



Haalbaarheidsonderzoek Tour Dare

Kansen in een beperkte arbeidsmarkt

RadarAdvies
01-04-2019

Haalbaarheidsonderzoek

Haalbaarheidsonderzoek Tour Dare

Opdrachtgever

RadarAdvies

Contactpersonen

David Sondorp

RadarAdvies

Veemarkt 83

1019 DB Amsterdam

0653528267

d.sondorp@radaradvies.nl

Hannie Dekker

RadarAdvies

Veemarkt 83

1019 DB Amsterdam

0653623817

h.dekker@radaradvies.nl

Uitvoerder

RadarAdvies

Veemarkt 83

1019 DB Amsterdam

(020) 463 50 50

www.radaradvies.nl

Inhoudsopgave

1	INLEIDING	4
1.1	Aanleiding	4
1.2	Vraagstelling	4
1.3	Onderzoeksaanpak	6
2	BEVINDINGEN	7
2.1	De toerimesector	7
2.2	De doelgroep	9
2.3	Het financiële plaatje	11
3	CONCLUSIES/ AANBEVELINGEN	14
3.1	De toerimesector	14
3.2	De doelgroep	14
3.3	Het financiële plaatje	14

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

1.1.1 De opdracht

In november heeft RadarAdvies meegedaan aan een prijsvraag van de gemeente Amsterdam om arbeidsplekken te creëren voor mensen met een arbeidsbeperking. De derde plaats was helaas net niet genoeg om in de prijzen te vallen. Het daarbij laten zitten leek zonde omdat het idee zoveel energie gaf. Daarom is de hulp ingeroepen van de trainees van RadarAdvies om in twee maanden een haalbaarheidsonderzoek naar Tour Dare uit te voeren. Hieronder wordt het concept van Tour Dare verder beschreven. Vervolgens zal verder worden ingegaan op het haalbaarheidsonderzoek naar dit concept. Voor u ligt de eindrapportage van dit haalbaarheidsonderzoek.

1.1.2 Visie

De huidige economische groei leidt tot een groei van de toerimesector in Amsterdam. Deze groei betekent ook een toenemende vraag naar personeel. Dit zou kansen moeten bieden voor mensen die een afstand tot de arbeidsmarkt ervaren. Deze kansen worden vooralsnog niet volledig benut omdat de arbeidsmarkt in onze optiek een afstand tot deze groep mensen heeft. Ons doel is om deze afstand te verkleinen en de arbeidsmarkt inclusiever te maken.

1.2 Vraagstelling

1.2.1 Wat willen we?

In de nabije toekomst willen wij een organisatie creëren waarin wij zinvol en bevredigend werk bieden aan een beperkt aantal Amsterdammers dat anders langs de zijlijn staat. In dit geval tours waar mensen voor warm lopen. In de verre toekomst willen wij dit nog breder trekken. Denk hierbij bijvoorbeeld aan escape rooms en bagagevervoer. Kortom mensen aan het werk helpen voor wie nu geen plek is op de arbeidsmarkt.

1.2.2 Is Tour Dare het antwoord?

Voor dit onderzoek is daarbij de volgende vraagstelling geformuleerd:

Is het haalbaar om het initiatief Tour Dare op te starten om mensen met een arbeidsbeperking een kans op de arbeidsmarkt te bieden? En waarom wel of niet?

Om antwoord te geven op deze vraag gaan wij in beginsel uit van de volgende principes:

1. De tour is kwalitatief hoogwaardig.
2. We kijken per persoon wat het hoogst haalbare is en zetten daarop in. Als dit een paar uurtjes per week is moet dat ook kunnen.

3. De organisatie moet op termijn (financieel) zelfredzaam zijn, om te beginnen hebben we een investeringsbijdrage nodig.
4. De werving van potentiële medewerkers verloopt zoveel mogelijk via het (informele) netwerk en zelfmelding.
5. Co-creatie is key. We zijn op zoek naar samenwerkingspartners binnen de verschillende sectoren, namelijk:
 - a. Commerciële partners in de toerimesector;
 - b. Fondsen, investeerders en subsidieverstrekkers;
 - c. Uitvoerders die sterk zijn met de doelgroep.

