



JE HOEFT GEEN BOER TE ZIJN OM BUITEN TE WERKEN

In gesprek met locaties van [seats4silence](#)

 SEATS4SILENCE

VOORWOORD

Seats4silence verbindt en ondersteunt werk- en vergaderlocaties in het buitengebied. Het is in 2014 als pilotproject ontstaan door samenwerking van Zin in Buiten en Seats2meet.com.com. Seats4silence verbindt (werkende) mensen uit de stad aan de rust van het platteland, en verlevendigt op die manier ook het platteland. Het idee om op die manier te werken in verbinding met de natuurlijke omgeving spreekt aan en trekt ook media-aandacht. Om werkenden vanuit de stad naar het platteland te trekken is echter een uitdaging. Na afloop van de pilot is ook de vraag wat er nodig is om als Seats4silence op eigen benen verder te kunnen.

De ideeën en mening van de locaties zelf is een belangrijk onderdeel in de beantwoording van die vraag. In december 2016 en januari 2017 heb ik verschillende locaties geïnterviewd over hun wensen en verwachtingen van Seats4silence. Ook is er een internet enquête uitgezet.

Als natuurcoach en sociaal onderzoeker vond ik het erg fijn om deze gesprekken te voeren en de verschillende locaties en ondernemers te leren kennen. Dit verslag gaat aan de hand van de uitspraken van ondernemers op deze locaties in op de belangrijkste onderwerpen die in de gesprekken en de enquête naar voren zijn gekomen.

Ik wens u alvast veel leesplezier toe.

Sybren Bouwsma

februari 2017

Inhoud

Voorwoord	1
1 Ontstaan Seats4silence en onderzoeksopzet.....	3
1.1 Het ontstaan van Seats4silence.....	3
1.2 Pilotfase.....	3
1.3 Onderzoeksopzet en verslaglegging.....	3
1.4 Leeswijzer	4
2 Samenvatting.....	5
3 Betrokkenheid bij Seats4silence.....	7
4 Verwachtingen en wat daarvan is uitgekomen.....	8
4.1 Verwachtingen	8
4.2 Uitkomsten bij verwachtingen	9
5 Knelpunten	11
6 Ondernemer zelf en Seats4silence.....	14
6.1 Wensen/dromen ondernemers	14
6.2 Behoeftte van ondernemers.....	15
6.3 Bijdrage van ondernemers aan het netwerk.....	16
7 Toekomst Seats4silence	17
8 Aandachtspunten voor Eline	20
Bijlage I Vragenlijst interviews	21
Bijlage II Geïnterviewde locaties	22
Bijlage III Enquête online en antwoorden.....	23

1 ONTSTAAN SEATS4SILENCE EN ONDERZOEKSOPZET

1.1 HET ONTSTAAN VAN SEATS4SILENCE

Seats4silence is ontstaan toen Eline van de Veen directeur was van het streekhuis in de Kromme Rijnstreek. Na een bezuiniging heeft ze onderzoek gedaan om het streekhuis te behouden als ontmoetingsruimte voor projectleiders, initiatiefnemers en lokale ondernemers – een centrale verbindingsplek voor ‘Vergaderen bij de boer’.

Tegelijkertijd was ze geïnteresseerd geraakt in de Nieuwe (Deel)Economie, en kwam zo in contact met Ronald van 't Hoff, de oprichter van Seats2meet.com. Bij haar afscheid van het streekhuis vroeg Eline hem voor een toekomstbeeld over de nieuwe economie op het platteland. Tijdens deze rede is het idee ontstaan van ontdekplekken van stilte op het platteland. Hij stelde Eline voor dat idee verder uit te werken. Na een aanvankelijke aarzeling was Eline zelf inderdaad ook wel benieuwd hoe ondernemers op het platteland dit idee van sociale kapitaal en stilte in hun bedrijfsidee verder vorm zouden kunnen geven. Eline heeft haar ideeën in een blog verder uitgewerkt, met daarbij een oproep aan bedrijven in de Kromme Rijnstreek om zich aan te sluiten. Er kwam verschillende reacties op af.

Seats4silence is zo in juni 2014 van start gestart gegaan tijdens de Global Sharing Day (dag van de deeleconomie) met 9 deelnemende locaties. Seats4silence is als pilot gaan draaien onder Seats2meet.com Na ruim een jaar zijn ook een aantal ondernemers uit het Groene Woud (het groene gebied tussen Den Bosch en Tilburg) aangesloten. En via persoonlijke netwerken en berichten in de media zijn vanaf halverwege 2015 ook andere ondernemers uit het buitengebied aangesloten. Momenteel bestaat Seats4silence uit een netwerk van een 25-tal werk- en vergaderlocaties in het buitengebied verspreid over het hele land, van Zuid-Limburg tot Noord-Holland en Terschelling.

1.2 PILOTFASE

Seats4silence draait nu ruim tweeënhalf jaar als pilot op het platteland van Seats2meet.com. Het concept om (vanuit sociaal kapitaal) te werken te werken in het buitengebied spreekt veel mensen aan en ook in de media is hier aandacht voor te vinden. Toch is het aantal (extra) gebruikers aan het einde van de pilot nog beperkt. Moederorganisatie Seats2meet.com draait op het (tegen sociaal kapitaal) beschikbaar stellen van werkplekken op goed bereikbare locaties in groter steden, waardoor de locatie vanzelf een meerwaarde creëert. De aangesloten locaties van Seats4silence bevinden zich per definitie in het buitengebied, en daarom zijn deze plekken lastiger te vinden. het delen van plekken werkt onvoldoende als marketing middel. Om mensen meer naar de locaties toe te trekken zijn er de afgelopen jaren verschillende evenementen en netwerkwandelingen georganiseerd. Maar het blijft tot nu toe ondernemen tegen de stroom in om mensen van buiten de stad naar de locaties van Seats4silence te trekken. Op dit moment is het de vraag hoe Seats4silence verder kan en waar precies de toekomst ligt.

1.3 ONDERZOEKSOPZET EN VERSLAGLEGGING

In de discussie over de toekomst van Seats4silence is de mening van de betrokken locaties erg belangrijk. Vanuit een ontmoeting van Eline van de Veen met Sybren Bouwsma, natuurcoach en sociaal onderzoeker, is het initiatief ontstaan om met zoveel mogelijk locaties in gesprek te gaan over hun verwachtingen, behoeften en eigen ideeën.

Er is voor dit onderzoek gesproken met veertien locaties die betrokken zijn of zijn geweest bij Seats4silence. De meeste locaties zijn persoonlijke bezocht, enkele locaties zijn via Skype of

telefonische gespreken. In ieder interview zijn in ieder geval de volgende onderwerpen aan bod gekomen:

- Hoe is men betrokken geraakt bij Seats4silence?
- Wat waren de verwachtingen toen ze erin gestapt zijn?
- Wat heeft het hen opgeleverd of wat hebben ze eraan gehad?
- Wat wordt als knelpunten van Seats4silence gezien?
- Hoe zien zij zelf de toekomst van hun bedrijf en wat kan Seats4silence daarin betekenen?
- Wat liggen de behoeften en hoe ze zelf bij te kunnen dragen in Seats4silence?

Daarnaast is er enquête verstuurd via internet waarin vooral gevraagd is naar doelgroep en promotie van de locaties. Daar hebben negen locaties op gereageerd.

Per deelonderwerp zijn uit de interviews en de internet enquête de belangrijkste uitspraken verzameld (*cursief*). Uit privacyoverwegingen zijn de interviews genummerd en niet bij naam genoemd. Ook Eline van de Veen zelf is geïnterviewd. Haar uitspraken en visie zijn in groene kaders weergegeven om ze te onderscheiden van de rest van de tekst.

1.4 LEESWIJZER

Na een korte samenvatting (hoofdstuk 2) wordt in de volgende hoofdstukken aan de hand van de uitspraken achtereenvolgens ingegaan op betrokkenheid de ondernemers met Seats4silence (hoofdstuk 3), de verwachtingen van Seats4silence en wat daarvan is uitgekomen (hoofdstuk 4), de belangrijkste ervaren knelpunten (hoofdstuk 5), de dromen en ondersteuningsbehoeften van de ondernemers in relatie tot Seats4silence (hoofdstuk 6) en de toekomstverwachtingen van Seats4silence (hoofdstuk 7). Iedere hoofdstuk begint met een korte introductie op het onderwerp. Hoofdstuk 8 bevat een aantal aandachtspunten die ik Eline voor de verdere discussie over de toekomst van Seats4silence mee wil geven.

Daarna volgen een aantal bijlagen. De bijlagen bevatten de interview vragenlijst (bijlage I), de lijst met de geïnterviewde locaties/ondernemers (bijlage II) en de internet-enquête met antwoorden (bijlage III).

2 SAMENVATTING

Betrokkenheid

Locaties zijn globaal in drie fasen betrokken geraakt bij Seats4silence: de pilot in de Kromme Rijstreek, de aangesloten locaties in Brabant, en tot slot aandacht in de media. Vooral vanuit de locaties die in de eerste twee fasen zijn aangehaakt is er betrokkenheid bij Eline, maar in het algemeen is er relatief weinig betrokkenheid tussen de locaties. Wel is er een ondernemer die nu op de locatie van een andere Seats4silence locatie zijn workshops geeft.

Verwachtingen

Veel locaties zijn zonder veel verwachtingen aan Seats4silence begonnen, maar bij doorvragen komen drie verwachtingen als belangrijkste naar voren: het kunnen delen van de locatie, een betere profilering van de zaalhuur/accommodatie en het aantrekken van nieuwe of andere gasten. De precieze verwachting heeft ook te maken met de vraag of de verhuur van de locatie zelf een belangrijke bron van inkomsten is of niet.

