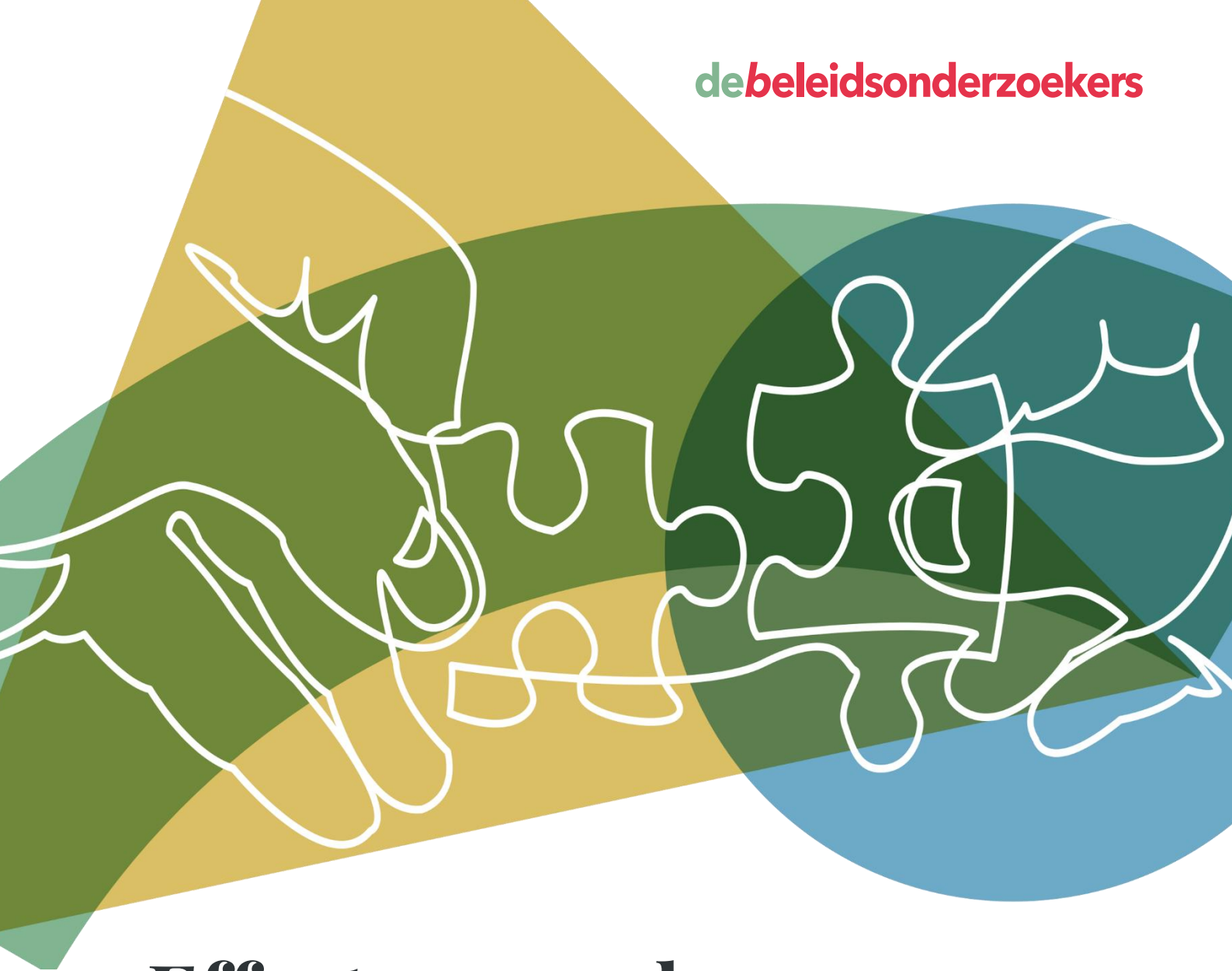




# Effecten van de Geldparade

Eindrapport

16 JULI 2026

Projectnummer P0400

Onderzoek in opdracht van Stichting BuZz Leiden

Auteurs: Ezra Steman en Anne Drijvers (De Beleidsonderzoekers)  
Met medewerking van Ilja Treuren

© 16 juli 2026 | De Beleidsonderzoekers | [www.beleidsonderzoekers.nl](http://www.beleidsonderzoekers.nl)



# Samenvatting

***Stichting BuZz heeft De Beleidsonderzoekers gevraagd de impact van de Geldparade in kaart te brengen aan de hand van een onderzoek. Dit rapport is daar het resultaat van. In deze samenvatting beschrijven we kort de belangrijkste onderdelen van dit rapport. We starten met de probleemanalyse. Hierna gaan we in op de aanpak en invulling van de Geldparade in 2025. Tot slot bespreken we de effecten van de Geldparade en de wijze waarop deze interventie impact heeft.***

## **De Geldparade**

Stichting BuZz Leiden (hierna BuZz) voert voor de gemeente Leiden de opdracht "Basiskracht" uit, een programma gericht op het versterken van de sociale basis en het ontwikkelen van basisvaardigheden bij Leidse inwoners van alle leeftijden. In het kader van deze opdracht kent BuZz sinds 2024 het project 'de Geldparade'. De Geldparade is opgezet om financiële basisvaardigheden van inwoners in Leiden Zuidwest te versterken en gelijke kansen voor deze groep te bevorderen. De Geldparade sluit goed aan bij de kerntaken van BuZz: het ontdekken en ontwikkelen van talenten, vaardigheden en kennis.

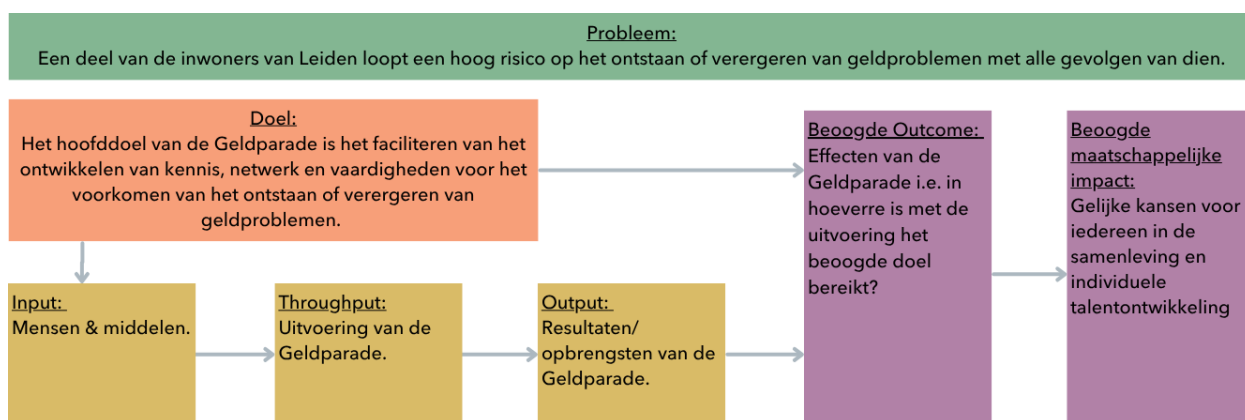
De Geldparade bestaat uit een combinatie van *outreaching* individuele activiteiten (aانبellen en deurgesprekken bij bewoners in een geselecteerde straat, en Geldgesprekken), groepsactiviteiten (Moneytalks en Soepshows) in de Buurt Ontmoetingsplek (BOP) en excursies. Alle activiteiten hebben als doel in gesprek te gaan met inwoners over geld en eventuele geldzorgen en geldproblemen. Hieruit kunnen dan 'ondersteuningsvragen' voortvloeien: vragen die buurtbewoners hebben over geld, hulpverlening vanuit de gemeente, etc. Deze vragen worden geïdentificeerd door een 'ontwikkelmakelaar' van BuZz, ofwel een sociaalwerker. BuZz

heeft bewust gekozen om de reguliere termen en taal binnen het sociaal werk aan te passen naar termen en taal die gelijkwaardigheid tussen sociaal werker en deelnemer bevordert.

**Het hoofddoel van de Geldparade is het faciliteren van het ontwikkelen van kennis, netwerk en vaardigheden voor het voorkomen van het ontstaan of verergeren van geldproblemen.**

## De verandertheorie

Het proces van de Geldparade is te schematiseren in een zogenoemde verandertheorie (theory of change). Een verandertheorie beschrijft het doel dat een organisatie wil bereiken in de samenleving (beoogde outcome en beoogde impact) via haar activiteiten en werkzaamheden (input, throughput, output). Dit wordt op een schematische manier weergegeven. In onderstaande verandertheorie wordt duidelijk wat het probleem is, wat de doelstelling van de Geldparade is, hoe BuZz daarin te werk gaat en wat de uiteindelijke beoogde maatschappelijke impact is.



## Geldproblemen en geldzorgen

Ongeveer één op de drie Nederlanders heeft moeite met rondkomen. Geldproblemen manifesteren zich in drie vormen die elkaar kunnen versterken: geldzorgen (subjectieve stress over geld), problematische schulden (waarbij aflossing niet meer mogelijk is) en armoede (onvoldoende middelen om een minimale levensstandaard te halen). Oorzaken van geldzorgen zijn vanuit het individu gezien beperkte financiële kennis, vaardigheden en het ontbreken van een netwerk. Belangrijke externe factoren die een rol spelen bij het ontstaan van geldzorgen zijn *life events*, zoals verlies van werk of scheiding, en de toenemende complexiteit van overheidsbureaucratie. Daarbij is het onderscheid tussen denkvermogen (weten wat je moet doen) en doenvermogen (er ook daadwerkelijk naar handelen) cruciaal: juist het laatste is bij mensen met geldzorgen vaak een probleem, mede doordat stress de cognitieve capaciteit belast.