1.2.2 Haalbaarheidscriteria

Om op basis van de gevonden informatie en gesprekken te kunnen bepalen of Tour Dare een haalbaar concept is, zijn een aantal criteria opgesteld. Deze zijn geformuleerd als deelvragen. Indien het antwoord op de deelvraag 'Ja' is dan wordt er aan het desbetreffende criterium voldaan.

Bijvoorbeeld: Is er op dit moment vraag naar tourgidsen? Indien het antwoord 'Ja' is dan wordt aan het criterium 'vraag' voldaan. Alle criteria/deelvragen zullen in dit rapport worden beantwoord.

Deelvragen

Toerimesector

- Is er op dit moment vraag naar tourgidsen?
- Is er op dit moment vraag naar non-klassieke tours?

Doelgroep*

- Zijn er mensen uit de doelgroep die interesse hebben om te werken als tourgids?
- Is het mogelijk mensen te werven?
- Zijn er partijen die scholing en opleiding tot tourgids kunnen bieden?
- Zijn er partijen die begeleiding kunnen bieden aan deze doelgroep?
- Hebben mensen met een arbeidsbeperking de benodigde kwaliteit en vaardigheden die een tourgids nodig heeft?
- Is tourgids een geschikte functie voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt?

Financiën

- Zijn er financieringsmogelijkheden om Tour Dare op te starten?
- Zijn er samenwerkingspartners die financiële of anders soortige ondersteuning kunnen bieden?
- In hoeverre zijn deze mogelijkheden duurzaam en voor de lange termijn beschikbaar?
- In hoeverre lijkt het haalbaar om Tour Dare op de lange termijn financieel onafhankelijk te maken?

* In dit rapport verstaan wij onder de doelgroep: mensen met een arbeidsbeperking die ingezet kunnen worden als tourgids.

1.3 Onderzoeksaanpak

Om de deelvragen te kunnen beantwoorden zijn verschillende activiteiten ondernomen. We hebben de beschikbare documenten geanalyseerd, interviews afgenomen en een brainstormsessie met verschillende partijen georganiseerd. Op de onderdelen: toerimesector, doelgroep en financiën heeft er een inventarisatie van mogelijke samenwerkingspartners plaatsgevonden.

2 Bevindingen

In dit onderdeel van het verslag zetten we de bevindingen uiteen en af tegen de opgestelde criteria. Dit doen wij aan de hand van de drie verschillende onderdelen: toerismesector, doelgroep en financiën.

2.1 De toerismesector

In dit hoofdstuk kijken we naar de toerismesector als markt voor Tour Dare. We kijken naar de huidige stand van zaken omtrent en ontwikkelingen in de Amsterdamse toerismesector. Over dit onderwerp is gesproken met verschillende touroperators in Amsterdam.

2.1.1 De huidige situatie in Amsterdam

De toerismesector liet het afgelopen jaar de grootste groei zien in ruim 10 jaar, met ruim 9%. In totaal bezocht 37% van de 44 miljoen buitenlandse toeristen in Nederland onze hoofdstad¹. De huidige groei in deze sector lijkt door te zetten. Volgens onderzoek groeit het aantal internationale toeristen mogelijk met minimaal 50%, van 18 miljoen in 2017 naar 29 miljoen in 2030 en het aantal binnenlandse toeristen groeit naar verwachting met 27%, van 24 miljoen in 2017 tot bijna 31 miljoen in 2030². De groei van het aantal toeristen zorgt ook voor een stijgende vraag naar personeel in deze sector. In 2017 omvatte de toerismesector 7,5% van de totale werkgelegenheid in Nederland. Een belangrijk deel hiervan bevindt zich in Amsterdam. Het aantal banen in de toerismebranche steeg in 2017 daarbij met 3,8 procent³.