De bezoekers die de weg naar de locatie weten te vinden zijn vaak verbaasd dat zo'n prachtige werkplek bestaat, het delen van de mooie locatie komt is een verwachting die vaak is uitgekomen. Maar hoewel Seats4silence een ander, jonger en zakelijker publiek trekt, dat soms langer blijft, blijft de profilering van de zaalhuur/accommodatie en het aantrekken van meer gasten achter bij de verwachtingen.

Knelpunten

Een belangrijk knelpunt is het ontbreken van verbondenheid tussen de locaties: een gezamenlijk 'Seats4silence'-gevoel. Ook is er veel onbegrip en onduidelijkheid wat sociaal kapitaal is, en hoe zij het als locatie in zouden kunnen zetten. Verder is de verbinding met Seats2meet.com een voordeel vanuit de netwerkgedachte, maar er zit een enorm verschil in karakter tussen de locaties van Seats2meet.com en van Seats4silence (en ook in de locaties onderling). Er is nu onvoldoende mogelijkheid om dat verschil goed te communiceren.

Een ander knelpunt is de digitale omgeving, vooral het boekingssysteem en de website. Verder vinden locaties het lastig om zichzelf goed onder de aandacht te brengen, vanwege de ligging van de locatie en vaak is men ook gebonden aan het seizoen. Ook is er onduidelijkheid over de afdrachten.

Wensen

De wensen en dromen van ondernemers lopen uiteen. Sommige locaties zijn meer gericht op de 'nieuwe economie', anderen staan er heel zakelijk in. En ook de locaties zelf en de omgeving waarin zij liggen geeft verschil in wensen. Maar uiteraard wil iedere locatie graag rendabel zijn/worden, en zoekt daarbij passende partners en klanten. Daarnaast dragen veel locaties de mens en natuurverbinding met passie uit.

Ondersteuningsbehoefte

De behoefte aan ondersteuning vanuit de locatiehouders ligt vooral op het gebied van PR en communicatie, zeker ook digitaal. Ook inzicht in de doelgroep, een goed prijsbeleid, en de inrichting van het terrein zijn onderwerpen waar locaties tips en ideeën vanuit het netwerk van Seats4silence bij zouden kunnen gebruiken.

Bijdrage aan Seats4silence

Veel ondernemers willen hun ruimte beschikbaar stellen voor bijeenkomsten, en ook graag hun kwaliteiten inzetten, bijvoorbeeld op het creatieve vlak of als ambassadeur om de voordelen van werken in het groen meer bekendheid te geven.

Toekomstwensen

Voor de toekomst is het formuleren van een gezamenlijke identiteit van belang, die best per locatie verder specifiek ingevuld kan worden. Vanuit die identiteit kan je een commitment met elkaar afspreken en werken aan meer verbinding, waardoor je ook meer van elkaars expertise gebruik kunt maken. Misschien dat de verbinding wel de vorm kan krijgen van een soort community, in een gesprek werd de vergelijking met couchsurfing gemaakt. Vanuit een dergelijke verbinding zou de gebruiker of bezoeker van de locatie veel meer betrokken zijn, niet als toevallige passant, maar als iemand die zich echt verbonden voelt met een bepaalde locatie of het netwerk. Open dagen en gezamenlijke activiteiten kunnen helpen om elkaars locatie beter te leren kennen en je meer als eenheid naar buiten toe te profileren.

3 BETROKKENHEID BIJ SEATS4SILENCE

De betrokkenheid van de locaties bij Seats4silence heeft voor een deel te maken met de ontwikkeling van het netwerk, daarom nog een korte schets van de ontwikkeling van Seats4silence:

- Seats4silence is in 2014 als Pilot met negen locaties ontstaan in de Kromme Rijnstreek in Utrecht, waar Eline van de Veen veel contacten had met buitenondernemers. Via persoonlijke contacten van Eline zijn ook andere locaties erbij betrokken geraakt.
- In 2015 zijn er vier locaties uit het Groene Woud in Brabant bij aangesloten.
- Na 2016 hebben zich, na berichten in de (sociale) media, maar ook via persoonlijke contacten, ondernemers uit o.a. Zuid-Limburg, Overijssel, Groningen en Terschelling aangesloten.

Een locatie van de eerste fase geeft aan: *Ik ken Eline al heel lang toen ik het landgoed hier net ontwikkelde en zij werkte in de Kromme Krijnstreek als landschapsadviseur (13) en Ik ken Eline van de Veen al heel lang, vanuit de politiek in Wijk bij Duurstede. Ik ben wethouder geweest, ik kwam haar wel eens in het streekhuis Kromme Rijn tegen. Ze ging bezig met Zin en Buiten en vertelde over Seats4silence (14).*

Uit de tweede fase: *Er was een pilot in Utrecht (Kromme Rijnstreek). Daarna is er via Diane Schellekens een pilot in het Groene Woud gestart, met een aantal ondernemers uit de buurt zijn we daarmee gestart. (11).*

In de derde fase melden locaties zichzelf aan via de website: *Ik had er een berichtje van over in de krant gelezen, en heb toen contact gezocht met Seats4silence (Paradijsvogels).*

Vooraf van de locaties die in de eerste en tweede fase bij Seats4silence zijn aangehaakt is de betrokkenheid met Seats4silence vooral vanuit Eline zelf ontstaan. De betrokkenheid met Eline is soms zelfs de belangrijkste reden dat een locatie is aangesloten: *Ik ken Eline, weet niet hoe ik haar heb ontmoet. We vinden/vonden elkaar leuk en kunnen goed over werk praten. Ik doe het meer voor haar dan voor mezelf. (8). Iemand anders geeft aan: Sinds een paar maanden ben ik een beetje de 'verbinding' kwijtgeraakt, ik spreek Eline nu bijna nooit meer. Ik ben iemand van 'learning by doing', en de bijeenkomst dit voorjaar was wel heel mooi, maar ik kon er weinig mee. En ondernemers blijven het niet alleen maar doen omdat ze het leuk vinden... (5)*

Opvallend is verder dat de onderlinge betrokkenheid tussen de locaties erg gering is. Hoewel er in 2015 en 2016 een aantal gemeenschappelijke bijeenkomsten georganiseerd zijn, hebben veel locaties nauwelijks idee waar anderen mee bezig zijn. Dat betekent ook dat Seats4silence nog niet echt als netwerk functioneert.

Eline zegt over het functioneren als netwerk: *Het is echt ondernemen tegen de stroom in om mensen buiten de stad te trekken. Het is daarom ook belangrijk om als netwerk te functioneren, en niet als losse locaties.*

4 VERWACHTINGEN EN WAT DAARVAN IS UITGEKOMEN

4.1 VERWACHTINGEN

In de gesprekken is gevraagd: wat verwachtte je van Seats4silence? Veel locaties zijn er zonder veel verwachtingen aan begonnen, maar bij doorvragen komen drie verwachtingen als belangrijkste naar voren: het kunnen delen van de locatie, een betere profilering van de zaalhuur/accommodatie en het aantrekken van nieuwe of andere gasten.

Wat die verwachtingen precies was heeft mede te maken met het vraag of de verhuur van de locatie zelf ook een belangrijke bron van inkomsten moeten zijn of niet.

1. Mooie plek kunnen delen

Veel locaties liggen op een mooie plek in het buitengebied en vrijwel iedere locatie wil die plek graag delen. Voor locaties die er niet aan hoeven verdienen is dat vaak de belangrijkste motivatie: *Kende Seats2meet.com wel, maar wist niet zo precies wat het was. Mijn voornaamste drijfveer was om anderen ook van mijn plek kunnen genieten, ik hoef er niet zo zeer geld voor. Ik doe vooral uit nieuwsgierigheid mee en om mijn mooie plek te kunnen delen. (14)*

2. Profilering van zalen en accommodatie

Voor verschillende locaties zijn de horeca en het verhuren van zalen of accommodatie echter een inkomstenbron, en voor hen was profilering, van de vooral de accommodatie of zalen, een (andere) belangrijke reden om zich aan te sluiten: *Ik verwacht dat mensen regelmatig langskomen en dat het tot het geven van workshops en meer zaalhuur op mijn locatie zal leiden (1).* En ook grotere groepen: *Ik verwacht vooral (meer) klanten, het is een platform, ik verwacht vooral groepen, instellingen en bedrijven (geen individuen). Daarbij gaat het om iedereen die een dag weg wil, en die letterlijk en figuurlijk de ruimte nodig hebben. (2).* En meer bekendheid in het algemeen: *Ik zag het ook als een kans om landgoed de Dennenboom verder bekend te maken (PR).*

3. Meer en andere gasten

Voor de verbondenheid van Seats4silence aan Seats2meet.com zijn er ook verwachtingen over het aantrekken van een ander soort gasten, meer zakelijker en vaste gasten: *Ik vond het leuk om meer werkenden te ontvangen, een soort Seats2meet.com op het platteland. Daarnaast wilde ik wel meer vastigheid, met vaste gasten, zodat je weet waar je aan toe bent.* Voor locaties buiten de Randstad speelt ook mee dat ze vanuit Seats2meet.com meer mensen vanuit de Randstad hopen te trekken: *Deze plek heeft rust en aandacht. Een deel van de mensen van Seats2meet.com zal ook geïnteresseerd zijn in Seats4silence, maar weet dit nog niet. Ik wil dus graag mensen bereiken uit de Randstad die ik anders niet of lastiger bereik (12).*

