

“Maatschappelijk ondernemen als BVO: Excelsior laat zien hoe het ook kan!”

door Rob Beltman

In de wekelijkse webcast-serie van H3ROES i.s.m. CustomerTalk over het onderwerp Klantgericht Maatschappelijk Ondernemen was Niels Redert van de Stichting Excelsior4All te gast. Er gebeurt namelijk iets bijzonders bij de maatschappelijke tak van Betaald Voetbal Organisatie Excelsior, die de stad Rotterdam deelt met Feyenoord en Sparta. Excelsior4All is een groeiende en bloeiende onafhankelijke poot van de BVO, die grote namen als DHL aan zich weet te binden en veel impact realiseert.

Maatschappelijk wil Excelsior Champions League spelen

Excelsior4All is een volstrekt onafhankelijke, financieel gescheiden stichting, met als doel het bijdragen aan maatschappelijke doelen die het bestuur definieert. Niels Redert, die reeds vanaf de oprichting in september 2011 betrokken is bij deze tak, benadrukt het belang daarvan: "We willen volledig transparant en open zijn over wat we aan maatschappelijke gelden ontvangen, waar we het aan uitgeven en welke impact we ermee realiseren." Dat is cruciaal, omdat juist in het verleden bij andere clubs nog wel eens bleek dat geld uit de maatschappelijke pot ineens werd ingezet voor de aankoop van een speler. Of er stond ineens iemand op de payroll, die niet voor de maatschappelijke activiteiten werkte. Daarom is voor deze constructie gekozen. De stichting benut natuurlijk de merknaam van Excelsior en is in het leven geroepen om de maatschappelijke wensen en ambities van de club waar te maken. Er wordt zoveel mogelijk samenwerkt in de faciliteiten, die zich rondom het Excelsior stadion en trainingscomplex bevinden. Maar daar houdt het wel op. Excelsior4All moet de eigen broek ophouden... en slaagt daar al 10 jaar uitstekend in!



Foto: Niels Redert, directeur Excelsior4All

5 belangrijke thema's zijn gedefinieerd om impact op te maken: leefbaarheid, gezondheid, verhogen sportparticipatie, educatie en re-integratie. Alle projecten hangen aan die strategische pijlers.

“Wekelijks zijn we in het kader van Excelsior Clinics op 20 verschillende plekken te vinden om trainingen te verzorgen, op Cruiff courts, etc. om de doelgroep aan het sporten te krijgen.” zegt Redert. Een prestatie van formaat, die niet alleen goed is voor de jeugd in de betreffende wijken, maar ook goede leerervaring biedt aan de trainers. “Als je die gastjes goed georganiseerd aan het trainen krijgt en kan motiveren, dan heb je als trainer echt wat in je mars. Het is dus een goede leerschool!”

Qua verdeling van aandacht in de stad kiest Excelsior een duidelijk werkgebied (Rotterdam Noord en Oost), terwijl uiteraard West echt het werkgebied van Sparta is en Feyenoord zich op Zuid concentreert. “Zo zit Rotterdam in elkaar en we hebben echt genoeg maatschappelijke uitdagingen in ieder stadsdeel om ons niet te hoeven vervelen, hoor!” aldus Redert, die wel vindt dat de samenwerking nog relatief gezien in de kinderschoenen staat. “We overleggen en zien elkaar, maar werken nog niet structureel samen. En dat moet als maatschappelijke organisaties wel, want we hebben dezelfde doelen en we moeten gewoon slim met dat geld en met die drie mooie merknamen omgaan.” Voor zover clubs elkaar in de competitie natuurlijk het leven moeilijk maken en het gezegde “voetbal is oorlog” op het veld misschien opgaat, hoort dat bij de inzet voor de stad natuurlijk niet zo te zijn. Redert ziet kansen zat: “Misschien dat rondom ons jubileum we meer activiteiten samen gaan doen en mogelijk helpt ook de gedeelde smart van de Corona-toestand ons wat dichter naar elkaar toe”.

Intensieve samenwerking met DHL

Vooralsnog richt Excelsior4All veel aandacht op het binden en activeren van de relatie met haar strategische partners. Een mooie schakering aan bedrijven heeft zich vanuit allerlei invalshoeken verbonden aan Excelsior4All en haar strategische pijlers. Opvallend is bijvoorbeeld de realisatie van het DHL leercentrum, speciaal voor kinderen met een laag cognitief zelfvertrouwen. “Playing4Success omvat 3 uur extra bijscholing voor ruim 200 kinderen per jaar, 13 weken lang in kleine groepen van 15.” geeft Niels aan. Het leercentrum werkt, hoe kan het ook anders met haar positie vlak naast de Erasmus Universiteit Rotterdam, veel met studenten.