Er zijn zo'n 80 tot 100 aanbieders van tours in Amsterdam. Naast de klassieke tour langs de toeristische trekpleisters zijn er ook vele andersoortige tours met thema's als: kunst, cultuur, religie, eten en drinken et cetera. Naast het thema van de tour varieert ook de manier waarop de tour wordt gegeven. Zo zijn er wandeltours maar worden ook verschillende vervoersmiddelen ingezet zoals boten, fietsen en Segways.

De prijs van de tours verschilt sterk. Er worden door verschillende aanbieders diverse gratis (of op basis van fooi) tours aangeboden. Andere aanbieders vragen wel een bedrag variërend tussen € 10,- en € 22,50 voor een wandeltour.

De verschillende aanbieders trekken niet allemaal dezelfde deelnemers aan. Free Walking Tours trekt bijvoorbeeld grote groepen jonge toeristen die een klassieke tour willen. Het Gilde richt zich meer op de toeristen die op zoek zijn naar een verdiepend verhaal over de geschiedenis en cultuur van de stad.

¹ <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/14/grootste-groei-toerisme-in-ruim-tien-jaar>

² <https://www.nbtc.nl/nl/homepage/artikel/nbtc-lanceert-perspectief-2030.htm>

³ <https://www.metropoolregioamsterdam.nl/artikel/20180829-groei-toerisme-zorgt-voor-meer-werkgelegenheid>

Uit de gesprekken met aanbieders komt het beeld naar voren dat de grootste vraag naar tours komt van toeristen die standaardtours willen. Zij ervaren dat deze doelgroep moeilijk te bewegen is voor een tour buiten het centrum of met een ander thema.

2.1.2 Ontwikkelingen in de toerismesector

Het aantal toeristen in Amsterdam is zo groot dat er in toenemende mate overlast wordt ervaren door inwoners van Amsterdam, specifiek door bewoners van het centrum. Als gevolg hiervan heeft de gemeente diverse maatregelen⁴ ingesteld om de overlast in het centrum van Amsterdam te beperken:

- Toeristische initiatieven buiten het centrum van Amsterdam worden aangemoedigd.
- In het centrum zijn touringcars en bierfietsen verboden en geldt een snelheidsbeperking voor rondvaartboten.
- Voor groepen vanaf 5 deelnemers moeten gidsen een ontheffing hebben. Deze kost € 165,-. Vooralsnog geldt dit alleen voor het gebied rondom de Dam maar verwacht wordt dat dit gebied uitgebreid gaat worden.
- Groepen mogen uit maximaal 20 personen bestaan en rondleidingen na 19.00 uur zijn niet toegestaan. Er zijn plannen om deze maatregel te verscherpen.

De aanbieders in de toerismesector waarmee is gesproken, geven aan dat de veranderingen veel uitdagingen met zich meebrengen en dat het veel aanpassingsvermogen van hen vergt. Dit komt bijvoorbeeld door de termijn waarop de verandering wordt doorgevoerd, soms is het tijdsbestek van doorvoering slechts één maand. Aanbieders verwachten dat de sector blijft veranderen en dat regels alleen maar strenger zullen worden.

Naast de invloed van de gemeente, ervaren de geïnterviewde aanbieders ook een toenemende concurrentie. Het aantal aanbieders groeit sterk, wat bij sommigen leidt tot minder gasten. Daarnaast is er een sterke invloed van online beoordelingen. Goede recensies zijn essentieel voor organisaties en daar ligt dan ook veel druk op. Een slechte beoordeling kan leiden tot grote problemen. Dit leidt tot een grote druk bij tourgidsen om de gasten tevreden te houden.

2.1.3 Criteria haalbaarheid

Wat betreft de toerismesector zijn twee criteria opgesteld, namelijk de vraag naar toeristen en de vraag naar alternatieve tours. Hieronder wordt naar deze criteria gekeken.