4. Deelname aan deeleconomie

Door de link aan Seats2meet.com speelt voor enkele ondernemers ook de deeleconomie een rol: *Ik werd vooral gedreven door de deeleconomie. Vond het ook leuk om er zo mee te experimenteren. (12)*

Eline geeft over haar verwachtingen aan:

1. *Een project om te experimenteren met co-creatie: hoever kun je komen zonder geld op basis van sociaal kapitaal? Ik wilde de organische ontwikkeling meemaken, en niet geld, maar waarde-gestuurd.*
 2. *Een netwerk die een verbinding legt tussen stad en platteland: Ik wilde een bepaalde cultuur van samenwerken en online zijn, koppelen aan locaties op het platteland.*
 3. *Een langetermijninvestering om op termijn iets aan te verdienen. Ik zag dat voor me bij seats4silence: Als dat goed draait, dan kan ik daar misschien wat pensioen uithalen. Via licenties bijvoorbeeld.*
-

4.2 UITKOMSTEN BIJ VERWACHTINGEN

De bezoekers die de weg naar de locatie weten te vinden zijn vaak verbaasd dat zo'n werkplek bestaat, het delen van de mooie plek komt is een verwachting die vaak is uitgekomen. Maar hoewel Seats4silence een ander, jonger en zakelijker publiek trekt, dat soms langer blijft, blijft de profilering van de zaalhuur/accommodatie en het aantrekken van meer gasten achter bij de verwachtingen.

1. Mooie verbinding stad en platteland

Het delen van de mooie plek is een verwachting die ten volle is uitgekomen: *Ik geniet iedere dag van de beleving van deze plek. De rust en ruimte die je hier hebt. Voor sommige mensen is dat echt 'earthshocking'. Ik hoor wel eens: alleen het al het hiernaartoe rijden is de helft van het feestje. (7).* Het heeft zelfs buitenlandse associaties: *Wat ik hoor is dat mensen echt tot rust komen na het bezoek. Het is bijna Zuid-Frankrijk zonder dat je naar Zuid-Frankrijk hoeft. (11)* En: *We bieden een prachtige locatie op een stukje onontdekt Nederland. Een spin in het web in de streek en de producten uit de streek. Match met bedrijven die we zoeken. Combinatie met boswachter. (9)*

Het concept van Seats4silence om stad en land te verbinden vind dan ook brede aansluiting: *Het concept is supergoed, het verbinden van stad en platteland en ook ondernemers verbinden die op unieke locaties zitten. Het is ook leuk om de plek te delen. (5).* En: *Ik vind het een heel mooi concept, echt 'out of the box'. Vind het heel mooi dat er verder dan de stad wordt gekeken. Ik kende Seats2meet.com al wel, voor ons is Seats4silence ook wel een hele leuke, uit de stad naar het platteland. (9)*

2. Zaalhuur en accommodatie

De profilering van zaalhuur is achtergebleven bij de verwachtingen, ook omdat men het lastig vindt om de zaalhuur goed op de website te krijgen. Een locatie met een overnachtingsaccommodatie geeft aan dat mensen wel eens (onverwacht) zijn blijven slapen: *Ik heb een keer meisje gehad die op zoek ging naar de stilte en de rust om de scriptie af te maken. Ik zei dat ik ook een Bed en Breakfast had, en toen is ze er het hele weekend geweest. Ze heeft zelf een vriendin er nog bij gevraagd. (14).*

3. Aantal en soort bezoekers

Bij een enkele locatie zijn qua aantal bezoekers de verwachtingen overtroffen: *Ik verwachtte er weinig van, maar het heeft mijn verwachtingen overtroffen. 's Zomers was het drukker, in totaal hebben zo'n*

vijftig mensen de locatie bezocht. Vooral mensen uit de wijk, als ze hier eenmaal zijn geweest komen ze vaker terug.

Voor de meeste locaties blijft het aantal extra gasten echter achter bij de verwachtingen: *Ik heb wel een paar extra klanten gekregen die eens een tosti of lunch hebben besteld. 'Ik heb er geen last van', maar het zou mooi zijn als er meer uit was gekomen. (1).* Wel trekken ze een anders soort bezoeker aan: *Het levert ons een ander, zakelijker type gasten op, en voor mensen uit de omgeving. (3)* en *Seats4silence trekt een wat jonger publiek (6).* En soms komen gasten ook vaker terug: *De stilte van deze plek ('Echte rust in centraal Nederland') trekt echt mensen aan die één of meerdere dagen in rust aan iets willen werken. Zo had ik bijvoorbeeld een man die een kinderboek schrijft. (4).* Door een ander soort bezoekers is ook het eigen netwerk uitgebreid: *Leuk om 'vreemd volk' over de vloer te krijgen. Het breidt mijn netwerk uit. Dit gaat echter niet zo hard (14).*

4. Inspiratie uit de groep

En ook wordt uit de contacten met andere locaties van Seats4silence inspiratie gehaald: *Ik vind het echt geweldig om de werksessies te hebben, dat was echt heel inspirerend. Alleen al de inspiratie uit de groep (12)*

Ingaande op haar eerdere verwachtingen geeft Eline aan:

- 1 Over het experimenteren met co-creatie: Ik heb veel ervaring in samenwerken in project waar geld voor was, en dit is meer zelfsturend. Mijn vraag daarbij is: hoe kan ik mensen duidelijk maken wat ze kunnen doen? Ik heb momenten gezien waar weinig gebeurde -EN er is een grote bijeenkomst ontstaan (summit) waar ik op die dag weinig aan hoefde te doen. Ik vind het interessant om te zien wat mensen in beweging brengt.*
 - 2 Over het netwerk en de stad-landverbinding. Ik zie een heel leuk netwerk ontstaan van mensen die een netwerk hebben en een behulpzame houding. Er is niet alleen een leuk netwerk voor mij ontstaan, maar ook leuke onderlinge relaties. Als je een netwerkwandeling hebt, zie je mensen wel vaker terug. En doordat je buiten bent onthouden mensen elkaar makkelijker.*
 - 3 Over het verdienmodel: Dit is voor mij nu een vraag: zou het in de toekomst echt een inkomstenbron kunnen worden. Er is echt nog wel een slag te slaan om er inkomsten uit te halen. Nu moet het vooral zichzelf in stand houden. Het heeft nog wel toegevoegde waarde denk ik.*
-

5 KNELPUNTEN

In de gesprekken zijn een aantal knelpunten in het functioneren van Seats4silence naar voren gekomen.

Een belangrijk knelpunt is het ontbreken van verbondenheid tussen de locaties en het ontbreken van een 'Seats4silence'-gevoel. Ook is er veel onbegrip en onduidelijkheid over wat sociaal kapitaal is, en hoe zij het als locatie in zouden kunnen zetten. Verder is de verbinding met Seats2meet.com een voordeel vanuit de netwerkgedachte, maar er is een verschil in karakter tussen de locaties van Seats2meet.com en van Seats4silence (en ook in de locaties onderling). Er is nu onvoldoende mogelijkheid om dat verschil goed te communiceren.

Een ander knelpunt is de digitale omgeving, het boekingsstelsel is gecompliceerd en ook onhandig vanwege boekingen op het laatste moment, de website is ingewikkeld en nog niet aantrekkelijk genoeg voor buiten, en de agendafunctie is ook lastig in gebruik. In het algemeen vinden locaties het lastig om zichzelf goed onder de aandacht te brengen, vanwege de ligging van de locatie en de seizoensafhankelijkheid. Ook is er onduidelijkheid over de afdrachten.

Onderlinge contacten/verschillende soorten ondernemers

Een belangrijk knelpunt is het ontbreken van de onderlinge verbondenheid tussen de locaties. *Zou wel willen sparren en meer verbinding met andere locaties. Het contact via de nieuwsbrief is te onpersoonlijk, en via Facebook wordt zoveel verspreid dat ik het niet altijd zie. Het persoonlijk contact en verbinding met andere locaties kan echt versterkt worden... (5).* Iemand omschrijft het heel kernachtig als: *Er is geen Seats4silence-gevoel (8).*

Er zijn al wel bijeenkomsten geweest, waarbij locaties ook zelf zagen waarin ze zich onderscheiden: *We zijn vorig jaar op Roggebotstaete geweest, daarbij viel op dat we echt locatie zijn voor rust en persoonlijke ontwikkeling. Ik zag ook hoe verschillende locaties voor verschillende activiteiten geschikt zijn. (12)*

De behoefte aan meer onderling contact en vooral ook weten waar een andere locatie mee bezig is wordt in ieder geval breed gedeeld.