Geldproblemen hebben zowel materiële gevolgen (minder voeding, slechter woningonderhoud), als immateriële (sociale isolatie, gezondheidsachteruitgang en verlies van zelfvertrouwen). Ook de samenleving betaalt een prijs, in de vorm van hogere kosten voor

uitkeringen, schuldhulpverlening en gezondheidszorg, en een groeiend wantrouwen tegenover de overheid.

De doelgroep van de Geldparade is een subgroep van de bredere kwetsbare populatie waar BuZz zich op focust: inwoners die te maken hebben met geldzorgen en geldproblemen, of die daar een verhoogd risico op hebben. Bij de Geldparade is bewust gekozen de doelgroep niet vooraf scherp af te bakenen, maar breed aan te spreken via laagdrempelige activiteiten. Zo komt een brede groep inwoners in beeld, waarbij een deel van de inwoners op voorhand niet zou worden ingedeeld in de categorie kwetsbare bevolking, maar daar wel toe behoort, ook wordt bereikt.

## De uitvoering van de Geldparade in 2025

De Geldparade 2025 is uitgevoerd door een team van drie ontwikkelmakelaars, een externe projectleider en een mbo-4 stagiair, aangevuld met medewerkers van het Sociaal Wijkteam, vrijwilligers en deelnemers met ervaringskennis. De totale kosten bedroegen €217.120,-, waarbij een substantieel deel de inzet van zestien samenwerkingspartners vertegenwoordigt – van woningcorporaties en zorgverzekeraars tot schuldhulpverleners en de gemeente. Zonder dit partnernetwerk zou de Geldparade niet uitvoerbaar zijn.

De activiteiten combineerden outreachend individueel werk met collectieve bijeenkomsten. In vier geselecteerde straten werd bij 158 adressen aangebeld. Dit leidde tot 67 deurgesprekken en 31 Geldgesprekken. Aanvullend organiseerde BuZz vier Soepshows (laagdrempelige talkshows met deskundigen en deelnemers met ervaringskennis over thema's als de voedselbank, energierekeningen, het moment dat kinderen 18 worden en schulden) en acht Moneytalks (informele rondetafelgesprekken waarbij buurtbewoners ervaringen en tips uitwisselden). Twee excursies, naar het Huis van de Buurt en de Voedselbank, maakten deelnemers vertrouwd met organisaties waar zij in de toekomst terecht kunnen.

In totaal werden 210 unieke deelnemers bereikt. Uit alle activiteiten samen kwamen 94 ondersteuningsvragen naar voren. Die hadden betrekking op voedsel en boodschappen (23), energiebesparing en woningonderhoud (16), toeslagen en regelingen (14), administratie en schulden (12), kleding (11), gezondheid (9) en taal (4). Al deze vragen zijn door het uitvoeringsteam opgepakt, deels zelf opgelost en deels warm doorgezet naar samenwerkingspartners.

## De effecten van de Geldparade

De kwantitatieve effecten zijn berekend met de Impactkaart van Sociaal Werk Werkt!, met als referentie de wetenschappelijk onderbouwde Vroeg Eropaf-aanpak. De berekening wijst uit dat de Geldparade een rendementsfactor van 2,3 kent: **elke geïnvesteerde euro levert de maatschappij €2,30 op.**

De totale geschatte maatschappelijke besparing bedraagt €501.270,-, dit is te verdelen over uitkeringen en re-integratie (€205.590,-), sociaal werk (€164.010,-), woningcorporaties (€60.060,-), criminaliteitspreventie (€43.890,-) en schuldhulpverlening (€27.720,-). Dit is een conservatieve schatting: gezondheidseffecten en kwalitatieve baten vallen buiten de berekening.

De effectiviteit van de Geldparade is te verklaren aan de hand van zeven werkende mechanismen die goed aansluiten bij de wetenschappelijke literatuur over het voorkomen van geldzorgen en geldproblemen:

1. De blijvende aanwezigheid in de wijk via de Buurt Ontmoetingsplek voorkomt terugval en houdt de ondersteuning laagdrempelig bereikbaar.
2. De positieve en laagdrempelige communicatiestijl, bewust los van de gemeente of schuldhulpverlening, haalt de drempel weg bij een doelgroep met negatieve ervaringen met instanties.
3. Collectief leren via Soepshows en Moneytalks versterkt motivatie en sociale cohesie, terwijl deelnemers met ervaringskennis zorgen voor herkenning en geloofwaardigheid.
4. Nabijheid en neutraliteit van de uitvoerders, die zelf zaken oppakken en mee naar instanties gaan, vergroot het vertrouwen en maakt hen tot effectieve bruggenbouwers voor formele hulpverlening.
5. De brede uitvraag in elk Geldgesprek zorgt dat multiproblematiek tijdig wordt gesignaleerd en dat orde scheppen in één leefdomein mensen mentale ruimte geeft voor anderen.
6. Het outreachende karakter, actief aanbellen bij iedereen in de straat, niet alleen bij bekende probleemgevallen, maakt de aanpak preventief en bereikt mensen die zichzelf nooit bij een loket zouden melden.
7. Ten slotte werkt de Geldparade gericht aan het herstel van het vertrouwen in eigen kunnen (*self-efficacy*): door deelnemers te laten ervaren dat zij al kennis en vaardigheden bezitten, wordt het doenvermogen dat door geldzorgen was aangetast opnieuw aangewakkerd.

Naast de berekende baten zijn er ook moeilijk te kwantificeren effecten: deelnemers bouwen een sociaal netwerk op, doorbreken hun isolement en herbouwen het vertrouwen in zichzelf én in formele instanties. Deze kwalitatieve baten zijn maatschappelijk ook waardevol, en zorgen er waarschijnlijk voor dat het werkelijke rendement van de Geldparade hoger ligt dan de berekende factor 2,3.

## Aanbevelingen

Onze aanbevelingen aan Stichting BuZz voor het verder ontwikkelen en professionaliseren van de Geldparade liggen niet zozeer in de inhoud van de aanpak. Deze is goed doordacht en is effectief. Waar wel nog winst op te behalen valt, is op de volgende punten:

- Het officieel vastleggen van het straatselectieproces met vaste selectiecriteria en het bijbehorende proces te documenteren en te standaardiseren, zodat de keuzes inzichtelijk, herhaalbaar en uitlegbaar zijn voor alle betrokkenen.
- Het registratieproces van de deelnemers en ondersteuningsvragen kan nog verbeterd worden. Door meer inzicht te krijgen in de oorzaken van de geldproblemen en geldzorgen kan er meer gerichte ondersteuning worden geboden. Verder kan er in de registratie meer aandacht komen voor de opvolging en nazorg van de deelnemers.
- Bij het PR materiaal kunnen nog enkele toevoegingen worden gedaan om buurtbewoners over de streep te trekken om deel te nemen aan de Geldparade. Dit kan met een

voorzieningencheck op de flyer en met vermelding van de groepsactiviteiten van de Geldparade.

- De aanpak van de opvolging en nazorg van de ondersteuningsvragen verdient meer structuur. Een strakkere opvolging vergroot niet alleen de effectiviteit van de individuele ondersteuning, maar maakt het ook mogelijk om beter te leren van wat wel en niet werkt.

# Inhoud

## Samenvatting

|           |                                                            |           |
|-----------|------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1.</b> | <b>Inleiding</b>                                           | <b>1</b>  |
| 1.1       | Aanleiding                                                 | 1         |
| 1.2       | Onderzoeksdoel en onderzoeksvragen                         | 2         |
| 1.3       | Evaluatiekader/verandertheorie                             | 2         |
| 1.4       | De Geldparade in vogelvlucht                               | 3         |
| 1.5       | Leeswijzer                                                 | 4         |
| <b>2.</b> | <b>Geldproblemen en Geldzorgen</b>                         | <b>5</b>  |
| 2.1       | Definities en cijfers geldproblemen en - zorgen            | 5         |
| 2.2       | Oorzaken van geldproblemen                                 | 7         |
| 2.3       | Gevolgen van Geldproblemen                                 | 12        |
| 2.4       | Doelgroep van de Geldparade                                | 14        |
| 2.5       | Doelen van de Geldparade                                   | 15        |
| <b>3.</b> | <b>De Geldparade 2025</b>                                  | <b>18</b> |
| 3.1       | Input                                                      | 18        |
| 3.2       | Throughput                                                 | 23        |
| 3.3       | Output                                                     | 31        |
| <b>4.</b> | <b>Effecten van de Geldparade</b>                          | <b>38</b> |
| 4.1       | Outcome                                                    | 38        |
| <b>5.</b> | <b>Conclusies en aanbevelingen</b>                         | <b>53</b> |
| 5.1       | Conclusie                                                  | 53        |
| 5.2       | Aanbevelingen                                              | 57        |
|           | <b>Bijlage 1: Schematische weergaven van de Geldparade</b> | <b>60</b> |



# Inleiding

***In dit eerste hoofdstuk bespreken we de aanleiding van het onderzoek, de onderzoeksvragen en de onderzoekopzet. We gaan hierbij kort in op de verandertheorie van de Geldparade van BuZz en de werkwijze van de Geldparade. In de vervolghoofdstukken komt deze uitgebreider aan bod.***

## 1.1 Aanleiding

Stichting BuZz Leiden (hierna BuZz) voert voor de gemeente Leiden de opdracht "Basiskracht" uit, een programma gericht op het versterken van de sociale basis en het ontwikkelen van basisvaardigheden bij inwoners in de stad. In kader van deze opdracht kent BuZz sinds 2024 het project 'de Geldparade'. De Geldparade is opgezet om de financiële basisvaardigheden van inwoners in Leiden Zuidwest te versterken en gelijke kansen voor deze groep te bevorderen. De Geldparade sluit goed aan bij de kerntaken van BuZz: het ontdekken en ontwikkelen van talenten, vaardigheden en kennis.