Foto: Het DHL Leercentrum van. Excelsior4All

Toch zijn ook 2 docenten in vaste dienst en zijn er ook mensen vanuit DHL die workshops verzorgen. Hoe komt zo'n samenwerking met een multinational als DHL tot stand? “Relationeel is dat ontstaan vanuit de business club van de Betaald Voetbal Organisatie. Er waren directieleden van DHL die Excelsior als club een warm hart toedragen. Maar het is zeker geen charitatieve samenwerking” stelt Redert. “Er is goed gekeken naar de maatschappelijke ambities van DHL en Excelsior4All elkaar versterken. We zijn wel blij met een financiële bijdrage, natuurlijk, maar we willen meer. In dit geval is er ook echt kennisdeling.” Dat blijkt, want medewerkers van DHL verzorgen workshops, maar vervullen ook een coachende rol in re-integratietrajecten. “Wij willen geen verbintenis in naam alleen, maar één die echt medewerkers betreft en ons ook helpt impact te maken”. Vandaar ook de heldere boodschap van Niels en zijn collega's aan bedrijven die iets bij willen dragen: de verbinding moet je aan willen gaan voor langere termijn, eigenlijk minimaal 3 jaar. “Want je wilt samen ergens aan bouwen en niet ad-hoc of opportunistisch werken. We gaan voor impact: dat kost tijd.” aldus Redert.



GEZONDHEID



SPORTPARTICIPATIE



EDUCATIE



LEEFBAARHEID



RE-INTEGRATIE

Werk aan de winkel!

Ook een opvallende parel in de maatschappelijke kroon is het re-integratieprogramma, dat zich speciaal richt op vrouwen met afstand tot arbeidsmarkt. Het zijn vrouwen die soms jaren geleden de arbeidsmarkt hebben verlaten, vrouwen met een migratie-achtergrond, die vaak de taal niet goed machtig zijn, of vrouwen die gewoon nog nooit in hun eigen levensonderhoud hebben kunnen voorzien.

“We halen de deelnemers in een periode van 10 weken ‘door de wasstraat’, bij wijze van spreken...” zegt Redert. “Letterlijk brengen we mensen in een routine, brengen we ze regels en regelmaat bij. We werken aan taal, CV, organiseren bedrijfsbezoeken. We werken aan een persoonlijke doelstelling, of dat nu een bepaalde baan is die de deelnemer wil vinden, of omgeschoold worden naar ander werk dan men voeger deed”.

Dit programma levert behalve veel voldoening en hervonden eigenwaarde voor de deelnemers ook nieuwe en gemotiveerde arbeidskrachten op voor de bedrijven waar ze instromen. Strategisch partner Beerco vindt in het programma een kweekvijver voor toekomstig schoonmaaktalent. En de gemeente Rotterdam? Die ziet de kaartenbak van mensen die aanspraak moeten doen op een uitkering teruglopen. Bij maatschappelijk ondernemen is het niet winst voor de een of voor de ander. Het is juist de voldoening van het zoeken naar en vinden van die projecten waar iedereen bij wint.

En toen kwam Corona...

“Natuurlijk heeft Corona ook bij ons even de wind uit de zeilen genomen.” zegt Redert. “Maar we hebben snel meebewogen met wat wel kon”. Dat betekende: het leercentrum online brengen met behulp van 120 bruikleen-laptops, zodat de deelnemers mee konden blijven doen.

“Dat is niet ideaal, omdat mensen er niet aan gewend zijn en je de kinderen niet zo dichtbij kan hebben als nodig voor goede mentoring en monitoring. Maar het is beter dan ze helemaal te moeten loslaten. We hebben dus alsnog mooie resultaten, ondanks Corona.”

Het toont enerzijds de flexibiliteit en vastberadenheid van Excelsior4All, maar anderzijds ook het grote commitment van (en de goede relatie met) strategische partners. Er is vaak met een paar belletjes bereidheid om te helpen. Dan komt het moeilijke deel: het ook allemaal geregeld krijgen en zorgen dat je, zeker binnen alle beperkingen van de anderhalvemeter-samenleving ook impact maakt. Gelukkig konden veel buitentrainingen en activiteiten voor de jeugd de afgelopen periode wel doorgaan. “We zijn in ieder geval niet bij de pakken neer gaan zitten, maar hebben continu bedacht hoe we het dan wel georganiseerd konden krijgen. Heel vaak is het gewoon waar dat waar een wil is, er ook een weg gevonden kan worden.”