Sociaal kapitaal

Seats4silence is ontstaan vanuit het concept van seat2meet, waarbij bezoekers van de locatie 'betalen' met hun expertise en kennis, oftewel 'sociaal kapitaal'. Dat is een mooi concept, maar dat is pas haalbaar als een locatie in zijn eigen basisinkomen kan voorzien: *De financiële component mag meer zichtbaar worden gemaakt. Iedere locatie mag daarin zijn eigen prijs bepalen. Voor 'niks' werkt niet, ik heb al reiskosten te maken. Als er niks binnenkomt, kunnen wij de locatie niet openhouden. (12)* en *Ik heb zelf niks met sociaal kapitaal, ik heb het liefste geld. Het is mij te vaag. Tuinschoffelen in ruil voor iets, daar heb ik weinig aan. Ik heb zelf eerst een basis nodig, om daarna iets met sociaal kapitaal te kunnen doen. (7).*

Enkele locaties staan wel open voor een 'betaling' in de ruil van klusjes: *Het verhaal van de ruileconomie werkt voor geen meter, dan heb ik liever gewoon geld. Bij deze kwaliteit hoort deze prijs, dat is lekker duidelijk. Wel wil ik best de mogelijkheid bieden om klusjes te doen voor een verlaging van de prijs, zo is er iemand die menukaartjes voor mij heeft ontworpen. Maar ik heb niet altijd een klusje voorhanden, en daarvoor is het geld uitgevonden... En ik ga geen klusjes verzinnen. Waar ik wel eens behoefte aan heb zijn echt fysieke klusjes, zoals bladeren aanharken, in de tuin*

Commented [U1]: wat bedoel je daarmee?

werken, picknicktafels schuren, tafels in de zomer afnemen. De mensen die hier komen denken vaak in computerklussen, ik zou dus wel mijn tuinklussen op de site aan willen kunnen geven... (6)

Er zijn locaties die sterk gericht zijn op de deeleconomie/sociaal kapitaal, terwijl andere locaties meer als 'gewone' commerciële locatie functioneren. Daarbij is er sprake van wederzijds onbegrip. Een locatie die werkt vanuit de deeleconomie geeft aan: *je krijgt mensen die van alles en nog wat zijn gestart, waarbij je ziet dat je mensen trekt die heel erg als B&B, ze willen graag hun locatie verhuren. Het zijn of wel mensen die lokaal willen gaan starten buiten of zoiets al hebben. Eigenlijk doe je niet aan principe van deel-economie en buiten werken. (10)*. Een meer commercieel werkende locatie geeft juist aan: *Verder merkt ik op de dag in het voorjaar dat er ook veel 'luchtfietsers' bij zijn gekomen. Eline vond het een mooie dag. Maar als je geen doeners hebt en alleen luchtfietsers, dan komt er niets van de grond.(5)*

Wel/niet link met Seats2meet.com?

De link van Seats4silence met Seats2meet.com wordt vaak als een voordeel gezien omdat je aansluiting hebt bij een uitgebreid netwerk. Maar tussen de locaties van Seats2meet.com in het centrum van de stad en de vaak kleinschalige locaties van Seats4silence zit een enorm verschil in karakter. Iemand omschreef het als: *Bij Seats4silence werken mensen in stilte en vaak alleen, en bij Seats2meet.com kom je om elkaar te ontmoeten en te werken. Dat is toch wel een groot verschil en geeft verschillende netwerken of behoeften aan. Dit kan wellicht beter worden benut en gecommuniceerd (i).*

Het verschil mag ook meer op de website naar voren gebracht worden: *Ik zou zelf nooit op een Seats2meet.com plek gaan werken, vind de taal afschuwelijk, onpersoonlijk, generiek. Seats4silence wil zich daarvan onderscheiden, maar is afhankelijk van hoe die website eruit ziet. Ben zelf grafisch ontwerper/schrijver, ik moet door iets gegrepen worden. En dat doet het nu niet (8)*

Zeker in het begin begrepen bezoekers van de locaties niet goed het verschil met Seats2meet.com en dat leidde tot onbegrip over de betaling: *In het begin kreeg ik soms nog wel studenten, die gratis koffie en lunch verwachten, maar zo werk ik hier niet. Dat heb ik wel duidelijk gemaakt toen. (4)*. Andere bezoekers waren juist positief verrast over de prachtige locaties waar ze terechtgekomen waren.

De pracht en rust van de plekken kan meer onder de aandacht het Seats2meet.com netwerk gebracht worden: *Deze plek heeft rust en aandacht. Een van de mensen van Seats2meet.com zal ook geïnteresseerd zijn in Seats4silence, maar weet dit nog niet, ik wil dus graag mensen bereiken die ik anders niet of lastiger bereik. (7)*. Vooral het netwerk is daarbij belangrijk: *Seats4silence moet een verlengstuk zijn van Seats2meet.com, flexibel zijn en met elkaar in contact komen. Ik zie een grote logica, waar je gebruik kunt maken van de contacten van de mensen en die het leuk vinden om de plek te ontwikkelen (10)*.

Digitale omgeving: boekingsstelsel, website en agenda

Een ander veelgenoemd knelpunt is de digitale omgeving van Seats4silence, daarbij gaat het om het boekingsstelsel, de website en de agendafunctie.

Wat bij het **boekingsstelsel** een probleem is, is dat locaties graag een paar dagen van tevoren met bezoekers rekening willen kunnen houden, en niet pas op het laatste moment: *Nu boeken mensen soms 's morgens voor een plek voor dezelfde dag, dat is soms te kort dag. Zou het het liefste een dag van tevoren horen*. En ook is het te vrijblijvendheid doordat mensen soms nog op het laatste moment afmelden.

Bij de **website** is het knelpunt vooral de ingewikkeldheid om het bij te houden, en de uitstraling en aantrekkelijkheid voor bezoekers.

De website wordt in het algemeen als erg ingewikkeld ervaren, en ook lastig om zelf bij te houden: *De digitale omgeving moet goed geregeld zijn, maar zelf met mijn schoonzoon krijg ik de locatie er niet goed op, en zitten we regelmatig met vragen. De vraag is ook of je als ondernemer het hele pakket wilt kunnen beheren, misschien dat er een speciale IT man kan komen die het beheert.* (7)

Ook de uitstraling naar buiten kan eenvoudiger: *De website kan veel eenvoudiger....Ik heb Uber, dat is veel simpeler, ik weet precies wat en wanneer die voor mijn neus staat. En met airbnb is dat ook zo. Daar werkt het gewoon intuïtief en met zo weinig mogelijk toeters en bellen.* (14)

Op de website ontbreekt ook de mogelijkheid tot een betere profilering: *Denk vooral dat de site verbeterd kan worden, wat is voor me zie is een landkaart als landingspagina, en daarachter veel mogelijkheden voor mijn locatie voor profilering (die ruimte is nu te weinig). Ik denk bijvoorbeeld aan het plaatsen van filmpjes, mijn maatwerk en iets om de uniekheid van mijn locatie aan te geven. De info die ik er nu op kwijt kan is te mager, en mijn accommodatie is nog niet goed vindbaar.* (2) En meer in het algemeen kan de website ook aantrekkelijker en levendiger: *Meer reuring op de site (hier gebeurt iets). Je moet het gevoel hebben dat iets leeft/bruist.* (8)

Van de **agendafunctie** wordt nu nauwelijks gebruik gemaakt: *Ik zou mijn evenementen er eenvoudiger op kunnen zetten. Dat laatste heb ik nog niet gedaan omdat ik denk dat niet veel mensen de agenda op die site bekijken en het me nu ook (te) veel handelingen kost om het erop te zetten. Het sluit niet goed aan bij de promotie op Facebook en LinkedIn die ik nu doe.* (1) en ook is zetten van activiteiten op de agenda nog geen routine: *het zit nog niet in mijn systeem. Het is een gevoel van: oja, dat is er ook nog. Als we een activiteit organiseren, dan denk ik er niet aan om dat daar te promoten. Daar moet ik echt aan herinnerd worden.* (12)

Onduidelijkheid over opdrachten

Ook is er iemand die de afspraken over de opdrachten aan Seats4silence onduidelijk vindt: *Ik heb in drie jaar drie boekingen gehad (waarvan 2 van Seats4silence en 1 van Seats2meet.com), daar heb ik ook van afgedragen, maar heb het idee dat dat door onderen niet gebeurt. Volgens mij is daar onduidelijkheid over. Vind in ieder geval dat daar één lijn in getrokken moet worden...*(5)

6 ONDERNEMER ZELF EN SEATS4SILENCE

6.1 WENSEN/DROMEN ONDERNEMERS

De wensen en dromen zijn uiteraard afhankelijk van de ondernemer zelf en het soort locatie. Een overeenkomst is wel de wens om een rendabele locatie te zijn, en de ruimte om het eigen verhaal naar voren te brengen.

Instelling ondernemer

De wensen en dromen van ondernemers is afhankelijk van afhankelijk van eigen idealen. Sommige locaties zijn meer gericht op de 'nieuwe economie': *Mijn ideaal is dat ik kan werken aan de nieuwe economie, waarbij de relatie tussen mens en natuur centraal staat. Het verdienen van geld staat niet centraal, maar de maatschappelijke meerwaarde. Ik denk daarbij bijvoorbeeld aan rente in natura. (1).* Anderen staan er meer zakelijk in: *Wil er wel meer aan overhouden, dat ik weer kan investeren in bijvoorbeeld het bouwen van een paviljoen in de tuin dat ik dan als aparte ruimte aan bedrijven kan verhuren. (4).*

Locatie

De mogelijkheden van de locatie zelf spelen daarbij uiteraard een rol, onder andere : *Wij willen een locatie zijn voor de wijk en omgeving. Een plek waar iedereen bij elkaar kan komen. In Lunetten zit verder niet veel horeca, dus dit is voor hen een mooie plek is om terug te komen. (3)* Bijvoorbeeld ook het langer geopend zijn. *Ik zou ook wel het hele jaar door bezetting krijgen, van oudsher is deze plek alleen in de zomermaanden gebruikt. (6)*

Eline zegt over haar eigen wensen:

Ik sta voor persoonlijk en levendig platteland. Ik zie in andere landen het platteland vergrijzen, en ook dieren staan steeds meer binnen. Daardoor is de leefbaarheid van het platteland achteruit gegaan. Nederland zie ik als een laboratorium, als we dat hier voor elkaar kunnen krijgen kunnen we die kennis misschien verder verspreiden. Ik zie dat er ontspanning nodig is in de stad, en dat er ontwikkeling nodig is op het platteland. De verbinding is nodig om balans te vinden.