De Geldparade is ontworpen en vormgegeven door Stichting BuZz, met name door ontwikkelmakelaar en sociaalwerker Marlies Tiepel, in samenwerking met externe projectleider Greet Meesters.<sup>1</sup> Ze hebben de Geldparade ingericht op basis van hun persoonlijke werkachtergrond, ervaringen die ze hebben opgedaan bij andere stichtingen in Leiden,

---

<sup>1</sup> Greet Meesters | training, coaching & muziekprojecten (n.d.). <https://www.greetmeesters.nl/Home.html>

elementen van diverse bestaande interventies en presentiebenadering en positieve gezondheidsbenadering.

Daarbij is aanvullend literatuurstudie gedaan door de ontwerpers om de ervaringen te onderbouwen. De Geldparade wordt ondersteund door diverse Leidse organisaties en is een initiatief om op een luchtige en laagdrempelige manier in contact te komen met mensen in de wijk en vroegtijdig, vóór het ontstaan of verergeren van eventuele financiële problemen, in gesprek te raken over geld. Bij dit initiatief bellen medewerkers van BuZz met een boodschappencadeaubon van € 25,- aan bij buurtbewoners om te praten over hun financiële situatie. Op basis van de vragen en signalen organiseren medewerkers van de Geldparade als daartoe aanleiding is een individueel vervolgtraject om geldzorgen en geldvragen van buurtbewoners te bespreken en te werken aan oplossingen. Ook organiseert BuZz in kader van de Geldparade andere (collectieve) laagdrempelige activiteiten om met inwoners in contact te komen (Soepshows, Moneytalks) en excursies, om inwoners direct informatie te geven en de drempel om hulp te zoeken zo laag mogelijk te laten zijn. In [hoofdstuk 3](#) beschrijven we de methodiek van de Geldparade uitgebreid, in paragraaf 1.4 geven we de inhoud in vogelvlucht weer.

## 1.2 Onderzoeksdoel en onderzoeksvragen

Stichting BuZz wil door middel van dit onderzoek de impact van de Geldparade voor de Leidse samenleving in kaart brengen. Dit onderzoek dient meerdere doelen:

- Inzicht in de maatschappelijke impact van de Geldparade op de Leidse samenleving.
- Extern voor de samenwerkende partijen binnen de Leidse regio om van te leren en inzichten over 'wat werkt' bij de Geldparade ook bij andere initiatieven toe te passen.
- Extern om te verantwoorden naar subsidieverstrekkers wat de impact van de aanpak van de Geldparade is.
- Intern voor BuZz om te leren en de aanpak en uitvoering van de Geldparade verder te verbeteren om verder te kunnen professionaliseren.
- Intern voor BuZz om te leren en inzichten over 'wat werkt' bij de Geldparade ook bij andere initiatieven toe te passen.

Dit leidt tot de formulering van de onderstaande hoofd- en deelvragen die we in dit rapport beantwoorden:

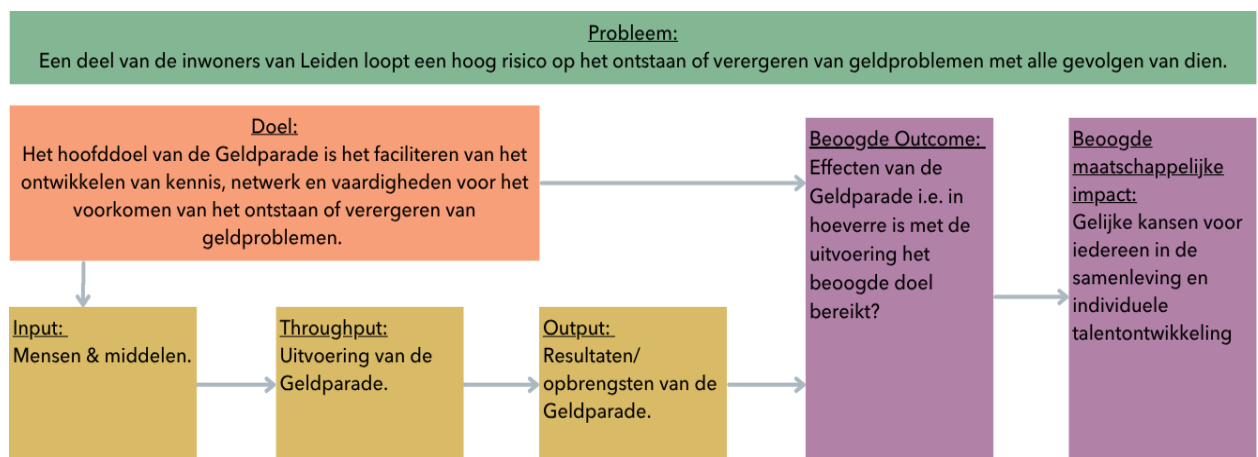
1. Welke werkende mechanisme kent de methodiek van de Geldparade en in hoeverre zijn deze *evidence-based*?
2. Wat zijn de financiële kosten en opbrengsten van de Geldparade?
3. Wat zijn de bredere baten voor deelnemers van de Geldparade?
4. In hoeverre overstijgen de maatschappelijke opbrengsten van de Geldparade de kosten?

## 1.3 Evaluatiekader/verandertheorie

Het proces van de Geldparade is te schematiseren in een zogenoemd verandertheorie (*theory of change*). Een verandertheorie beschrijft het doel dat een organisatie wil bereiken in de samenleving (beoogde outcome en beoogde impact) via haar activiteiten en werkzaamheden (*input, throughput, output*).

Dit wordt op een schematische manier weergegeven. In de verandertheorie wordt duidelijk wat het probleem is, wat de doelstelling van de Geldparade is, hoe BuZz daarin te werk gaat en wat de uiteindelijke beoogde maatschappelijke impact is. Figuur 1 geeft de verandertheorie weer.

**Figuur 1.** *Theory of change* (verandertheorie) van de interventie Geldparade van Stichting BuZz



De verandertheorie vormt ook de structuur van dit rapport. Per hoofdstuk komen we op dit schema terug en diepen we één van de onderdelen verder uit. Door deze structuur te volgen kunnen we het proces en het effect van de Geldparade van begin tot eind systematisch volgen en conclusies trekken.

## 1.4 De Geldparade in vogelvlucht

De Geldparade bestaat uit een combinatie van *outreaching* individuele activiteiten (aانبellen en deurgesprekken bij bewoners in een geselecteerde straat, en Geldgesprekken), groepsactiviteiten (Moneytalks en Soepshows) in de Buurt Ontmoetingsplek (BOP) en excursies. Alle activiteiten hebben als doel om in gesprek te gaan over geld en eventuele geldzorgen en geldproblemen. Hieruit kunnen dan 'ondersteuningsvragen' voortvloeien: vragen die buurtbewoners hebben over geld, hulpverlening vanuit de gemeente, etc. Deze vragen worden geïdentificeerd door een 'ontwikkelmakelaar' van BuZz, ofwel een sociaalwerker. BuZz heeft bewust gekozen om de reguliere termen en taal binnen het sociaal werk aan te passen naar termen en taal die gelijkwaardigheid tussen sociaal werker en deelnemer bevordert. De Geldparade is er om mensen te ondersteunen op zodanige wijze dat zij geldproblemen en zorgen uiteindelijk zelf op kunnen lossen.

De aanpak van de Geldparade bestaat uit drie fases. Deze drie fases bestaan uit allerlei verschillende stappen en handelingen. Een schematische weergave van de aanpak van de

Geldparade per uitvoeringsfase is te vinden in Bijlage 1. De aanpak bestaat uit de volgende drie fases:

- De voorbereidende fase
- De uitvoerende fase
- De opvolgingsfase

Hierbij geldt dat niet alle activiteiten in de voorbereidende, uitvoerende en opvolgingsfase achtereenvolgend verlopen maar juist parallel aan elkaar plaatsvinden. Een actie in een van de fasen kan effecten hebben op de uitvoering van acties in de andere fasen. De aanpak is daarmee ook een lerende aanpak die al lopend aangepast, bijgestuurd of verbeterd wordt. Het hebben van een lerende aanpak terwijl deze uitgevoerd wordt, is een bewuste keuze van de Geldparade.

## 1.5 Leeswijzer

Dit rapport is opgebouwd uit vier hoofdstukken en gestructureerd langs de onderdelen van de verandertheorie: probleem, doel, *input*, *throughput*, *output* en *outcome*. [Hoofdstuk 2](#) biedt het kenniskader en verkent het op te lossen probleem en de doelstelling van de Geldparade: het schetst wat geldproblemen en geldzorgen zijn, hoe zij ontstaan en wat de gevolgen zijn voor individuen en de samenleving. Dit hoofdstuk vormt de inhoudelijke basis waarop de rest van het rapport voortbouwt. [Hoofdstuk 3](#) beschrijft de Geldparade 2025 aan de hand van de eerste drie onderdelen van de verandertheorie: de *input*, *throughput* en *output*. Met andere woorden: wat er nodig was om de Geldparade uit te voeren, hoe de uitvoering er in de praktijk uitzag en wat dit direct heeft opgeleverd. [Hoofdstuk 4](#) gaat in op de effecten van de Geldparade en behandelt daarmee het vierde onderdeel van de verandertheorie: de *outcome*. Dit hoofdstuk analyseert zowel kwantitatief als kwalitatief wat de Geldparade heeft opgebracht, waarbij de kwalitatieve analyse is opgebouwd rond zeven werkende mechanismen die uit de literatuur en de uitvoeringspraktijk naar voren komen. [Hoofdstuk 5](#) sluit het rapport af met conclusies en aanbevelingen, waarin de bevindingen worden samengevat en handvatten worden geboden voor de verdere ontwikkeling van de Geldparade. Daarbij wordt er ingegaan op de maatschappelijke impact.



