren	6.477,19 400,00 6.077,19 478,20 478,20 315,92 7.271,31	Eigen vermogen Stichtingskapitaal Resultaat openstaande boekjaren 2018 2017	9.312,07 -2.040,76 -3.135,79 1.095,03 7.271,31

Overzicht van het totaalresultaat (winst en verlies)

- inkomsten € 934,83
- kosten € 5.022,03
- verlies - € 4.096,15

In detail:

Stichting Herkansing — Resultatenrekening voor 2018 per jaar

	2018
Omzet	
Omzet	343,22
Ongecategoriseerde inkomsten	432,36
Overige opbrengsten 8300	159,25
Totaal omzet	934,83
Directe kosten	
Inkoop diensten	8,95
Royalties	8,95
Totaal directe kosten	8,95
Brutoresultaat	925,88
Kosten	
Algemene kosten 4990	4.948,11
Algemene kosten algemeen 4990	123,93
Advieskosten 4530	3.068,00
Bankkosten 4980	122,17
Declaraties 4990	1.370,32
Drukwerk 4930	11,53
Software 4950	69,41
Verzekeringen algemeen 4920	182,75
Ongecategoriseerde uitgaven	73,92
Totaal kosten	5.022,03
Bedrijfsresultaat	-4.096,15

EXTRA INFORMATIE

Twee rekeningen

Er is inmiddels een zakelijke spaarrekening geopend waar nu nog slechts 0.01 cent op staat. Deze spaarrekening is bedoelt om de beoogde 'winsten' te kunnen parkeren voor operationele buffers voor de locatie en voor het parkeren van mogelijke winsten die kunnen leiden tot de aanschaf en ontwikkeling van andere locaties en of andere projecten die vallen onder de missie en visie van de stichting. Droom groot, begin klein. Dus staat zo goed als alles klaar voor de realisatie van de droom.

Crediteuren (micro-credit)

Als een van de producten van de stichting leveren we, bij hoge uitzondering, micro-credit aan hen die een persoonlijke ontwikkelingsstap willen maken, maar door hun huidige financiële positie dit (nog) niet zelf kunnen betalen. We zijn geen bank en dat willen we ook niet zijn. De micro-credit is met een zeer lage rente die alleen bedoelt is om mogelijke inflatie te dekken. En we hebben het dus echt over een micro-credit. Dus bedragen die met die lage rente in 2 a 3 jaar met een zeer klein maandbedrag kunnen worden afgelost. Dit gaat op basis van een contract en vertrouwen. Want zoals gezegd, we zijn geen bank dus als iemand niet kan betalen, dan hebben we geen manier om het geld toch op te eisen. Dat willen we ook niet, want uit eigen ervaring weten we dat wanneer je al financieel op bodem leeft van ons maatschappij, dan hoeft er maar even iets te gebeuren waardoor dat stukje ruimte wat je dacht te hebben ook weer verdwijnt. Dat besef maakt ook dat we dit ondersteuningsinstrument zeer voorzichtig en zeldzaam willen toepassen. Zeker nu ons eigen buffer zo onder spanning staat.

BOEKHOUDING EN VERANTWOORDING

Vanwege het feit dat er tot nu toe verhoudingsgewijs weinig geld omgaat binnen de stichting staat het inschakelen van een (betaalde) boekhouder niet in verhouding met de uitgaven en inkomsten. Om toch een transparante verantwoording te kunnen geven is besloten tot een abonnement bij online boekhoudprogramma. Hiermee is de boekhouding versimpeld en eenvoudig bij te houden. Als er in de toekomst een omzet wordt gerealiseerd van meer dan € 50:000 op jaarbasis zal het rendabel en wenselijk zijn om een (externe) boekhouder in te zetten. Dit geldt ook voor het aanvragen van een onafhankelijk accountants rapport.

Sowieso zullen de boekhoudgegevens op de pagina van de stichting 100% transparant in te zien zijn.



Jo Bothmer

Penningmeester Stichting Herkansing