Ik zie dat op community niveau met de bevolkingsdaling in het landelijk gebied. Ik zie onder jonge mensen veel behoefte aan meer contact met de natuur, en dingen die bij de basisbehoeften horen uit de natuur. Er is overvloed en de ruimte is aanwezig om dit verder te ontwikkelen.

Ik zou met de initiatieven in het buitengebied willen bereiken dat mensen weer meer met elkaar gaan doen, een lokale economie versterken, een vanzelfsprekendheid dat mensen ook uit de stad daar komen werken. Niet alleen vakantie-gerelateerd, maar dat ook de werkende economie daar een onderdeel van is. Een netwerk van mensen die zo denken zou ik willen faciliteren en bij elkaar brengen.

Overeenkomsten

Een overeenkomst is de wens om een rendabele locatie te zijn, met daarbij passende partners en vaak ook de mens en natuurverbinding. Het unieke dat de locaties bindt: *Een onderscheidbare module vinden voor het nieuwe werken op het platteland. Een goed omljnd verhaal neer te zetten waarin duidelijk is wat het unieke is van Seats4silence. Het gaat om passie, bevolgenheid, en hoe de wereld eruit ziet, rust en ruimte. (10)*

6.2 BEHOEFTE VAN ONDERNEMERS

Behoeftte aan ondersteuning is er vooral op het gebied van PR en communicatie, zeker digitaal. Ook inzicht in de doelgroep, een goed prijsbeleid, en de inrichting van het terrein zijn onderwerpen waar locaties wel tips en ideeën vanuit het netwerk voor zouden willen hebben.

Ondersteuning bij marketing en PR

Het is lastig om de locaties in het buitengebied goed onder de aandacht te brengen. De ligging van de locatie kan ermee te maken hebben: *Nog geen concrete klanten, ik denk dat de tijd nu ook niet helemaal mee zit. We zitten wat uit de richting. Ik denk niet dat dat een plek is waar mensen zo naartoe kunnen gaan. (9)* en *Het is misschien echt iets voor rond te stad, ik heb echt het idee dat het te ver afgelegen ligt. Ik heb de vergaderlocaties wel gepromoot, maar ik trok vooral bedrijfsuitjes. (4).* En ook het seizoen: *We zijn pas erbij, dus nog even wachten. We zijn vooral een buitenlocatie dus vooral in de warmere jaargetijden meer klanten hopen we. (i)*

Veel locaties hebben dan moeite met de marketing en PR, het kost veel tijd en energie, en je weet niet wat het oplevert: *Je moet blijven zenden in deze wereld. Dit kost veel energie en levert weinig op. Je moet blijven tetteren, terwijl je vooral rust en verstillng zoekt. Ik zoek het nu vooral in de toon van onze uitingen. (7)*

Dit is dan ook een belangrijk onderwerp waarop er behoefte is aan ondersteuning: *PR en Marketing, en vooral digitaal, zijn niet mijn sterkte kant. Hoe ik goed aanwezig kan zijn op het internet, bijvoorbeeld. Facebook en LinkedIn, maar ook andere kanalen, zijn onderwerpen waar ik ondersteuning bij kan gebruiken. (2)* *Tips over hoe we ons meer zouden kunnen profileren in het profiel. Netwerk van Seats2meet.com beter gebruiken. (9)*

Inzicht in de doelgroep

En ook is er behoefte aan meer inzicht in de precieze doelgroep die van hun locaties gebruik wil maken: *Ik ben wel heel benieuwd hoe een persoon zoekt op een locatie, iemand die een vergaderlocatie, komt die ook bij ons uit? Bij ons in de regio is het niet zo vanzelfsprekend dat je buiten gaat vergaderen. Wie zijn dat die buiten de deur vergaderen? (9)*

Prijsbeleid en klantenbinding

Het prijsbeleid is een onderwerp waar sommige locaties wel advies bij willen hebben: *Wat ik ook een beetje merk is dat als je een locatie hebt en je hebt een bepaalde prijs, dan komen daar mensen op af die een bepaalde prijs vragen. Hoe kunnen op een goede manier een hogere prijs vragen? (11)*

Ik vind het wel lastig om een prijsdifferntiatie in te voeren, waarbij een directeur bijvoorbeeld meer betaald dan een coach. (13)

En ook het binden van bestaande klanten vraagt aandacht: *Mensen gaan heel enthousiast weg, maar het is ook weer snel vergeten. Dingen zijn vluchtig, er is veel aanbod, mensen binden zich niet zo makkelijk. Ik wil bouwen aan duurzame relaties met klanten met wie ik graag werk. (8)*

Ideeën voor inrichten groepsruimte

Ook voor tips en ideeën over de inrichting van de locatie zou men wel gebruik willen maken van ideeën uit het netwerk: *Ik zou wel een eigen groepsruimte willen, in een bijzondere stijl, bijvoorbeeld Afrikaans of Australisch. Echt iets unieks. Misschien dat het netwerk van Seats4silence daar ideeën bij heeft.* (4)

Mensen meedenken om mijn ruimte op een andere manier te benutten op een nieuwe manier mijn schuur op te knappen. Het gaat niet alleen om werken op het platteland, maar ook om kennis en ervaringen met elkaar te delen. (10)

6.3 BIJDRAGE VAN ONDERNEMERS AAN HET NETWERK

Veel ondernemers willen hun ruimte beschikbaar stellen voor bijeenkomsten, en ook hun kwaliteiten inzetten. Iemand biedt zich bijvoorbeeld aan voor een ambassadeursfunctie.

Beschikbaar stellen van locatie eigen kwaliteiten

Veel locaties willen hun locatie in ieder geval als bijeenkomstlocatie inzetten: *Seats4silence kan mijn locatie als bijeenkomstlocatie gebruiken, en ook kan ik mijn netwerk inzetten voor meer bekendheid.* (1)

Beschikbaar stellen eigen kwaliteiten

En ook de eigen kwaliteiten meer inzetten: *Ik wil ook wel een voorbeeld zijn in hoe je mensen met een beperking zo kunt mee laten draaien op een locatie. Wat je met deze locatie kunt bereiken.* (3)

Kookworkshop en meditatie en ik kan goed copywriter en sfeer maken, ben één van de grotere plekken en kan daar wel volume en schwing aangeven. (8)

Ik zou wel een ambassadeursfunctie voor Seats4silence willen vervullen. *Ik heb in mijn opleiding mens en natuur veel over de relatie tussen natuur en werken in het groen geleerd en spreek door mijn juridische achtergrond ook de taal van ondernemers.* (13)

Samenwerking

De behoefte aan meer samenwerking is er zeker, maar wel zo dat je er allebei beter van wordt: *Ik denk dat mijn activiteiten zeker een verrijking van Seats4silence kunnen zijn. Ik wil graag meer samenwerken, maar dat is vaak 'Samenwerken om te oogsten', waarbij er één beter van wordt. Graag zou ik willen samenwerken op een manier waarbij je er allemaal beter van kunt worden* (2)

7 TOEKOMST SEATS4SILENCE

In verschillende gesprekken zijn ideeën over de toekomst van Seats4silence naar voren gekomen. Belangrijk daarbij is in ieder geval het vinden en formuleren van een gezamenlijke identiteit, die vervolgens best per locatie verder specifiek ingevuld kan worden. Vanuit die identiteit kan je een commitment met elkaar afspreken en werken aan meer verbinding, waar je ook meer van elkaars expertise gebruik kunt maken. Die verbinding kan ook leiden tot een ander soort van bezoeker. Door middel van een open dag kan je elkaars plek beter leren kennen en je ook meer als eenheid naar buiten toe profileren.

Identiteit

Voor de toekomst is het benoemen van een gezamenlijke identiteit van belang: *De identiteitsbepaling is hierin echt een sleutelmoment, ook door dat in samenwerking te promoten. Wil je groeien en bloeien, dan moet je je identiteit kennen.* (12) Iemand anders omschrijft het zo, en geeft ook aan dat identiteit nu belangrijker is dan verdere groei: *Seats4silence zou ook meer over zijn meerwaarde moeten focussen: buitenplekken voor vergaderen. Ik denk dat Seats4silence even niet verder moet groeien, maar dat je moet versterken wat er is. We willen een actieve rol spelen, Eline is het boegbeeld, de lijn. Wat ik zou willen is een apart label voor Seats4silence, maar daar moet Eline zich voor uitspreken. Het netwerk mag een helderder focus krijgen.*(5)

Het is goed om in gezamenlijkheid die identiteit te verkennen, maar er zijn al wel een aantal aanknopingspunten: *Ik denk dat het belangrijk is om het idee van Seats4silence, om daar ook met elkaar over na te denken. Stille- en inspiratie indoen in de natuur, hoe kan je zo kernachtig mogelijk dat concept presenteren. Volgens mij is het unique selling point: het contrast met de grote stad, met kleuren, luchten en mensen, dit is de kloostercel in de natuur, niet afgeleid door de wereld, je taken of je ding of idee te werken.* (i)

Ook gaat het bij de identiteit om het ontbreken van afleiding: *Vaak zijn er veel afleidingen voor wat je eigenlijk zou moeten doen, op zo'n Seats4silence plek is geen afleiding, Er is niks buiten vogeltjes of wat bladeren, waardoor je je zonder afleiding kunt focussen op wat je te doen staat.* (14)

Een ander vatte het in de volgende woorden kernachtig samen:

1. *Prettige en rustige werksfeer*
2. *Mogelijkheid om even naar buiten te kunnen*
3. *Natuur inademen*
4. *Anders dan anders* (6)

Die identiteit kan verwerkt worden in een slogan: *Door blijven denken aan het unieke van ons concept en daar goede namen voor bedenken, slogans. Buiten werken, natuurlijk beter. Goede pakkende zin van maken.* (10)

Commitment

Naast de identiteit is ook het commitment belangrijk: *Je moet gewoon tegen een partner zeggen: dit is het concept, je kunt er aan meedoen, versie light, medium of full versie (verschil in hoeveel je kunt leveren). We waren nu een proeftuin. Je moet je ergens aan conformeren, en commitment geven. Je kiest er óf wel óf niet voor.* (11)

Vanuit dat commitment kunnen er ook gezamenlijke activiteiten georganiseerd worden: *Het zit ook in een soort commitment, zo van, jongens, dit gaan we doen met z'n allen. Wat is er voor nodig om*

het van de grond te krijgen? Er zouden gezamenlijke werksessies moeten zijn en dan echt met je evenementenkalender aan de gang, echt een evenement dat je organiseert en de wereld inbrengt. We hebben het een paar keer geprobeerd met de locatiehouders. Je hebt iemand nodig die de communicatie en organisatie op zich neemt. Het organiseren van evenementen schiet er vaak bij in. Ik ben enorm geholpen met iemand die op dat vlak communicatief is. Dat helpt me enorm en neemt me werk uit handen. (12)

Verbinding

De locaties kunnen zich ook meer met elkaar verbinden: *Je moeten elkaar leren kennen, elkaars plek kennen. Weten wat je wel en niet kunt vragen. Vertrouwen in elkaar loyaliteit en expertise. Zou graag de andere uitbaters willen ontmoeten, en ik ben heel bewust in het uiterste randje van Nederland gaan zitten. Ik geloof heel erg in fysieke ontmoetingen, geloof echt dat je elkaar moet ontmoeten.* (8)

Misschien dat de verbinding wel de vorm kan krijgen van een soort community, een soort van couchsurfing tussen de locaties: *Van Seats4silence had ik het idee dat het eens soort van familie kan worden, dat je ook toegang hebt tot andere plekken. Couchsurfing kies je ervoor om aanwezig te zijn in het gezin, je maakt echt deel uit van het gezin. Bij Seats4silence nu is het zo dat mensen er zijn, hun ding doen en weer vertrekken, ze zijn geen onderdeel van de 'community'. Dan zou er echt verbinding zijn, dat ontbreekt nu. Ik ben iemand van verbinding, ik wil wel meer weten hoe het is. Als ik er op deze manier naar kijk, dan speelt geld geen enkele rol. Het klopt voor mij niet dat mensen de plek gebruiken omdat die gratis is, dan wordt de plek gebruikt en uitgehold. De vergelijking met de coachsurfcommunity vind ik een hele mooie. Je bent lid van een community, je bent bereid om iemand te ontvangen en deel uit te maken van een leven, en ik weet dat ik ook ergens anders terecht kan.* (12)

De rol van bezoeker verandert daardoor ook, niet meer een vrijblijvende bezoeker die even komt en weer vertrekt, maar iemand die zich verbonden voelt met een plek of het netwerk, en waar vanuit die verbondenheid ook een beroep op kan worden gedaan. Dan sluit het ook goed aan bij de nieuwe economie: *Je wilt niet gewoon zomaar mensen op je erf hebben. Het nieuwe werken moet je veel explicieter naar voren brengen, anders krijg je meer van hetzelfde.* (10)

Meer open dagen en bijeenkomsten

Om Seats4silence meer voor het voetlicht te brengen kunnen er ook activiteiten gezamenlijk georganiseerd worden: *Biedt als Seats4silence een open dag op de locaties aan, zowel voor gebruikers als voor andere locaties, met mooie workshops. De rode draad is beleving. De locatie heeft het allemaal al in zich, ga het niet te veel optuigen.* (7)

Of er kan aangesloten worden bij bestaande activiteiten: *Aansluiten bij andere concepten/activiteiten die er zijn, bijvoorbeeld 'nacht van de nacht', waarin op het aspect van duisternis ingegaan wordt, of week van bezinning, of week van de stilte. Volgens mij gewoon heel veel dingen uitproberen, tussen kerst- en oud en nieuw zijn mensen druk met goede voornemens, en dat zou een goede week zijn om Seats4silence voor het voetlicht te brengen. Een natuurlijk moment om op aan te sluiten. Zo zijn er misschien meer van dat soort momenten om in de publiciteit iets mee te doen.* (14)

Ook regionaal kan er meer samen georganiseerd worden: *veel meer samen organiseren om regionale agenda's te maken.* (1)

Ik zou heel graag willen weten of de Seats4silence groep homogeen genoeg is. Zou best weer een dag zoals de Roggebotstaete willen hebben om over dit soort dingen te hebben. Ik zou vooral individueel mensen benaderen. Iedereen heeft zijn eigen expertise, daar zou je meer gebruik van kunnen maken. Anderen hebben een netwerk. Dus niet alleen de eigen identiteit, maar ook de eigen expertise en

ervaringen kunnen benutten. (12)

Seats4silence is een middel om mensen te verbinden waar je welkom bent met je kennis en waar openheid is voor ontmoeten en kennisdelen. Je kunt je zo echt aan de nieuwe economie verbinden. Als je dat kunt ondersteunen met een slim systeem en men zich echt kan verbinden kom je een heel eind.

Nu is het landelijk gebied voor fietsers van 55+ers en niet voor hippe stedelingen die het dorp tot leven brengen. Liefde en verbinding, impact op de omgeving, impact op de community. Als je mensen kent op het platteland kan dat ook een noodvoorziening zijn of gewoon een tweede thuis. Dat mensen het gevoel krijgen: dat is ook mijn land. Je hoeft geen boer te zijn om gewoon buiten te zijn.

Voor de toekomst van seat4silence is denk ik belangrijk:

- 1) Focus op verschillende doelgroepen: 1)nieuwe economie/co-working, 2) Balans en verdieping, 3) Plekken voor heisessies met kleinere groepen*
 - 2) Meer samenwerking in de regio*
 - 3) Per regio en/of per thema een persoon benoemen die seats4silence aan seats2 meet verbindt*
-

8 AANDACHTSPUNTEN VOOR ELINE

Het concept van Seat4silence wordt heel goed begrepen en ondersteund door de locaties als het gaat om de verbinding tussen stad en platteland. De rol van het sociale kapitaal daarin is een aandachts- discussiepunt, en zorgt ook voor onbegrip tussen de locaties. Jouw eigen ideeën daarover mag je meer naar buiten brengen, en ook leidend laten zijn voor de toekomst van Seats4silence. ,

Seats4silence kan ik zich ook duidelijker profileren, het hoeft niet de zoveelste 'buitenvergaderwebsite' te worden. De profilering vraagt ook aandacht in de digitale infrastructuur, die nu heel erg geënt is op Seat2meet.com. Seats4silence is echter een ander concept, en dat mag ook meer naar voren gebracht worden. De link met Seats2meet.com moet zeker behouden blijven, voor contacten en netwerk, maar Seat4silence mag meer een eigen gezicht naar buiten krijgen.

Verder zou ik adviseren het gesprek aan te gaan met potentiële klanten/gebruikers van de locaties van Seats4silence, ik denk dat het goed is om een beeld te krijgen waar hun behoefte/knelpunt ligt. Veel locaties verhuren (ook) groepsruimtes/workshopruimtes. Naast individuele bezoekers voor werkplekken, zou ik ook in gesprek gaan met bedrijven/organisaties die van die ruimtes gebruik zouden kunnen maken.

BIJLAGE I VRAGENLIJST INTERVIEWS

Over Seats4silence:

1. Hoe ben je bij Seats4silence betrokken geraakt?
2. a. Wat verwachtte je van Seats4silence?
b. In hoeverre zijn je verwachtingen uitgekomen?
3. Wat heb je tot nu toe aan Seats4silence gehad?
4. Wat is er volgens jou nodig om Seats4silence beter te kunnen benutten?
5. Wat zou Seats4silence vooral niet/wel moeten doen?
 - a. Wel:
 - b. Niet:
6. Heeft u verder nog tips/opmerkingen/ideeën voor Seats4silence?

Over bedrijf zelf:

1. Waarin zie je de grootste kansen voor je bedrijf?
2. Als alles zou kunnen, wat zou je dan ideaal gezien met je bedrijf willen bereiken?
3. Wat is op dit moment je grootste uitdaging?
4. Wat zou je daarbij aan ondersteuning kunnen gebruiken?
5. Wat zou je bedrijf verder aan het netwerk van s4s kunnen toevoegen?
6. Is er verder nog iets dat je graag kwijt wilt?