# Geldproblemen en Geldzorgen

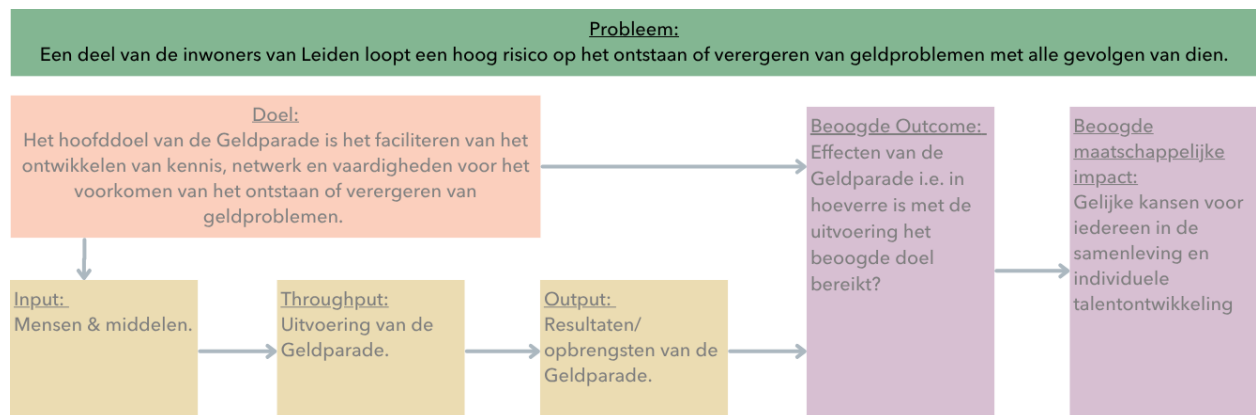
*In dit hoofdstuk gaan we in op de context van de Geldparade. Dit doen we aan de hand van de verandertheorie. Als eerst kijken we naar de probleemstelling en de analyse daarvan: hoe verhoudt de Geldparade zich in bredere zin tot geldproblemen en geldzorgen. Wat zijn de oorzaken en gevolgen van geldproblemen en welke mensen zijn hier vatbaar voor? We schenken specifieke aandacht aan financieel gezond gedrag en de rol van het doen- en denkvermogen van mensen. Verder omschrijven we de doelgroep van de Geldparade in Leiden aan de hand van voorgaand onderzoek en formuleren we uiteindelijk de doelstelling van de Geldparade die voortvloeit uit de probleemanalyse.*

## **2.1 Definities en cijfers geldproblemen en - zorgen**

Onderzoek wijst uit dat ongeveer één op de drie Nederlanders moeite heeft met rondkomen en problemen ervaart met geld.<sup>2</sup> Onder dit soort geldproblemen wordt verstaan **1)** geldzorgen of geldstress **2)** problematische schulden en **3)** armoede. Om scherp te krijgen wat de Geldparade probeert te voorkomen en om te zien waar het probleem uit bestaat, is het belangrijk om de definities van deze drie soorten geldproblemen verder toe te lichten. De groene box in Figuur 2 geeft de plek van het probleem binnen de verandertheorie van de Geldparade weer.

---

<sup>2</sup> Nibud (2024). Geldzaken in de Praktijk.

**Figuur 2.** De verandertheorie van de Geldparade.

We werken hier het probleem uit waar de Geldparade een oplossing voor probeert te geven: geldproblemen. Geldproblemen zijn op te delen in drie verschillende verschijningsvormen die in veel gevallen elkaar op kunnen volgen en invloed op elkaar uitoefenen. De definities betreffen:

- **Geldzorgen** zijn subjectieve zorgen of stress die iemand kan ervaren met betrekking tot geld en het tekort daaraan. Het gaat hier niet zozeer om de hoogte van het inkomen, ook mensen met een hoog inkomen kunnen financiële stress ervaren. Bij geldzorgen gaat het om de verhouding tussen het besteedbaar inkomen en de uitgaven die iemand heeft. Hieruit wordt duidelijk wie er financiële moeilijkheden ervaren.<sup>3</sup> Uit onderzoek blijkt dat 18% van de Nederlandse bevolking financiële stress ervaart en 27% van de bevolking zich zorgen maakt over grote vaste uitgaven zoals zorg- en energiekosten.<sup>4</sup>
- **Problematische schulden** zijn schulden die niet meer afbetaald kunnen worden. In deze situatie is iemand gestopt met het afbetalen van schulden of heeft iemand niet de middelen om de schulden af te betalen. Uit onderzoek blijkt dat bij problematische schulden de verhouding tussen de schuldenlast in verhouding tot het inkomen dusdanig groot is dat er geen perspectief op aflossing meer is.<sup>5</sup> Formeel gezien worden problematische schulden ook gedefinieerd door achterstanden in betalingen bij veertien verschillende (overheids-)instanties, zoals DUO, de SVB, UWV en de Belastingdienst.<sup>6</sup> Ongeveer 8,6% van de Nederlandse bevolking heeft geregistreerde problematische schulden. Het werkelijke aantal mensen met problematische schulden ligt waarschijnlijk hoger, aangezien deze cijfers alleen om geregistreerde schulden gaat en informele schulden hier ook buiten worden gelaten.<sup>7</sup>
- **Armoede** is de situatie waarin iemand onvoldoende beschikt over de middelen, netwerk of vaardigheden waardoor zij uitgesloten worden van een bepaalde levensstandaard die in de samenleving als minimaal wordt gezien.<sup>8</sup> In 2025 leefde in Nederland ongeveer 3,0% van de bevolking in armoede, hoewel deze cijfers als

<sup>3</sup> Madern et al. (2024). Preventie van geldzorgen, schulden en armoede.

<sup>4</sup> Idem.

<sup>5</sup> Idem.

<sup>6</sup> CBS (2025). Schuldenproblematiek in beeld. <https://dashboards.cbs.nl/SchuldenproblematiekInBeeld/>

<sup>7</sup> Idem.

<sup>8</sup> Sociaal en Cultureel Planbureau (2019). Armoede in kaart; wat is armoede?

onvolledig worden beschouwd: sommige kosten worden namelijk niet meegenomen in de armoedeberekeningen (zoals kosten voor kinderopvang en (problematische) schulden) en belangrijke groepen blijven vaak buiten beeld (zoals studenten en dak- en thuislozen)).<sup>9</sup>

## 2.2 Oorzaken van geldproblemen

Het ontstaan of verergeren van geldproblemen kent verschillende oorzaken. Geldproblemen kunnen samenhangen met individuele factoren maar ook met externe factoren zoals bijvoorbeeld systeemfactoren en macro-economische factoren. Specifiek voor schulden ontwikkelde De Greef <sup>10</sup> een kader waarin verschillende soorten schulden kunnen worden ingedeeld naar oorzaak. Later onderzoek heeft dit aangevuld met nog twee soorten schulden met bijbehorende oorzaken. We lopen deze in de volgende paragrafen langs.

De oorzaken zijn op te delen in individuele oorzaken, met specifieke aandacht voor gezond financieel gedrag en basisvaardigheden, en externe oorzaken, met specifieke aandacht voor *life events*.

### 2.2.1 Individuele oorzaken en financieel gezond gedrag

De Greef<sup>11</sup> noemde de volgende oorzaken van schulden (geldproblemen):

- **Overlevingsschulden** zijn schulden die ontstaan door een structureel laag inkomen waar mensen van rond moeten komen. Doordat het inkomen laag is en langdurig op hetzelfde niveau blijft, hebben mensen een hoger risico op armoede, schulden en geldzorgen. Dit komt mede doordat mensen geen mogelijkheid hebben om reserves op te bouwen, waardoor onvoorziene uitgaven betalingsachterstanden kunnen veroorzaken.
- **Compensatieschulden** hebben een directe relatie tot overlevingsschulden, aangezien er bij deze schulden ook langdurig sprake is van een laag inkomen. Het verschil ligt erin dat achterstanden ontstaan doordat bepaalde uitgaven objectief gezien te vermijden waren, maar door omgevingsfactoren (bijvoorbeeld sociale druk) en individuele factoren (prestatiedruk/korte termijnplanning) zijn ingegeven. In het verleden werden dit soort schulden bijvoorbeeld toegeschreven aan 'zorgeloos koopgedrag'.<sup>12</sup>
- **Aanpassingsschulden** ontstaan door een plotselinge daling van het inkomen of stijging van de lasten. Er blijft daardoor minder geld over waardoor het uitgavenpatroon moet worden aangepast. Echter nemen dat soort aanpassingen tijd in beslag waardoor zorgen of schulden in de tussentijd kunnen ontstaan.
- **Overbestedingsschulden** zijn schulden doordat er per maand structureel meer wordt uitgegeven dan dat er aan inkomen beschikbaar is en staan los van de hoogte van het inkomen. Voorbeelden van situaties waarin dit voorkomt zijn verslaving, maar ook het

<sup>9</sup> College voor de Rechten van de Mens (2025). Nederlandse armoedecijfers zijn onvolledig. <https://www.mensenrechten.nl/actueel/nieuws/2025/12/17/nederlandse-armoedecijfers-zijn-onvolledig>.

<sup>10</sup> De Greef (1992). Het oplossen van problematische schuldsituaties.

<sup>11</sup> De Greef (1992). Het oplossen van problematische schuldsituaties.

<sup>12</sup> Madern et al. (2024). Preventie van geldzorgen, schulden en armoede.

niet hebben van overzicht of niet goed om kunnen gaan met druk vanuit de omgeving kunnen overbestedingsschulden veroorzaken.