1. *Is er op dit moment vraag naar tourgidsen?* Er is op dit moment veel vraag naar tourgidsen. Als nieuwe speler op de markt heb je echter te maken met behoorlijke

⁴ <https://www.metropoolregioamsterdam.nl/artikel/20180313-strategische-agenda-toerisme-in-de-mra-2025>

concurrentie, kwaliteitseisen van de toeristen en regelgeving vanuit de gemeente. Een onderscheidend aanbod zal om specifieke marketing vragen, want het merendeel van de toeristen zoekt een standaardaanbod.

2. *Is er op dit moment vraag naar non-klassieke tours?* Er is een kleine groep binnen de totale toeristenpopulatie die op zoek is naar wat meer alternatieve tours.

2.2 De doelgroep

In dit hoofdstuk behandelen we de omschrijving van de doelgroep van Tour Dare. Met andere woorden: de mensen die voor Tour Dare als tourgids gaan werken.

Achtereenvolgend komen de volgende onderwerpen aan bod: vereisten waar een gids aan moet voldoen, manieren waarop gidsen geworven kunnen worden en mogelijke doelgroepen.

2.2.1 Vereisten doelgroep

Eén van de basisprincipes van Tour Dare is dat dit een kwalitatief hoogstaand product moet zijn. Om aan deze vereiste te kunnen voldoen, zijn we in gesprek gegaan met een aantal organisaties om onszelf te informeren over de kwaliteiten waarover een goede gids moet beschikken. Samengevat is gebleken dat de volgende eigenschappen belangrijk zijn: betrouwbaarheid, zelfstandigheid, enthousiasme en goede communicatieve en organisatorische vaardigheden.

Wat betreft 'formele' vereisten (e.g. diploma's) verschillen de organisaties. Eén organisatie stelt op dit vlak geen extra eisen, een andere organisatie werkt alleen met mensen die minstens een mbo-opleiding tot gids hebben afgerond en de derde organisatie heeft een intensieve, interne opleiding die drie tot vier maanden duurt.

Eén organisatie gaf aan een rol te kunnen/willen spelen bij de opleiding van gidsen (deel theorie en deel praktijk). Daarbij voortbouwend op een basiskennis waarbij Tour Dare verantwoordelijk is voor het bieden van deze basiskennis aan de gidsen.

2.2.2 Werving doelgroep

Een tweede basisprincipe betreft de werving van arbeidsbeperkte mensen. Zoals gesteld in de opdracht is het doel om deze personen zoveel mogelijk vanuit het sociaal netwerk van Amsterdam te rekruteren. Om een beeld te krijgen van de werving van de doelgroep zijn we in gesprek gegaan met een aantal organisaties die werken met mensen met een arbeidsbeperking. Deze organisaties werken met een vergelijkbare doelgroep: personen die te maken hebben met psychiatrische- en verslavingsproblematiek. Er zijn bedrijven in de toeristenbranche die werken met deze doelgroep. De organisaties waarmee is gesproken, werven hun personeel voor het grootste gedeelte via het informele sociale netwerk maar geven wel aan dat ze veel moeite hebben met het vinden van kandidaten.

Een specialist op het gebied van reizen voor mensen met een arbeidsbeperking geeft aan wel wat voor ons te kunnen betekenen bij de selectie van mensen. Zo kent de oprichtster van het bedrijf een aantal mensen met een arbeidsbeperking dat het leuk

zou vinden om als gids te werken. Ook geeft zij als tip om te gaan praten met een organisatie die werkgevers en mensen met een auditieve en/of visuele beperking matcht met werkgevers.

Een andere partij stelt dat het vooral voor onbetaalde werkplekken lastig is om de juiste werknemers te vinden. Indien het, zoals bij Tour Dare, gaat over betaald werk zal dit minder lastig zijn. Het belangrijkste hierin is dat er een duidelijke omschrijving is van de doelgroep. Ook geven zij als tip om te gaan praten met sociale firma's die mensen graag uit zouden laten stromen naar betaald werk maar zelf geen plek hebben.

