

SOCIALE VEERKRACHT

INNOVATION GAMES - DEAR FUTURE

23 - 28 SEPTEMBER 2017

1. WAARDENKAARTEN

Hieronder worden de waardenkaarten weergegeven. Uit 24 kaarten zijn er 6 gekozen die centraal staan bij dit team en het project. De 3 kaarten welke de basis zijn van de piramide vormen de huidige situatie. Dagelijks handelt het team vanuit deze waarden. Daarboven liggen 2 kaarten die op korte termijn behaald moeten gaan worden en in de top van de piramide ligt de meest ambitieuze waarde.



2. HUIDIGE SITUATIE

Introductie

De afdeling sociale veerkracht van Provincie Brabant gaat samenwerken met de mensen van het coöperatief glasvezelnet. Deze coöperatie is opgericht om gezamenlijk te investeren in een glasvezelnetwerk ten behoeve van de leefbaarheid in het buitengebied.

De coöperatie heeft inmiddels voldoende leden, deze leden zijn tevens eigenaar van het glasvezelnetwerk (leden van de coöperatie). De financiering van de coöperatie is mooi op orde. Ruim 5 miljoen euro op de bank. Daarnaast nog 7 miljoen van de Rabobank. Het model heeft zich inmiddels bewezen, maar er zijn bijvoorbeeld nog geen diensten ontwikkeld rondom veiligheid, zorg en welzijn die over het net aangeboden zouden kunnen worden buiten het standaard productportfolio van AltijdThuis wat al wel op het netwerk wordt aangeboden tegen 5 euro per maand. Terwijl hiermee geïnvesteerd kan worden in verbindingen in de samenleving en de leefbaarheid.

Daarnaast zijn er gesprekken om interessante pilots te draaien met ziekenhuizen en in samenwerking met zorgverzekeraars. Technisch gezien is er dan ook veel mogelijk, maar er zijn nog geen concrete diensten ontwikkeld. We kunnen hier onderscheid maken tussen producten die het mogelijk maken en de dienst die gaat zorgen voor het resultaat van een betere leefbaarheid (het gaat over het NUT en niet over het NET (glasvezelnetwerk)).

Sociale veerkracht wil daarom ook graag aansluiten bij het initiatief. Maar stellen zichzelf wel de vraag; Hoe geven we invulling aan deze samenwerking? Wat zijn elkaars verwachtingen?

In het kader van de voorbereiding van de beoogde sociale veerkracht dialoog is in overleg met het Team programma Breedband en de coöperatie Midden-Brabant Glas verkend voor welke kern dit het meest interessant zou kunnen zijn.

Een voorbeeld initiatief van partners is er al met betrekking tot digitale diensten van AltijdThuis die het veiligheidsgevoel van inwoners (buren/kinderen) versterken door bijvoorbeeld doormeldingen op het gebied van brand-, inbraak- en bewegingsdetectie.

Behoefte

De coöperatie heeft als doelstelling een integrale oplossing te kunnen bieden voor huidige en toekomstige dorps problematieken waarbij alle afzonderlijke deelprojecten elkaar als totaal zullen gaan versterken. Dat zullen we bereiken door het nemen van initiatieven en het geven van inhoudelijke ondersteuning waardoor de totale leefbaarheid in het dorp minimaal behouden blijft maar naar verwachting steeds verder zal verbeteren.

Tevens de wens om het nut van het netwerk te willen bewijzen zodat er breed draagvlak ontstaat binnen de regio en nieuwe initiatieven zich ontploffen, ten behoeve van de leefbaarheid.

We werken met veel vrijwilligers, maar moeten eigenlijk meer tijd hebben om het netwerk te kunnen vergroten/benutten. Daarom ook de behoefte om steun van de provincie te willen ontvangen, zodat het model breder toepasbaar wordt en misschien verder uitgerold kan worden. Bij groei van het netwerk zijn er schaalvoordelen als:

- nog hogere deelnamepercentages;
- nog betere betaalbaarheid van 'net' en 'nut';
- een nog beter vangnet voor kwetsbare groepen (terugbrengen oude burenhulp);
- nog betere ontzorging van de directe omgeving van de zorgontvanger;
- nog betere mogelijkheden om zorgontvangers in hun kracht te zetten en in een gevende/delende rol te brengen.

Met name kinderen van ouders hebben nog geen idee wat de voordelen kunnen zijn van dit netwerk, terwijl het voor deze doelgroep heel interessant kan zijn. Het ontzorgen van gezinnen. Tevens is bij de MKB sector nog weinig kennis over dit netwerk. Omdat zij bang zijn om iets anders te proberen, terwijl het ook voor hen veel voordelen kan opleveren.