De vier schuldentypen schetsen elk een ander beeld van hoe geldproblemen kunnen ontstaan, maar er zijn onderliggende factoren te identificeren die bij alle vier de schuldentypen een rol spelen en ze met elkaar verbinden. Ten eerste vormt een structureel laag inkomen een belangrijk risico. Dit is het meest zichtbaar bij overlevings- en compensatieschulden, maar speelt indirect ook een rol bij aanpassings- en overbestedingsschulden: wie geen financiële buffer heeft opgebouwd, is bij iedere terugval kwetsbaarder. Onderzoek bevestigt dat hoe lager het inkomen, hoe groter het risico op geldproblemen.<sup>13</sup> Ten tweede worden bestedingspatronen beïnvloed door externe factoren. Sociale druk, conjunctuurbewegingen of ingrijpende levensgebeurtenissen zoals een scheiding of baanverlies kunnen iemands financiële situatie abrupt veranderen, ongeacht eerder financieel gezond gedrag. Hieronder gaan we nader in op externe factoren. Ten derde spelen individuele factoren een rol, zoals het vermogen om vooruit te plannen, inzicht in de eigen financiële situatie en het beschikken over voldoende basisvaardigheden. Deze factoren bepalen in grote mate of iemand in staat is financieel gezond gedrag te vertonen en daarmee of diegene in staat is geldproblemen te voorkomen of te beheersen.<sup>14</sup>

**Financieel gezond gedrag** wordt omschreven als gedrag dat voorkomt dat er betalingsachterstanden ontstaan, zowel nu als in de toekomst.<sup>15</sup> Dit vereist dat uitgaven in lijn zijn met inkomsten én dat er sprake is van goed financieel beheer: vooruitplannen op de middellange en lange termijn, bewustzijn van financiële risico's en het nemen van maatregelen om die risico's te beperken. Concreet zijn daarvoor vijf randvoorwaarden nodig: een inkomen dat in balans is met de uitgaven, de capaciteit om vooruit te plannen, inzicht in de eigen financiële situatie, de vaardigheid om passende financiële producten te kiezen en het hebben van overzicht over de eigen financiën. Hieruit kan geconcludeerd worden dat zaken als (financiële) kennis en (financiële) vaardigheden de overkoepelende kwaliteiten zijn die nodig zijn voor financieel gezond gedrag. Daarnaast is inzet op twee componenten essentieel: motivatie en vertrouwen het eigen kunnen.<sup>16</sup> Wanneer deze ontbreken, kan iemand genoeg kennis hebben, maar kan iemand zich niet tot actie zetten. Hier speelt ook belangrijke rol voor het netwerk van de persoon. Wanneer er een netwerk ontbreekt, kan het netwerk de persoon ook niet aansporen tot actie of kan de persoon niet terugvallen op dit netwerk voor vragen en ondersteuning. Concluderend zijn zaken als kennis, vaardigheid en netwerk essentieel voor het vertonen van financieel gezond gedrag (met motivatie en vertrouwen als randvoorwaarden).

In de praktijk is er een grote groep mensen die niet of slechts gedeeltelijk aan deze randvoorwaarden kan voldoen. Uit een analyse blijkt dat er in veel gevallen problemen zijn met administratieve vaardigheden.<sup>17</sup> Ook persoonlijke factoren zoals onvoldoende zelfvertrouwen, het niet in staat zijn om te plannen en het hebben van beperkte basisvaardigheden spelen hierin een rol. Deze belemmeringen staan niet op zichzelf, maar versterken elkaar en maken het voor mensen lastig om structureel financieel gezond gedrag te vertonen.

<sup>13</sup> Van Dam & van Geuns (2022). Beperkte basisvaardigheden en de kans op financiële problemen gaan hand in hand.

<sup>14</sup> Jungmann et al. (2012). Op weg naar effectieve schuldhulp.

<sup>15</sup> Idem.

<sup>16</sup> Regioplan (2011). Klantprofielen voor schuldhulpverlening.

<sup>17</sup> Idem.

### 2.2.2 Externe oorzaken en *life events*

Als aanvulling op de vier soorten schulden zoals De Greef omschreef, ontwikkelden Jungmann en Madern<sup>18</sup> twee nieuwe typen schulden met externe (systeem)oorzaken:

- **Bureaucratische schulden** worden veroorzaakt door de toename van complexiteit in de inkomensondersteunende maatregelen en sociaaleconomische hulpverlening. Het proces van het aanvragen van een inkomensregeling of het doen van belastingaangifte zijn voor veel mensen onder andere lastig wanneer ze laaggeletterd zijn (beperkte basisvaardigheden) of een licht verstandelijke beperking hebben. De overheid vraagt een grote zelfredzaamheid en alertheid, terwijl dat voor deze groepen lastig is. Doordat dit soort processen moeilijk uit te voeren zijn, kunnen mensen schulden opbouwen bij de overheid of andere publieke organisaties.
- **Schulden door schulden** klinkt tegenstrijdig, maar wanneer een iemand eenmaal in de schulden zit, is het lastig om er weer uit te komen. Terugbetalingsverplichtingen komen immers altijd bovenop bestaande financiële verplichtingen, waardoor de maandelijkse lasten stijgen en er minder bestedingsruimte overblijft. Hoewel het in sommige gevallen mogelijk is een betalingsregeling te treffen met een schuldeiser, is hier geen recht op en gelden vaak strikte voorwaarden, waaronder een minimaal maandelijks aflossingsbedrag dat onvoldoende rekening houdt met de daadwerkelijke financiële ruimte van de schuldenaar.

Sommige groepen mensen lopen dus hogere risico's op geldproblemen mede door de complexiteit van de overheid en de bureaucratie. Ook hier blijkt dat mensen met beperkte basisvaardigheden extra vatbaar zijn voor geldproblemen. Naast de complexiteit van de bureaucratische processen spelen externe factoren als financiële crisis, hoge huizenprijzen of vergrijzing een rol. Dit komt door de manier waarop de samenleving en het economische systeem georganiseerd zijn.<sup>19</sup>

Dit soort factoren zijn ook te koppelen aan *life events*.<sup>20</sup> *Life events* zijn ontwikkelingen in iemands persoonlijke leven die een groot effect hebben op de mentale belasting. Voorbeelden hiervan zijn het verliezen van een baan, een echtscheiding of het krijgen van een kind. Tijdens een *life event* zijn de mentale capaciteiten en de rationaliteit van burgers die over het algemeen redzaam zijn tijdelijk overbelast, waardoor men het overzicht kan verliezen. Hierdoor worden er verkeerde beslissingen genomen of zaken uitgesteld, waardoor deze mensen in de problemen kunnen komen. Juist op dit soort momenten krijgen mensen ook te maken met de overheid, waardoor het de problematiek alleen maar kan versterken. Verder, zoals de schulden-door-schulden typering laat zien, is het daarna lastig om uit de schulden of andere geldproblemen te komen. Het effect van *life events* is ook te zien bij de aanpassingsschulden van De Greef, waar het financieel aanpassen op nieuwe omstandigheden lastig is en voor geldproblemen kan zorgen.

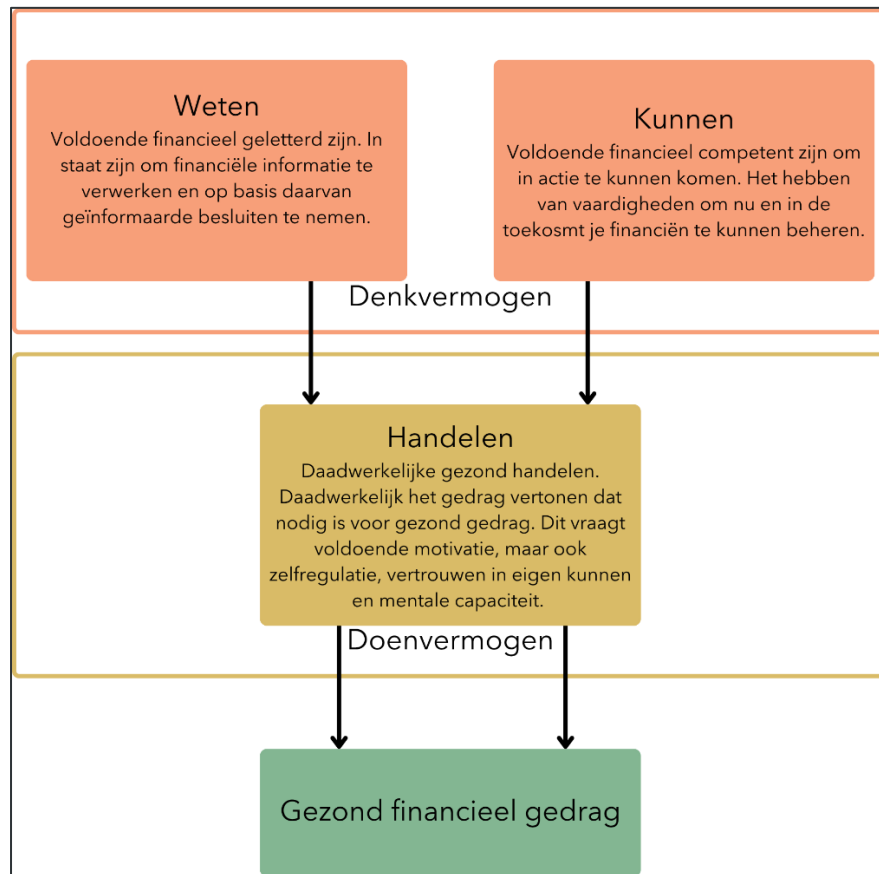
<sup>18</sup> Jungmann & Madern (2024). Basisboek aanpak schulden.

<sup>19</sup> Movisie (2020). Wat werkt bij de aanpak van armoede en schulden.

<sup>20</sup> WRR (2017). Weten is nog geen doen.

### 2.2.3 Denkvermogen en doenvermogen

De oorzaken voor het ontstaan en of verergeren van geldproblemen kunnen ook worden geordend langs de lijnen van denkvermogen en doenvermogen.<sup>21</sup> In Figuur 3 wordt het denk- en doenvermogen schematisch weergegeven.



**Figuur 3.** Schematisch overzicht van het doenvermogen en het denkvermogen. Bron: Jungman & Madern (2024). Basisboek aanpak schulden.