BIJLAGE II GEÏNTERVIEWDE LOCATIES

Locatie	Plaats	Contactpersoon
Boerderij de Zalm	Schalkwijk	Astrid van Bennekom
Broedplaats Nieuwe ideeën	Olst	Peter Laan
De Roudonck	Esch	Hetty Laan
Jeanette	Wijk bij Duurstede	Henk Muis
Kersentuin de Ster	Schalkwijk	Hanke Schoor
Klein Schuilenburg	Olst	Wietse Pama
Landgoed Dennenboom	Schijndel	Pauline van Rijckevorsel
Het Lange Broek	Langbroek	Hanneke Hietink
Paradijsvogels Vijlen	Vijlen	Paul Franssen
Smaak van Lunet	Utrecht	Jill van Hussen
Smeerling Theehuis	Onstwedde	Reina Boels-Feikens
Theetuin Cothen	Cothen	Ageeth Vernooy
Veerhuis	Varik	Henry Mentink
Wongema	Hornhuizen	Erik Wong

BIJLAGE III ENQUÊTE ONLINE EN ANTWOORDEN

Seats4silence Evaluatie 2016

De pilot Seats4silence heeft inmiddels 3 zomers experimenteren achter de rug. We hebben met elkaar de nodige praktijk ervaring op gedaan. Nu horen we graag van jou wat heeft gewerkt voor jou en wat niet, zodat we gericht het platform en onze werkwijze kunnen verbeteren.

Wat is de naam van je bedrijf?

Wat is de locatie van je bedrijf?

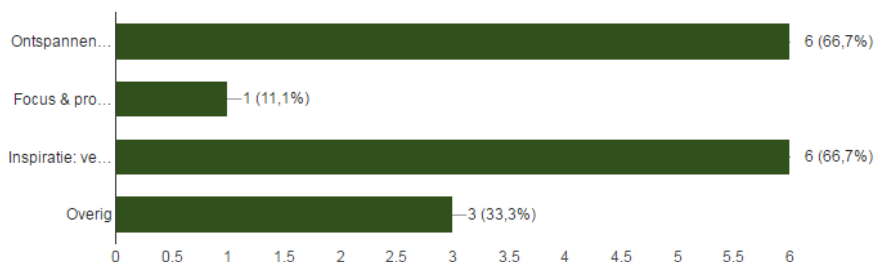
Wat is het mooiste compliment dat je dit jaar hebt gekregen van een klant?

Wat is de naam van je bedrijf?	Wat is de locatie van je bedrijf?	Wat is het mooiste compliment dat je dit jaar hebt gekregen van een klant?
Ieders Plak	West Terschelling	Mag ik vrijwillig bij jullie komen werken?
Paradijsvogels	Zuid Limburg	Nog geen klant Ik verwacht. Mooiste groene locatie
Eethuis STER in de Kersentuin	Schalkwijk bij Houten	Mensen zijn heel positief, zie de recensies. Hoe ik het zou samenvatten? Fantastische plek, fijne sfeer, goede verzorging en een prettige en rustige gastvrouw.
Gasterij Natuurlijk Smeerling	Onstwedde, Groningen	prachtige locatie, mooie omgeving
Fort Lunet IV	Lunetten	prachtige locatie met vriendelijk en goed zorgend personeel
Piet van Meintjes hoeve	Heukelom nbr	voor S4S geen klanten gehad, maar op ander gebied. Wat heb je je plannen goed onderbouwd en wat ben je ver in je denk wijze.
Het Lange Broek	Langbroek	heerlijke plek, helemaal tot rust gekomen
Adviesbureau voor produkt en milieu	Wijk bij Duurstede	"We came here to spend a day to work in silence, and ended up staying an extra 3 days".
Denneboomsche Hoeve	Schijndel	Magisch

Waar richt je ideale klant zich op, op jouw locatie?

- Ontspannen setting: (persoonlijke) ontwikkeling, training / coaching, educatie
- Focus & productiviteit: strategiesessies, product ontwikkeling, of product afmaken
- Inspiratie: vernieuwing /start up, creativiteit
- Anders:

Waar richt je ideale klant zich op, op jouw locatie? (9 reacties)



Gasten

Hoeveel betalende gasten heb je dit jaar gehad op jouw locatie?

Hoeveel niet-betalende gasten heb je dit jaar gehad op jouw locatie?

Bent u daar tevreden mee?

- Ja
- Nee

Hoeveel betalende gasten heb je dit jaar gehad op jouw locatie?	Hoeveel niet-betalende gasten heb je dit jaar gehad op jouw locatie?	Bent u daar tevreden mee?	Toelichting:
honderden (horeca gedeelte) 3000	honderden (bezoekers van evenementen) 50	Nee	de bedoeling is verschuiving naar zakelijke markt en ook dito klanten We zijn pas erbij , dus nog even wachten. We zijn vooral een buitenlocatie dus vooral in de warmere jaargetijden meer klanten hopen we.
2 groepen van 10 personen, in sept en dec, die beide 90,- betaalde en binnen verbleven.	Ik denk zo'n 6 personen die hier kwamen werken, meestal buiten. Ze bestelden dan koffie/thee en soms lunch waarvoor ze betaalden.	Nee	Het zou meer kunnen. De boeking voor groepen vind ik heel leuk, maar is niet altijd even duidelijk, merk ik.
		Ja	Wij zijn gesitueerd in een rustige omgeving. We hoeven geen grote massa's mensen, maar mensen die de kwaliteit en de rust van de locatie en de omgeving respecteren. Dit is onze bedrijfsfilosofie.
veel	geen	Ja	Er zijn het afgelopen jaar veel gasten bij ons geweest. Echter weet ik nog niet hoeveel pas eind van het jaar krijg ik daar een opgave van. Dit is het eerste volledige jaar dat wij gedraaid hebben en dat is ons tot nu toe goed bevallen.

0	0	Ja	zie boven
stuk of 20 (maar is wel buiten S4S om)	geen	Ja	ben natuurlijk blij met betalende gasten, maar is wel jammer dat het delen van overvloed -concept niet aanslaat. Te veel verwarring over wat de S4S en wat de betaalde locatie is.
3	6	Ja	
14	4	Nee	Mag meer. Kosten worden anders niet gedekt. Het idee 'sociaal kapitaal' zien we nog niet werken/terug

Hoeveel gasten kwamen via het netwerk van Seats4silence?

Hoeveel gasten kwamen via het boekingsstelsel?

Bent u daar tevreden mee?

- Ja
- Nee

Toelichting

Hoeveel gasten kwamen via het netwerk van seats4silence?	Hoeveel gasten kwamen via het boekingsstelsel?	Bent u daar tevreden mee?	Toelichting
nog geen (net geregistreerd)	geen (net geregistreerd)	Nee	de bedoeling is natuurlijk dat er wel mensen via s4s en s2m binnenkomen
0	0	Nee	Moet nog groeien, en hopelijk vooral in de warmere jaargetijden.
De 6 personen. En ook nog een keertje 4 personen voor een overleg van seats4silence. De groepen kwamen via het seats2meet netwerk.	Hetzelfde. Twee keer maakte ik mee dat er wel geboekt was, en heel kort van te voren weer geannuleerd.	Nee	Ik zie het nog steeds als een service die we bieden, een extraatje voor de mensen. En dat is best leuk. De groepen die boeken, zijn groepen van bedrijven. Dit is wel heel anders.
0	0	Nee	Het zou mooi zijn als er ook mensen via Seats4silence zouden komen.
25	25	Ja	Veel S4S gasten komen werken en nuttigen daarbij koffie/thee en soms ook een lunch. Veel gasten zie je na een aantal weken weer terug maar dan in een andere vorm. Lastig is wel als gasten op de zelfde dag dat ze komen reserveren. vaak wordt dit dan niet gezien en kunnen wij geen goede maatregelen nemen.
0	0	Ja	
in het begin een stuk of 8	idem	Ja	dat liep toen best wel goed, maar zij gebruikten allemaal 'gratis' , het buitenwerken was eigenlijk

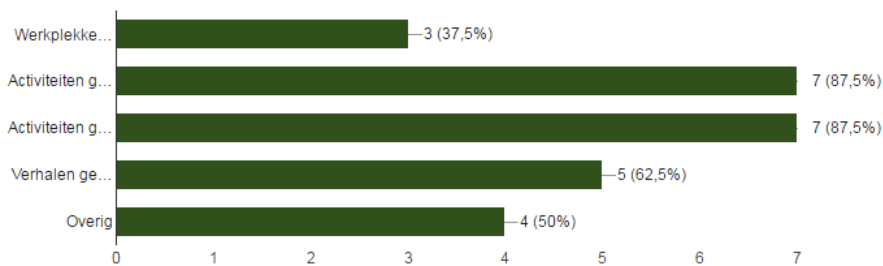
			helemaal niet wat zij wilden. Ik gun hen dat best, als de locatie verder leeg is, maar dan zit je dus met een termijnenprobleem. Ik heb maar 1 plek. Wanneer geef je hem dan 'vrij' voor S4S, pas een dag van tevoren of zo, als je weet dat niemand anders hem betaald wil afschrijven? Maar dat is een enorme administratie. Verder ontstond er onbegrip over een te betalen bedrag voor koffie/hout etc. 'het is toch gratis' effect. en dat geeft een 'negatieve' start
allemaal	bijna allemaal	Ja	
5	4		Omdat het een pilot is geen verwachtingen. Het is zoals het is.

Je locatie

Wat heb je dit jaar gedaan om klanten te bereiken?