Fricities

De uitdaging blijft vooral gericht op het nut en het gebruik van het netwerk omdat potentiële gebruikers dat nu nog onvoldoende begrijpen en er geen bewustwording is. Dus de vraag blijft; welke diensten kunnen we uitrollen via dit netwerk. Nu nog alleen gericht op commerciële diensten en niet op de leefbaarheid.

Vrijwilligers maken al veel uren en het blijft lastig om nieuwe regio's te benaderen. Tevens is er bij alle overheidslagen (ministeries, provincies en gemeenten) nog veel onwetendheid over mogelijke kansen van dit netwerk. Wethouders die niet weten waar het over gaat maar wel veel uitspraken doen in de markt en zich laten binden aan commerciële partijen. En commerciële concurrenten het lastig maken omdat ze in dezelfde regio opereren (MABIB - commerciële concurrent).

3. INNOVATIEVRAAG

Hoe kunnen we bestaande technieken koppelen aan ons netwerk wat nuttig is voor ouderen zodat zij langer thuis kunnen blijven wonen in het buitengebied?

Doelgroep

Ouderen en kinderen, klein kinderen die de ouderen in het buitengebied hebben Wonen en zelfstandig willen blijven wonen in het buitengebied.

Experts

Om meer kennis over te dragen aan het team stellen we voor om contact te leggen met o.a. onderstaande organisaties, personen. Op de volgende pagina is te zien wanneer zij beschikbaar moeten zijn voor een gesprek.

- Dorpsondersteuning
- Technische kennis van het netwerk
- Brainport
- Ziekenhuis Tilburg
- Verzekeringsmaatschappijen
- Gemeente
- Universiteit

4. AANWEZIGHEID

Team bestaande uit young professionals

Het gehele team van young professionals werkt 6 dagen intensief aan dit vraagstuk. Er is geen mogelijkheid om afwezig te zijn tijdens dit evenement (23-28 september 2017)

Challengehouder (opdrachtgever)

Van de opdrachtgever wordt verwacht dat hij/zij drie momenten in de week aanwezig is. Moment 1 is op zondag wanneer de challenge gepitcht gaat worden door een van jullie. Voorafgaand hieraan is er een workshop pitchen waar je getraind zal worden in deze vaardigheid. Let op: dit is van 15.00-17.00 en je bent vrij om hier aan deel te nemen of niet. Moment 2 is om als teamlid met het team te sparren over de verschillende ideeën. Moment 3 is de oplevering van het team aan jullie. Ook dit gebeurt middels een pitch. De opdrachtgever mag ook met meerdere komen, graag zelfs!

1. Zondag 24 september
 - 15.00 – 17.00 uur (enige optionele mogelijkheid)
 - 17.00 – 19.00 uur (incl. Diner)
2. Dinsdag 26 september 17.00-18.00 uur
3. Donderdag 28 september 20.00 – 22.30 uur (incl. Borrel en afsluiting evenement)

Klant (doelgroep)

De klant is de doelgroep die reeds beschreven staat. Het is essentieel voor het team dat deze klant op 3 momenten in de week aanwezig is. Dit betekent niet dat er drie keer dezelfde klant ondervraagd gaat worden. Dit mogen op alle momenten anderen mensen zijn. Het kan zijn dat de onderstaande uren niet volledig in worden gevuld met klantgesprekken. Het team bepaald zelf hoe lang het gesprek gaat duren. Het is van belang dat op elk moment minimaal 3 klantgesprekken plaats kunnen vinden.

1. Maandag 25 september 13.00 – 18.00 uur
2. Dinsdag 26 september 9.00 – 14.00 uur
3. Donderdag 28 september tussen 17.00 – 19.00 uur

Experts

Experts zijn professionals die kennis kunnen overdragen aan het team betreffende de thema's die reeds zijn besproken. Het is van belang dat er op drie momenten in de week met minimaal het aantal (#) experts gesproken kan worden wat achter het moment staat genoteerd. Het is geen probleem als een expert twee keer komt.

1. Maandag 25 september 13.00 – 18.00 uur (# 2)
2. Dinsdag 26 september 9.00 – 14.00 uur (# 2)
3. Donderdag 28 september tussen 17.00 – 19.00 uur (# 1)

Let op:

** Interviewmomenten met klanten en experts lopen door elkaar. Het is aan jullie om niet meer dan 2 afspraken in hetzelfde uur te plannen. Daarvoor hebben we een Excel document aangemaakt wat bij is gevoegd. Wij ontvangen deze graag voor september ingevuld terug.*

*** Mocht het een probleem zijn om op bovenstaande tijden niet de juiste mensen bij de teams te hebben is dit niet direct een groot probleem. We gaan dan met jullie in gesprek om een alternatief te plannen. Het is wel de bedoeling dat het wel op de aangegeven dag plaatsvindt.*