Denkvermogen (weten en kunnen) verwijst naar het cognitieve vermogen om enerzijds informatie te verwerken, situaties te overzien en weloverwogen beslissingen te nemen en anderzijds naar de noodzakelijke vaardigheden om iets te kunnen doen. In het geval van gezond financieel gedrag gaat het daarbij om de mate waarin mensen voldoende financiële kennis en inzicht hebben om geïnformeerde beslissingen te nemen (weten) en voldoende financiële vaardigheid hebben om hun financiën te beheren (kunnen). Doenvermogen (handelen) verwijst naar de capaciteit om ook daadwerkelijk in beweging te komen en gezond te handelen. Een belangrijk aspect hierbij is het hebben van een positieve houding: geen kortetermijnvisie hebben, niet verleidingsgevoelig zijn en wel spaarbehoefig zijn.<sup>22</sup>

Aanvullend zijn het hebben van vertrouwen in het eigen kunnen en motivatie nodig om het doenvermogen te kunnen activeren. Deze twee kwaliteiten kunnen echter door zowel *life events* als door schulden en geldproblemen zelf al sterk beschadigd zijn. Dit weegt vaak zwaarder dan sommige praktische vaardigheden zoals overzicht hebben, actief administratie voeren of een

<sup>21</sup> Madern et al. (2024). Preventie van geldzorgen, schulden en armoede.

<sup>22</sup> WRR (2017). Weten is nog geen doen.

spaarrekening hebben.<sup>23</sup> Zowel denkvermogen als doenvermogen zijn noodzakelijk voor financieel gezond gedrag, maar ze vullen elkaar niet automatisch aan. Iemand kan precies weten wat er moet gebeuren, maar toch niet in staat zijn om ernaar te handelen. Deze mensen houden hun financiën goed bij, hebben een overtuiging dat het hebben van schulden niet tot het leven behoort, zijn bereid om concessies te doen en hebben zelfregie. Deze mensen weten en kunnen een schuldregeling doorlopen, ze hebben het denkvermogen. Echter kan de impact van *life events* bijvoorbeeld leiden tot (tijdelijke) uitschakeling, van het doenvermogen waardoor zij niet handelen of door het ontbreken van genoeg motivatie en vertrouwen in eigen kunnen.<sup>24</sup>

Nauw verbonden met het doenvermogen is het begrip 'grip': de mate waarin iemand door eigen handelen in staat is gewenste uitkomsten te bereiken en ongewenste uitkomsten te voorkomen.<sup>25</sup> Het gaat daarbij om de wisselwerking tussen het individu en de externe wereld. Doenvermogen is daarvoor een noodzakelijke voorwaarde, maar niet voldoende. Grip vereist ook toegang tot financiële middelen, sociale hulpbronnen en een omgeving die voorspelbaar en navigeerbaar is; een netwerk. Wanneer één van deze elementen ontbreekt, kan iemand zelfs met de beste intenties en vaardigheden onvoldoende grip houden op de eigen financiële situatie en niet handelen op een wijze die financieel gezond is. De term grip geeft weer hoe essentieel het hebben van een netwerk is in iemands omgeving.

#### 2.2.4 De rol van basisvaardigheden

Een van de bepalende factoren die zowel het denk- als doenvermogen beïnvloeden, zijn de basisvaardigheden waarover iemand beschikt. Waar de onderzoeksliteratuur basisvaardigheden nauw definieert als lezen, schrijven, rekenen en in sommige gevallen digitale vaardigheden, kan worden beargumenteerd dat financiële basisvaardigheden tegenwoordig ook essentieel zijn voor het functioneren in de samenleving. Beide soorten vaardigheden hebben een sterke relatie met elkaar, gezien het bezitten en ontwikkelen van basisvaardigheden ten grondslag liggen aan het doen- en denkvermogen van mensen. Financiële basisvaardigheden kunnen hierdoor ook worden gezien als de paraplu-term voor de randvoorwaarden van financieel gezond gedrag, zoals hiervoor gedefinieerd.

De relatie tussen basisvaardigheden en geldproblemen is deels direct. Wie moeite heeft met lezen en schrijven, begrijpt brieven niet, vult formulieren onjuist in of laat ze onbeantwoord. Nu steeds meer financiële zaken uitsluitend digitaal afgehandeld moeten worden, geldt dat ook voor mensen met beperkte digitale vaardigheden: zij missen daardoor kansen om hun situatie te verbeteren.<sup>26</sup> Uit onderzoek komen vier concrete barrières naar voren die samenhangen met leesvaardigheidsproblemen: 1) moeite met het begrijpen van geschreven taal, 2) moeite met schrijven, 3) een gebrek aan begrip en ondersteuning bij direct contact, en 4) het gevoel dat er te veel van hen verwacht wordt.<sup>27</sup> Deze barrières maken een effectieve omgang met financiële problemen op directe wijze moeilijker. Daarbij kan het hebben van financiële basisvaardigheden (en dus ook financieel gezond gedrag) gezien worden als een steeds essentiëlere vaardigheid voor het functioneren in de samenleving.

<sup>23</sup> WRR (2017). Weten is nog geen doen.

<sup>24</sup> Jungmann et al. (2012). Op weg naar effectieve schuldhulp; Regioplan (2011). Klantprofielen voor schuldhulpverlening.

<sup>25</sup> WRR (2017). Weten is nog geen doen.

<sup>26</sup> Van Dam & van Geuns (2022). Beperkte basisvaardigheden en de kans op financiële problemen gaan hand in hand.

*Tijdschrift voor Schuldsanering.*

<sup>27</sup> Keizer (2018). Lezen ≠ begrijpen.

De gevolgen van beperkte basisvaardigheden reiken verder dan het missen van informatie of het maken van fouten. Een gebrekkig tekstbegrip leidt ook tot onzekerheid en stress, wat het handelen verder ondermijnt. Mensen gaven aan dat het steeds opnieuw moeten uitleggen van hun situatie aan verschillende instanties veel energie kost, terwijl schaamte over de eigen financiële situatie en een gevoel van controleverlies hen ervan weerhouden om hulp te vragen.<sup>28</sup> Het gevolg is een indirecte rem op het doenvermogen: mensen willen wel handelen, maar slagen er niet in op de manier die van hen verwacht wordt. Het vertrouwen in eigen kunnen en motivatie om iets te doen brokkelen hierdoor nog verder af.

Dit raakt aan een breder probleem wat ook hierboven wordt aangehaald: overheidsinstanties verwachten (te) veel van mensen en dit vormt een groot obstakel bij het oplossen van geldproblemen. Basisvaardigheden zijn daarmee niet alleen een persoonlijk tekort, maar ook een systeemvraagstuk: de omgeving veronderstelt een zelfredzaamheid die een aanzienlijk deel van de mensen niet bezit. De gevolgen hiervan hebben ook een effect op hoe de mensen met de overheid zelf omgaan.

## 2.3 Gevolgen van Geldproblemen

Geldproblemen hebben verschillende gevolgen. Hieronder gaan we in op de gevolgen van geldproblemen op het niveau van individuele mensen en de gevolgen van geldproblemen voor de samenleving.

### 2.3.1 Individuele gevolgen van geldproblemen

De gevolgen van geldproblemen voor mensen zijn substantieel. Geldproblemen limiteren mensen in de dingen die ze kunnen doen. Zo is er bijvoorbeeld een financiële beperking om zaken als sportactiviteiten te ondernemen of kleding te kopen. Daarbij koopt een deel van de mensen met geldzorgen ongezontere, goedkopere voeding en hebben mensen minder bestedingsruimte om hun huis te onderhouden.<sup>29</sup> De materiële zaken in iemands leven zijn daardoor vaak van slechtere kwaliteit en daarmee minder duurzaam en een kortetermijnoplossing. Materiële zaken moeten dan vaker vervangen worden waardoor onder aan de streep een bestedingspatroon ontstaat wat iemand met een laag inkomen zich over het algemeen niet kan veroorloven.

Immateriële gevolgen vloeien voornamelijk voort uit de materiële gevolgen van geldproblemen: doordat mensen niet kunnen sporten door financiële beperkingen en doordat mensen goedkopere en minder gezonde voeding kopen, kan er diabetes of obesitas optreden en kan de gezondheid van mensen achteruitgaan. Verder kunnen mensen door financiële beperkingen niet meedoen aan andere sociale activiteiten en schamen ze zich hiervoor. Mensen bespreken dit soort zaken niet door de gevoeligheid ervan en gaan het onderwerp liever uit de weg. Hierdoor verliezen mensen verbinding met hun omgeving en kan het leiden tot sociaal isolement.<sup>30</sup> Verder breken geldproblemen ook het zelfvertrouwen van mensen af, wat juist nodig is om geldproblemen op te lossen. Wanneer mensen ervaren dat hun handelen niks of

<sup>28</sup> Idem.

<sup>29</sup> Madern et al. (2024). Preventie van geldzorgen, schulden en armoede.

<sup>30</sup> Movisie (2020). Wat werkt bij de aanpak van armoede en schulden.

beperkt de problemen oplost, zullen ze het vertrouwen in eigen kunnen verliezen en zullen ze geldproblemen niet meer oplossen of als problemen herkennen.<sup>31</sup>

Het probleem met de gevolgen van geldproblemen is dat de gevolgen op de langere termijn de oorzaken weer kunnen gaan versterken. Hiermee wordt bedoeld dat, wanneer mensen bijvoorbeeld door financiële beperkingen minder gezonde voeding tot zich nemen en ziek worden, ze weer geconfronteerd worden met extra kosten in de vorm van zorgkosten of arbeidsbeperkingen. Hierdoor zullen de schulden en geldzorgen toenemen en de gezondheid verder achteruitgaan.<sup>32</sup> Het is belangrijk om binnen de immateriële gevolgen ook de psychologische gevolgen extra uit te lichten, gezien deze een direct effect hebben op het denken en doenvermogen van mensen.