De ervaring leert dat de werving van kandidaten een taaie opgave is. Het bieden van het perspectief van betaald werk vergroot de aantrekkelijkheid voor de doelgroep om zich in te willen zetten als gids. Het werkgeversservicepunt van de gemeente Amsterdam heeft in een brainstormsessie aangegeven een rol van betekenis te kunnen spelen bij het werven van mensen. Zij hebben gezegd te willen proberen om tien kandidaten te selecteren voor een mogelijke pilot bij een werkgever die door het initiatief van Tour Dare belangstelling heeft gekregen voor het inclusiever maken van de eigen organisatie.

2.2.3 Type doelgroep

De gevoerde gesprekken hebben niet direct een duidelijke doelgroep opgeleverd, maar hebben wel een bepaalde richting gegeven aan de eventuele verdere zoektocht. De competenties die van een gids verlangd worden en de benodigde zelfstandigheid beperkt de doelgroep. Partijen die werken met personen met psychiatrische- en verslavingsproblematiek, geven aan dat dit werk wel eens te veel zelfstandigheid zou kunnen vereisen omdat de groep veel begeleiding behoeft en slechts een klein gedeelte ervan in staat is om te werken of daartoe gemotiveerd kan worden.

De Sociaal Werkkoepel van de gemeente Amsterdam raadde aan om te kijken naar de doelgroep bestaande uit mensen met een auditieve/visuele beperking. Ook vernamen we aansluitend hierop aan dat er een grote vraag is naar gidsen die gebarentaal kunnen spreken. RadarAdvies zou hier dus een rol kunnen spelen bij het samenkomen van vraag en aanbod. Belangrijk is daarbij wel dat in ogenschouw wordt genomen dat gebarentaal niet universeel is.

2.2.4 Criteria haalbaarheid

Wat betreft de toerimesector zijn zes criteria opgesteld: interesse, werving, opleidingsmogelijkheden, begeleiding, mogelijkheden doelgroep en geschiktheid. Hieronder worden deze criteria beoordeeld:

1. *Zijn er mensen uit de doelgroep die interesse hebben om te werken als tourgids?*
Deze vraag is met dit onderzoek niet te beantwoorden. We hebben de doelgroep zelf niet bevraagd.
2. *Is het mogelijk mensen te werven?* De geïnterviewde organisaties die werken met mensen met een arbeidsbeperking gaven aan dat ze moeite hebben met het

werven van mensen via het informele netwerk. Het WSP gaf tijdens de brainstormsessie aan dat zij er wel vertrouwen in hebben dat zij mensen in hun bestand hebben die geschikt zijn en er interesse voor zouden hebben. Dit is dan wel gericht op de bredere toerismesector, niet per definitie alleen voor een functie als tourgids.

3. *Zijn er partijen die scholing en een opleiding tot tourgids kunnen bieden?* In deze fase van het onderzoek zijn nog geen concrete partijen gevonden die scholing en/of een opleiding kunnen bieden. Een partij geeft aan dat we bij het UWV kunnen vragen om een mbo-opleiding (mede) te bekostigen, maar deze mogelijkheid is nog niet verder onderzocht. Deze partij wil eventueel wel een deel van de theorie en praktijk op zich nemen.
4. *Zijn er partijen die begeleiding kunnen bieden aan deze doelgroep?* Deze vraag is pas te beantwoorden op het moment dat duidelijk is geworden met welke doelgroep gewerkt gaat worden. Vooralsnog zijn hier geen concrete partijen voor gevonden.
5. *Hebben mensen met een arbeidsbeperking de benodigde kwaliteiten en vaardigheden die een tourgids nodig heeft?* Er worden hoge eisen gesteld aan tourgidsen. Een kleine groep binnen deze doelgroep zal hieraan kunnen voldoen.
6. *Is tourgids een geschikte functie voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt?* Deze vraag is niet eenduidig te beantwoorden. Aan de hand van ons onderzoek kan er een competentieprofiel worden opgesteld. Tourgids kan een geschikte functie zijn voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt maar dat is compleet afhankelijk van de doelgroep en de eventuele begeleiding die daarbij wordt aangeboden. Aansluitend bij criterium 5 is sowieso slechts een kleine groep binnen een doelgroep geschikt om gids te worden, ongeacht voor welke doelgroep er wordt gekozen.