Hoe kan een kleine club zo goed meespelen op maatschappelijk gebied?

Niels is helder over de succesfactoren en denkt dat ze ook niet uniek voor Excelsior hoeven te zijn. Met een heldere missie zijn ze stevige en goede projecten gestart. Niet meteen te veel, maar met focus en door te zorgen dat eerst een programma stevig staat en goed draait, voordat je doorschiet in je enthousiasme en te veel hooi op de vork neemt. “We hebben natuurlijk ook een enorme passie voor het iets kunnen terugdoen voor de maatschappij en een mooi merk om dat mee te doen.” Dat Excelsior4All veel positiviteit toevoegt aan dat merk, speelt ook mee. “De resultaten op het veld kunnen tegenzitten, want daar heb je nu eenmaal minder invloed op. Maar wij scoren altijd nog met onze maatschappelijke impact.” Het helpt daarom ook als je de relatie met bedrijven die graag actief zijn in de business club verbreed en ze niet alleen koppelt aan de BVO, maar vooral ook aan de maatschappelijke prestatie.

STICHTING EXCELSIOR4ALL

MAATSCHAPPELIJKE PARTNERS

Niels licht toe hoe sommige strategische partners op een slimme, inspirerende manier werken aan impact. Zo is het bedrijf Mastum vaak verplicht om in aanbestedingen te laten zien dat zij ook een Social Return on Investment (SROI) realiseren. “Mastum vult dat in met ons. Dan hoeven ze het niet zelf iets te bedenken en op te tuigen, wat niet hun kerntaak is, maar kunnen ze meteen effectief bijdragen.” zegt Niels.

Ook woningcorporatie Havensteder heeft baat bij haar partnerschap met Excelsior4All. “Voor hen doen wij specifieke activering in de wijk Crooswijk, waar de clinics die wij geven zorgen voor een leefbare buurt.”. Een doelgerichte en structurele samenwerking dus, want Excelsior4All doet niet aan een ‘afkoop of aflaat’ voor de partners: “ze moeten aandacht geven en ze moeten van ons ook aandacht krijgen. We maken afspraken over en weer wat de prestatie indicatoren zijn van onze maatschappelijke inzet.” aldus Redert.

Wat we nog mogen verwachten?

Niels z'n ogen gaan stralen als hij denkt over de mogelijkheden van een nieuw stadion, waar faciliteiten van Excelsior4All helemaal geïntegreerd raken en er misschien wel een echte ‘Social Side’ tribune is om te zorgen dat de mensen voor wie Excelsior4All het doet, meekijken naar de wedstrijden die dit alles ook mogelijk maken.

Duidelijk is dat met 10 jaar Excelsior4All er een stevige, onafhankelijke stichting staat met waarde voor de club, voor de strategische partners, voor de samenleving en dus voor de stad. Dat is een knappe prestatie, waar Niels dit jubileumjaar best even bij stil wil staan. Maar vooral om het te gebruiken als springplank naar weer een volgend niveau van Social Impact!

Slim afkijken van Excelsior4All

Niels gaf in dit webinar met Ronald Provoost van H3ROES de nodige geheime prijs die aan de basis staan van het succes van Excelsior4All. Hier zijn er een paar:

1. Wees 100% transparant en open
2. Breng focus aan op enkele impactgebieden
3. Formuleer heldere ambities en maak daarop afspraken
4. Vraag meerjarig commitment van partijen met wie je werkt
5. Zorg voor brede binding met je partners (op meerdere vlakken)
6. Denk in win-win-win: voor de partner, de club en de samenleving
7. Wees vastberaden op je doel, flexibel op het pad
8. Blijf ambitieus en zie succes vooral als springplank naar meer

Wil je als strategisch partner bijdragen aan de impact van excelsior4All, neem dan contact op met Niels Redert via NIELS.REDERT@EXCELSIOR4ALL.NL of 06 26 94 56 01.

Wil je zelf succesvoller klantgericht en maatschappelijk impactvol ondernemen, bel dan eens met Ronald Provoost van H3ROES via 06 55 78 63 52 of mail RONALD@H3ROES.NL