Geldproblemen verhogen daarbij de focus op korte termijn problemen. Mensen plannen niet meer voor de lange termijn, doordat de geldproblemen bezitnemen van iemands denken (en het doenvermogen uitschakelen of hinderen). Het overzicht op de lange termijn raakt verloren.<sup>33</sup> Daarbij leidt het tot lagere mentale prestaties, vermindert het geluk en zorgt het voor blikvernuwning.<sup>34</sup> Door de effecten van stress en verlies van vertrouwen in eigen kunnen, wordt het individu zozeer in beslag genomen door geldzorgen en problemen dat er minder aandacht overblijft voor andere zaken. Hierdoor kan post ongeopend blijven, communicatie gelimiteerd worden en raken mensen nog verder in isolement en geldproblemen.<sup>35</sup>

### 2.3.2 Gevolgen van geldproblemen voor de samenleving

De materiële gevolgen voor de samenleving betreffen vaak, net als bij het individu, extra kosten. Er wordt door mensen met geldproblemen vaker een beroep gedaan op publieke voorzieningen, zoals de schuldhulpverlening. Hier komen ook nog kosten bij voor schuldsanering, kosten van het innen van achterstanden en uitkeringen. Het verlies van arbeidsproductiviteit door geldzorgen en geldproblemen is een individueel gevolg dat impact heeft op de samenleving.<sup>36</sup> Verder hebben gezondheidsproblemen zoals hierboven beschreven ook effect op het zorgstelsel en brengen deze extra zorgkosten met zich mee die ook door de samenleving opgevangen worden.<sup>37</sup>

De immateriële gevolgen van geldproblemen voor de samenleving zijn vaak lastig te identificeren. Met name door bureaucratische schulden of geldzorgen die gekoppeld zijn aan overheidsprocessen ontwikkelen zich problemen als wantrouwen ten opzichte van de overheid en het gevoel dat de overheid selectief is met haar inzet voor haar burgers. Dit kan tot gevolg hebben dat mensen ook niet meer om hulp vragen bij diezelfde overheid en geldproblemen verder ontwikkelen. Daarbij kunnen mensen ook het vertrouwen in de schuldhulpverlening of instanties van de overheid verliezen door negatievere ervaringen die ze eerder hebben opgedaan. Ze kunnen bijvoorbeeld al eens in een schuldhulptraject opgenomen zijn zonder duidelijk of verbeterd resultaat of zich niet begrepen voelen door de werknemers van de overheid. Hierdoor zullen deze mensen minder snel (weer) hulp zoeken en verslechteren de

<sup>31</sup> Gemeente Arnhem (2018). Evaluatie vroegsignalering Vroeg Eropaf.

<sup>32</sup> Pharos (2021). Samenhang armoede, schulden en gezondheid.

<sup>33</sup> Madern et al. (2024). Preventie van geldzorgen, schulden en armoede.

<sup>34</sup> WRR (2017). Weten is nog geen doen.

<sup>35</sup> Idem.

<sup>36</sup> Deloitte (2022). (On)zichtbare geldzorgen op de werkvloer.

<sup>37</sup> Movisie (2020). Wat werkt bij de aanpak van armoede en schulden.

geldproblemen verder.<sup>38</sup> Deze immateriële gevolgen kunnen mede veroorzaakt worden door geldproblemen.<sup>39</sup>

## 2.4 Doelgroep van de Geldparade

BuZz is gevestigd in Leiden en zet zich in om de 'kwetsbare inwoners' van Leiden te helpen en te ondersteunen. De schatting is dat er ongeveer 15.000-16.000 kwetsbare inwoners in Leiden waren in 2021 (ongeveer 12-13% van de totale Leidse bevolking, dit bedraagt zowel jongeren als volwassenen). Kwetsbare inwoners zijn 'inwoners die langdurig of zelfs (semi)permanent afhankelijk zijn van collectieve steun om een menswaardig bestaan te leiden.'<sup>40</sup> De kwetsbare inwoners zijn te identificeren aan de hand van drie kenmerken: 1) opleidingsniveau (het hebben van een startkwalificatie), 2) inkomen (120% boven het Wettelijke Sociale Minimum), en 3) gebruik van gemeentelijke sociale regelingen. Deze drie kenmerken zijn gebruikt om de omvang en locatie van de doelgroep in te schatten, en niet als strikt selectiesysteem: iemand hoeft niet aan alle drie te voldoen om tot de doelgroep te behoren, en ook buiten deze kenmerken kunnen vormen van kwetsbaarheid voorkomen (bijvoorbeeld laaggeletterdheid bij iemand met een baan en een inkomen uit werk). Van deze drie kenmerken wordt opleidingsniveau als de belangrijkste indicator gezien voor kwetsbaarheid.<sup>41</sup> Dit heeft ermee te maken dat opleidingsniveau vaak ook effect heeft op de andere twee indicatoren van kwetsbaarheid.

Hoewel 12% als een hoog aantal kwetsbaren klinkt, is het in vergelijking met andere grote steden een relatief laag percentage (Tilburg: 16%, Den Haag: 18%, Schiedam: 19% en Rotterdam: 20%).<sup>42</sup> Waar Leiden zich wel in kenmerkt, is de bijzondere opbouw in sociaaleconomische bevolkingsopbouw: de afstand tussen de kwetsbare en niet-kwetsbare bevolking neemt steeds meer toe. Er bestaat een, relatief kleine, groep kwetsbare mensen die vaak tot de lagere sociaaleconomische klasse behoort en een relatief grote groep niet-kwetsbare mensen die tot de hoogopgeleide, hoog sociaaleconomische klasse behoort. Het middensegment, tussen deze twee uitersten, is klein in de stad en daardoor slecht in beeld.<sup>43</sup>

De doelgroep van de Geldparade is een subgroep van de bredere kwetsbare populatie waar BuZz zich op focust: inwoners die te maken hebben met geldzorgen en geldproblemen, of die daar een verhoogd risico op hebben. Deze geldproblemen staan zelden op zichzelf. De doelgroep van de Geldparade overlapt daardoor sterk met die van de kwetsbare bevolking in Leiden. Bij de Geldparade wordt daarbij bewust gekozen om de doelgroep niet vooraf scherp af te bakenen, maar breed aan te spreken via laagdrempelige activiteiten. Zo komt een brede groep inwoners in beeld, waarbij een deel van de inwoners op voorhand niet zou worden ingedeeld in de categorie kwetsbare bevolking, maar daar wel toe behoort, ook wordt bereikt.

<sup>38</sup> Gemeente Arnhem (2018). Evaluatie vroegsignalering Vroeg Eropaf.

<sup>39</sup> Jungmann & Madern (2024). Basisboek aanpak schulden.

<sup>40</sup> Blaauwberg (2023). Kwetsbaarheid in Leiden.

<sup>41</sup> Interview Rob Manders - Blaauwberg

<sup>42</sup> Blaauwberg (2023). Kwetsbaarheid in Leiden.

<sup>43</sup> Interview Rob Manders - Blaauwberg

### 2.4.1 Demografische en persoonsgebonden kenmerken van de doelgroep

Kenmerkend aan de doelgroep van de Geldparade is juist het gebrek aan uitgesproken demografische kenmerken. Uit het onderzoek van adviesbureau Blaauwberg<sup>44</sup> naar de kwetsbare inwoners van Leiden en aanvullend interview met de auteur van het onderzoek<sup>45</sup> blijkt dat de doelgroep zich niet laat typeren aan de hand van één dominante nationaliteit, leeftijd of wijk. De doelgroep is divers en verspreid over de stad. Omdat de doelgroep zeer divers is qua achtergrond, opleiding, taalvaardigheid en leefsituatie, houdt de Geldparade hier op meerdere manieren rekening mee. Activiteiten worden laagdrempelig opgezet en gepresenteerd in een positieve, lichtvoetige sfeer, zodat mensen zich aangesproken voelen ongeacht hun achtergrond. De individuele benadering maakt het mogelijk om per bewoner aan te sluiten bij diens specifieke situatie en vragen.

Er zijn geografische accenten binnen Leiden die opvallen. De Geldparade is actief in Leiden Zuidwest, een gebied wat opvalt door een relatief hoge concentratie van multiproblematiek, met name rondom het Haagweg-Kwartier.<sup>46</sup> Ook is de omloopsnelheid relatief hoog wat vraagt om een blijvende en zichtbare aanwezigheid in de wijk.<sup>47</sup> Samen met het ontbreken van een middenklasse, vormt dit een probleem in de wijk: er zijn amper tot geen casussen van mensen uit de lagere sociaaleconomische klasse die zich op weten te werken naar het middensegment of deze mensen vertrekken uit de wijk wanneer ze het middensegment hebben bereikt.<sup>48</sup> Hierdoor zijn er amper tot geen 'rolmodellen' in de wijk die een activerende rol kunnen zijn voor de mensen om hen heen. De Geldparade speelt een belangrijke rol in het creëren van deze rolmodellen uit de wijk om mensen te activeren en te ondersteunen.

## 2.5 Doelen van de Geldparade

We komen nu terug op de verandertheorie. In het voorgaande zijn we uitgebreid ingegaan op het probleem dat de Geldparade probeert op te lossen. Hieruit is de doelstelling (zie Figuur 4) uit voortgekomen: **"Het hoofddoel van de Geldparade is het faciliteren van het ontwikkelen van kennis, netwerk en vaardigheden voor het voorkomen van het ontstaan of verergeren van geldproblemen."** Dit doel sluit direct aan op de eerder beschreven onderliggende voorwaarden voor financieel gezond gedrag: weten, kunnen en handelen. De drie voorwaarden voor financieel gezond gedrag en de drie ontwikkelingsvlakken van de Geldparade overlappen voor een groot deel met elkaar en werken zo door naar het hoofddoel.