2.3 Het financiële plaatje

In dit hoofdstuk gaan we in op de financiering van Tour Dare. Om een goed beeld te krijgen van het financiële plaatje, hebben we gekeken naar meer dan dertig fondsen, verschillende samenwerkingspartners en de provincie Noord-Holland als mogelijke financier. Hieruit kwamen verschillende mogelijkheden naar voren.

2.3.1 Quicksan

Er is een quickscan gedaan waarbij bij verschillende fondsen is gekeken of Tour Dare in aanmerking komt voor financiering. Hoewel verschillend, zijn een aantal vragen een vast onderdeel van de quickscan, namelijk:

- Sluit het project aan bij onze doelstelling en doelgroep?
- Is de initiatiefnemer een rechtspersoon?
- Wat is de start- en looptijd van het project?

In een plan van aanpak is het belangrijk dat deze punten zeer concreet worden uitgewerkt.

Uit de quickscan zijn drie initiatieven naar voren gekomen waarbij het Tour Dare-concept goed lijkt aan te sluiten en dus mogelijkheden voor financiering bieden. Wat betreft samenwerkingspartners is er ook zeker een interessante partij. Zij zetten vooral in op projecten voor de langere termijn.

2.3.2 Provincie Noord-Holland

Naast fondsen en samenwerkingspartners is de provincie Noord-Holland een mogelijke investeerder. Ons initiatief sluit aan bij punten uit de beleidsnota 2016-2018: deze noemt onder andere het 'bevorderen van een inclusieve arbeidsmarkt'. Ook benadrukt deze nota dat de provincie zich richt op initiatieven waarbij overheid, onderwijs en bedrijfsleven samenwerken (triple helix). Als onderwijsinstelling zou bijvoorbeeld het ROC kunnen aanhaken.

Hierbij zijn enkele kanttekeningen: de genoemde nota is verouderd, de provincie financiert niet vaak concrete projecten en het project dient een provinciale of regionale schaalgrootte te hebben. Een volgende stap voor verkenning is een oriëntatiegesprek met de provincie over mogelijke financiering. Wij denken dat het belangrijk is om hiervoor ons netwerk te gebruiken om te kijken of we daarin een ingang kunnen vinden bij de Provincie.

2.3.3 Criteria haalbaarheid

Wat betreft financiën zijn vier criteria opgesteld. Hieronder wordt naar deze criteria gekeken:

1. *Zijn er financieringsmogelijkheden om Tour Dare op te starten?*
Ja deze zijn er, hiervoor moet een gedegen projectplan voor Tour Dare worden opgesteld waarbij wordt aangesloten bij de bovengenoemde punten van de 'kansrijke' fondsen.
2. *Zijn er samenwerkingspartners die financiële of anders soortige ondersteuning kunnen bieden?* Ja, deze partners zijn in het veld aanwezig. Vooral de gevonden samenwerkingspartner is interessant.
3. *In hoeverre zijn deze mogelijkheden duurzaam en voor de lange termijn beschikbaar?* Het valt op dat de bovengenoemde drie fondsen allen de opstartfase financieren. We vonden voor dit haalbaarheidsonderzoek geen fondsfinanciering voor een latere fase. Dit is een punt van aandacht, omdat het een risico kan vormen voor de duurzaamheid van het project. Een stichting geeft wel aan dat zij het project na de startfase verder kunnen uitzetten. De samenwerkingspartner is een interessante partij omdat zij inzetten op projecten voor de langere termijn.
4. *In hoeverre lijkt het haalbaar om Tour Dare op de lange termijn financieel onafhankelijk te maken?* Om deze vraag te beantwoorden is verdere