- Werkplekken gedeeld
- Activiteiten georganiseerd
- Activiteiten gepromoot
- Verhalen gedeeld
- Anders:

Wat heb je dit jaar gedaan om klanten te bereiken? (8 reacties)

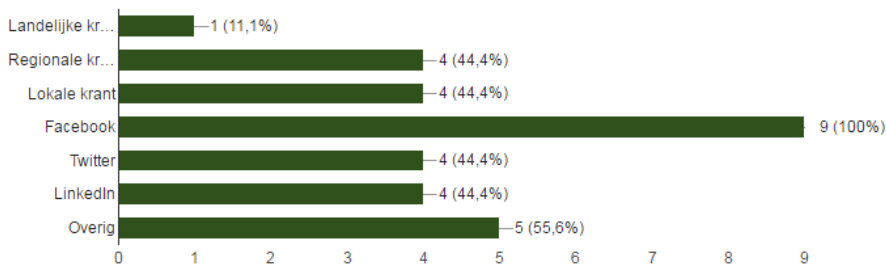


Welke media heb je gebruikt om je activiteiten en locatie onder de aandacht te brengen? (meerdere antwoorden mogelijk)

- Landelijke krant
- Regionale krant
- Lokale krant
- Facebook
- Twitter
- LinkedIn
- Anders:

Welke media heb je gebruikt om je activiteiten en locatie onder de aandacht te brengen? (meerdere antwoorden mogelijk)

(9 reacties)



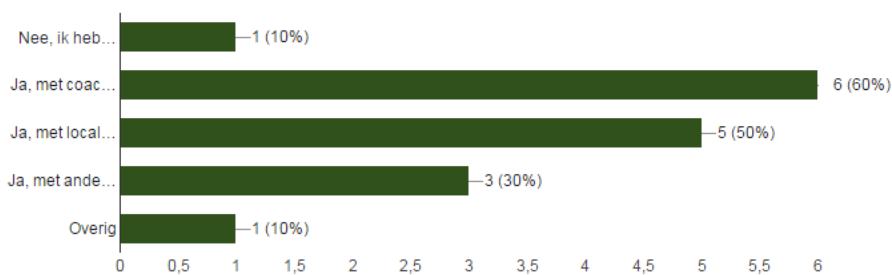
Heb je wel eens samenwerking gezocht om meer gasten te krijgen? (meerdere antwoorden mogelijk)

Denk bijvoorbeeld aan het gezamenlijk organiseren van een evenement of arrangement, of een regionale agenda. je kunt daarvoor denken aan samenwerking met collega host Seats4silence en/of dienstverleners als trainers, coaches of eventmanagers die graag werken in het groen.

- Nee, ik heb geen samenwerking gezocht
- Ja, met coaches/trainers
- Ja, met lokale/regionale ondernemers
- Ja, met andere ondernemers uit het S4S-netwerk
- Anders:

Heb je wel eens samenwerking gezocht om meer gasten te krijgen? (meerdere antwoorden mogelijk)

(10 reacties)



Welke (tijds)investering heeft je het meest opgeleverd het afgelopen jaar? *Denk hierbij aan media-aandacht, relevant netwerk, klanten*

Welke (tijds)investering heeft je het minst opgeleverd het afgelopen jaar?

Denk hierbij aan media-aandacht, relevant netwerk, klanten?

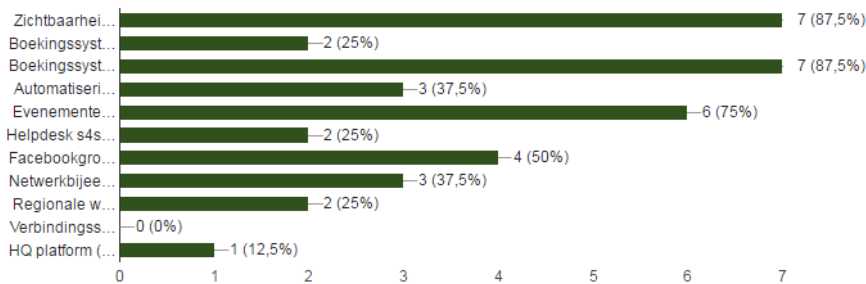
Welke (tijds)investering heeft je het meest opgeleverd het afgelopen jaar?	Welke (tijds)investering heeft je het minst opgeleverd het afgelopen jaar?
investeren in eigen zakelijke netwerk	advertenties in regionale media
contacten met lokale ondernemers	Slecht te meten.
Facebook, mond op mond reclame. Mensen zo in de watten leggen dat ze terugkomen (alleen is dit niet het s4s netwerk)	
facebook	
linie in Lichterlaai en de diverse feesten/partijen van wijk bewoners	niets
sociale media	?
relevant netwerk, persoonlijk contact/benadering	het enige waar ik bij deze vraag aan kan denken is schoon houden/toegankelijk houden terrein

Seat4silence

Welke mogelijkheden van Seats4silence zijn relevant voor je?

- Zichtbaarheid in s2m/s4s netwerk
- Boekingssysteem werkplekken delen
- Boekingssysteem werkplekken en zalen verhuren
- Automatisering facturen
- Evenementenkalender
- Helpdesk s4s/s2m
- Facebookgroepen s4s/s2m
- Netwerkbijeenkomsten
- Regionale werksessies
- Verbindingssoftware s2m (<http://now.Seats2meet.com.com/en>)
- HQ platform (<http://host.Seats2meet.com.com/>)

Welke mogelijkheden van seats4silence zijn relevant voor je? (8 reacties)



Heb je wel eens hulp gevraagd in het Seats4silence/Seats2meet.com netwerk op de volgende onderdelen?

	Promotie activiteiten	Organiseren activiteiten	Digitale techniek
Facebookgroep s4s locaties	1		1
Facebookgroep s4s cocreatie	1	1	
Facebookgroep s2m hosts (& ambassadors)	1		
Seats4silence supportpagina			3
Mail/contact Eline van de Veen			6
Helpdesk s2m feedbackknop	1		3
HQ (http://host.Seats2meet.com.com/)		1	1
Verbindingssoftware (http://now.Seats2meet.com.com/en)	1		

Als je gebruik hebt gemaakt van hulp uit het S4S-netwerk, dan kan je hieronder je ervaring(en) delen

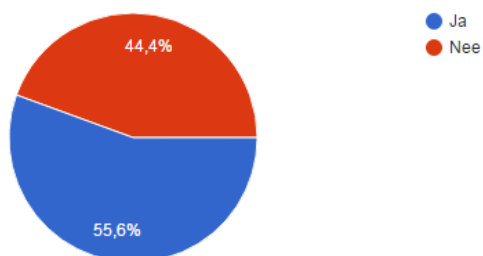
- *heel verschillend. Een keer mooie contacten met nieuwe gebruikers. maar soms ook geen enkele respons*
- *Eline is altijd goed bereikbaar, en ik ben goed geholpen door de helpdesk toen ik niet kon inloggen. Alleen weet ik niet precies via welke desk of knop ik nu de hulp gekregen heb. Het was een mail-contact.*
- *Eline heeft ons zelf benaderd mee te doen met S4S. Samen met de hulp van Eline hebben wij onze pagina ingedeeld en kennis kunnen maken met jullie netwerk.*
- *Bij nader inzien (veel) te weinig hulp gevraagd*

Heb je behoefte aan (meer) hulp of samenwerking vanuit Seats4silence?

- Ja
- Nee

Heb je behoefte aan (meer) hulp of samenwerking vanuit seats4silence?

(9 reacties)



Als je meer behoefte hebt aan hulp of samenwerking, licht dan hieronder je antwoord toe

- *Veel meer samen organiseren om regionale agenda's te maken.*
- *Nog niet gebruikt. nog niet aan de orde geweest*
- *Het moet nog op gang komen. Vliegwielen starten.*
- *Zoals het nu is, is het best goed. Maar wil je het netwerk levendig houden, dan zul je toch met elkaar moeten blijven communiceren!*
- *Waar ik mezelf wel aan stoort, is dat ik heel veel mail krijg van seats2meet, waar ik echt niets mee doe. Het gaat om activiteiten ed. in de stad. Ik laat het nu in de spam komen.*
- *Echt belangrijke informatie mis ik zo wellicht.*
- *Ik denk dat ik niet de enige ben, die deze mail in de spam terecht laat komen, en vraag me echt af wie hier nu wel iets mee doet.*
- *Hoe je de pagina via internet nog beter kunt ontwikkelen en actief houden*
- *Meer samenwerking kan S4Silence mogelijk wel (regionaal) versterken en meer bekend krijgen*

Gebruik de ruimte hieronder als je tot slot nog iets wilt delen of vragen naar aanleiding van deze vragenlijst

- *Ik heb hoge verwachtingen van deze samenwerking met gelijkgestemden*
- *Ik vind de website toch slecht toegankelijk voor iemand die er niet mee bekend is.*
- *Bij seats4silence werken mensen in stilte en vaak alleen, en bij seats2meet kom je om elkaar te ontmoeten en te werken. Dat is toch wel een groot verschil en geeft verschillende netwerken of behoeften aan. Dit kan wellicht beter worden benut en gecommuniceerd.*
- *Het boekingsstelsel met de facturen kan duidelijker. Verder staat bij de groepsboeking voor mijn locatie dat het om een buitenruimte gaat, terwijl het een binnenruimte is. Ik weet ook niet zo goed hoe ik dat moet veranderen, en bij wie ik moet zijn om het te veranderen. Wil er Eline ook niet altijd mee lastig vallen. Zo ook met het plaatsen van foto's op de s4s websites.*
- *Ik zit een beetje met het verdienmodel van s4s, het zou voor mij interessant zijn dat s2m of s4s bv mijn locatie afhuurt voor een bepaald aantal dagen/uren en zelf regelt wie wanneer gebruik maakt. Misschien ook investeren van uit s2m of s4s op mijn locatie. Dat geeft voor mij een ontlasting van arbeid. Ik heb nl ook een boerenbedrijf te runnen.*
- *Voor mij is s4s denk ik niet het geschikte platform, maar ik ben gewoon zo enorm gecharmeerd van het concept, dus blijf steeds maar weer hangen :)*
- *Ben nu nog low profile bezig, eind 2017 ga ik sterker op in zetten*