concretisering van het plan van aanpak nodig. Uit de verkenning blijkt dat er verschillende fonds- en samenwerkingsmogelijkheden zijn. Voor het aanvragen van deze fondsen is, naast een concreet projectplan, een gedegen financieel haalbaarheidsmodel vereist. Dit financiële haalbaarheidsmodel hangt natuurlijk in hoge mate samen met de keuze voor een bepaalde doelgroep. Beginnen we kleinschalig of op vrijwillige basis? Dan zijn de opstartkosten laag. Beginnen we groter, dan zijn er wellicht hogere kosten in de startfase. In dat geval duurt het mogelijk lang tot er financiële winst te behalen valt en het project financieel onafhankelijk is. Het financiële model hangt ook samen met de keuze voor de doelgroep van gidsen: hoeveel loon kunnen de gidsen zelf genereren? En hebben zij een opleiding nodig? Bovendien kwam in gesprekken naar voren dat gidsen vergunningen moeten bezitten waar rekening mee moet worden gehouden in het business model.

3 Conclusies/ aanbevelingen

Hieronder wordt per categorie een antwoord gegeven op de hoofdvraag:

Is het binnen de categorieën 'sector, doelgroep en financiën' haalbaar om het initiatief Tour Dare op te starten?

3.1 De toerismesector

Uit het onderzoek is gebleken dat er vraag is naar tourgidsen en dat de toerismesector groeiende is.

Een aantal factoren vormt een uitdaging in dit opzicht. Zo is er sprake van sterke concurrentie, steeds strengere regelgeving op het gebied van toerisme in het centrumgebied en hoge ontheffingsbedragen om tours te mogen geven. Daarbij zijn recensies van klanten zeer bepalend, een slechte recensie kan grote gevolgen hebben voor de organisatie. Er is dus een hoge druk om te presenteren. Tours buiten het centrumgebied of met een specifiek thema zijn bij een kleine groep gewild, maar de grootste groep is vooral op zoek naar een 'klassieke' tour.

3.2 De doelgroep

Uit het onderzoek is gebleken dat het mogelijk is om mensen met een arbeidsbeperking als tourgids in te zetten.

Daarbij dient een aantal kanttekeningen gemaakt te worden. Het beroep van tourgids is zwaar en vraagt om behoorlijk specifieke persoonlijke eigenschappen. Verreweg het grootste gedeelte van de mensen met een arbeidsbeperking zal niet geschikt zijn voor het vak (voor mensen 'zonder' arbeidsbeperking geldt overigens hetzelfde) en voor diegene die wel de juiste persoonlijke kwaliteiten bezit, zal er alsnog een minimale opleiding gefaciliteerd moeten worden. Momenteel is er een partij bereid gevonden om een gedeelte van de opleiding voor haar rekening te nemen, de basisopleiding zal Tour Dare zelf moeten verzorgen. Wat betreft de werving is het vooralsnog niet duidelijk hoe we mensen anders dan via het Werkgeversservicepunt kunnen werven.

3.3 Het financiële plaatje

Uit het onderzoek is gebleken dat er financieringsmogelijkheden zijn om Tour Dare op te starten.

De mogelijkheden bestaan uit fondsen, samenwerkingsverbanden en subsidie vanuit de provincie. Naast financiering kan ook een beroep worden gedaan op expertise en kennis. Voor het aanvragen van financiering is, naast een concreet projectplan, een gedegen financieel haalbaarheidsmodel vereist. Het gebrek aan fondsen voor langere

termijn kan een risico vormen voor de financiële duurzaamheid. Deze financiële duurzaamheid hangt samen met doelgroep keuze in het projectplan. Verdere concretisering van het project en financieringsplan is nodig om te beoordelen of Tour Dare op de lange termijn financieel onafhankelijk kan zijn.