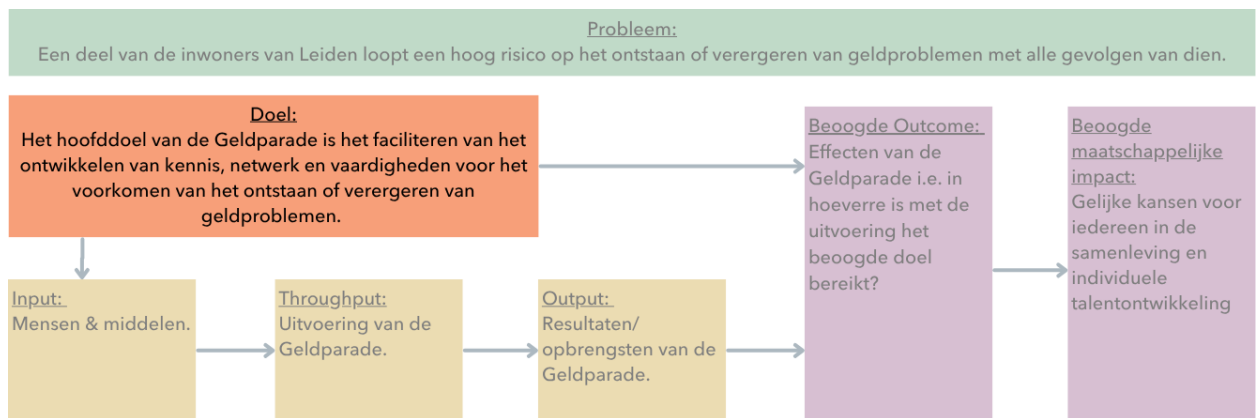
<sup>44</sup> Blaauwberg (2023). Kwetsbaarheid in Leiden.

<sup>45</sup> Interview Rob Manders - Blaauwberg

<sup>46</sup> Van der Zande & Manders (2016). Sociografisch Buurtprofiel Leiden Zuid; CBS (2017). Stapelingsproblematiek in Leiden.

<sup>47</sup> Blaauwberg (2023). Kwetsbaarheid in Leiden.

<sup>48</sup> Interview Rob Manders - Blaauwberg

**Figuur 4.** De verandertheorie van de Geldparade.

### Werken aan bewustwording en kennis

Het proces van de Geldparade start bij bewustwording: het bespreekbaar maken van geldzaken. Dit focust op het niet-weten, want inzicht in de eigen financiële situatie is een noodzakelijke voorwaarde voor zowel het voorkomen als het oplossen van geldproblemen. Door proactief mensen op te zoeken in de wijk en geldgesprekken te voeren, verlaagt de Geldparade de drempel om over geld te praten. Tegelijkertijd speelt bewustwording ook een rol bij het niet-handelen: mensen bevestigen dat ze het goed doen, of hen bewust maken van risico's, kan de motivatie om actie te ondernemen vergroten. Het start met het opbouwen van de kennis over iemands eigen situatie en welke middelen er zijn om daarin te ondersteunen.

### Ontwikkelen van vaardigheden

Daarnaast draagt de Geldparade bij aan het hoofddoel door het ontwikkelen van vaardigheid. Dit focust op het niet-kunnen: zelfs wie weet wat er moet gebeuren, is zonder voldoende vaardigheden niet altijd in staat ernaar te handelen. De Geldparade neemt hier een rol in als facilitator: ondersteuningsvragen worden geïdentificeerd en waar nodig opgepakt door samenwerking met partners. Het bijbrengen van deze financiële basisvaardigheden, en in het verlengde daarvan basisvaardigheden in het algemeen, is daarmee ook een kwestie van kansengelijkheid.

### Vergroten van het netwerk

Verder werkt de Geldparade in op het netwerk van mensen, ze helpen het netwerk te verbreden en verder te ontwikkelen. Dit is te verbinden met het handelen van mensen. Hoe breder het netwerk waarin mensen zich bevinden, hoe groter de kans dat zij in contact komen met organisaties en personen die hen kunnen helpen bij geldzorgen of geldproblemen. Dit richt zich op het niet-handelen: een sterker netwerk maakt het voor mensen makkelijker om daadwerkelijk stappen te zetten, mede doordat BuZz niet alleen doorverwijst maar ook actief met mensen meegaat naar partners ondersteunen zij bij het aanzetten tot actie. Tegelijkertijd heeft een breder netwerk ook invloed op het niet-kunnen en het niet-weten, omdat mensen via hun netwerk toegang krijgen tot de juiste kennis en vaardigheden.

**Einddoel: bevorderen van gelijke kansen**

De doelstelling van de Geldparade werkt uiteindelijk door in een groter maatschappelijk doel, namelijk het bevorderen van gelijke kansen in de maatschappij. Door mensen te ondersteunen bij geldzorgen en geldproblemen en het ontwikkelen van financieel gezond gedrag (financiële basisvaardigheden) bevorderen ze de kansengelijkheid in de samenleving waardoor iedereen gelijk mee kan doen. Hiermee ontstaat er ruimte om iedereen diens eigen talenten te ontwikkelen.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> Stichting BuZz (n.d.). Geldparade. <https://geldparade.nl/>.

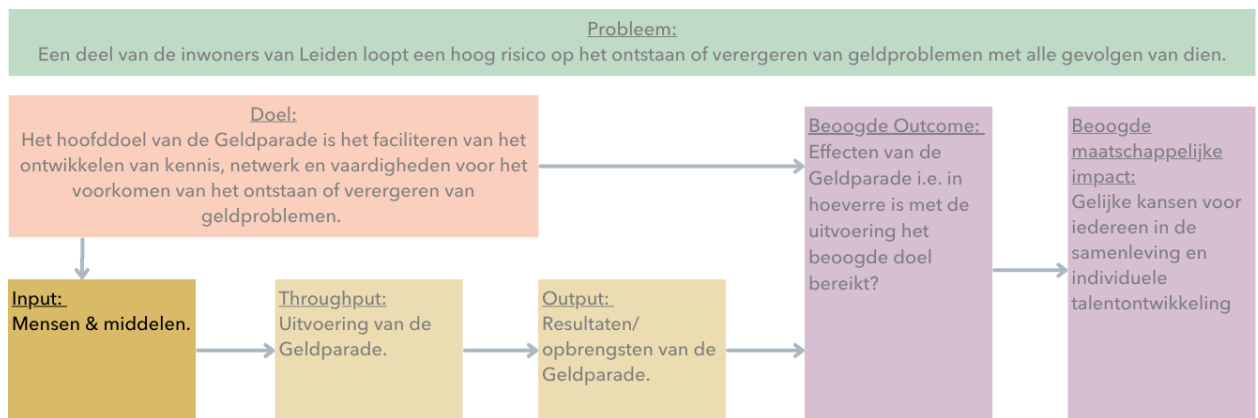


# De Geldparade 2025

*In dit hoofdstuk verdiepen we de eerste drie onderdelen van de verandertheorie van de Geldparade: de input van de Geldparade, de throughput van de Geldparade en de output van de Geldparade. In andere woorden: hoe is de Geldparade in 2025 uitgevoerd? Hoofdstuk vier bespreekt de outcome en impact.*

## **3.1 Input**

Onder de input van de Geldparade verstaan we op basis van de verandertheorie de zaken die nodig zijn voor het uitvoeren van de Geldparade en daartoe beschikbaar zijn gesteld (zie Figuur 5). Hierbij zijn de mensen (de uitvoerend medewerkers die zijn vrijgemaakt om mee te werken aan de uitvoering), en de middelen (geld dat beschikbaar is gemaakt voor de uitvoering) de hoofdzaken. Samenwerkingspartners hebben bij de Geldparade zowel een rol als financier als een rol als mede uitvoerder en hebben daardoor ook een plek in de input.

**Figuur 5.** De verandertheorie van de Geldparade.

### 3.1.1 Mensen

De mensen die betrokken zijn bij de uitvoering van de Geldparade zijn onder te verdelen in twee verschillende groepen: **1)** het (kern)uitvoeringsteam en **2)** mensen met ervaringskennis en vrijwilligers. Hier behoren de volgende rollen bij:

- Externe projectleider
- Twee ontwikkelmakelaars van Stichting BuZz
- Werkstudent mbo-4 sociaal werk
- Directeur-bestuurder Stichting BuZz
- Een sociaal wijkteam-medewerker
- Vrijwilligers en mensen met ervaringskennis uit de wijk

Het uitvoeringsteam bestond bij de Geldparade 2025 uit een externe projectleider, ontwikkelmakelaars (ofwel sociaalwerkers) en een stagiair van de mbo-4 opleiding sociaal werk. Daarbij werd het team ook regelmatig ondersteund door de directeur-bestuurder van BuZz in contact met de samenwerkingspartners, als meedenker en in het ordenen van de financiën. Twee van de ontwikkelmakelaars en de externe projectleider in het uitvoeringsteam in 2025 hebben ook meegewerkt aan de eerste uitvoering van de Geldparade in 2024 en brengen daardoor al de nodige ervaring mee naar de tweede uitvoering van de Geldparade in 2025. Verder is er nog een andere ontwikkelmakelaar vanuit het BuZz-team Leiden Zuidwest aangesloten bij deze uitvoering van de Geldparade. Uiteindelijk hebben er dus drie ontwikkelmakelaars geholpen bij de uitvoering van de Geldparade 2025. De werkstudent betrof een student mbo-4 sociaal werk. De student werd voornamelijk ingezet voor het uitvoeren van Geldgesprekken en het helpen met de opvolging daarvan. Deze plek is in 2025 toegevoegd door de ervaring met hoge werkdruk in 2024 met de eerste Geldparade. Een handige maar ook essentiële bijkomstigheid van de werkstudent was dat hij de Arabische taal machtig was. De werkstudent kon daardoor ook optreden als tolk tussen de uitvoerders en de deelnemers.

Tijdens de Geldparade 2025 hebben ook andere ontwikkelmakelaars van BuZz uit andere wijken van Leiden meegelopen tijdens de uitvoering. De Geldparade werd uitsluitend uitgevoerd in de wijk Leiden Zuidwest. Door mee te helpen en mee te lopen tijdens onderdelen van de

Geldparade in Leiden Zuidwest werden de ontwikkelmakelaars uit andere wijken ingewerkt om de werkwijze van de Geldparade (uiteindelijk) ook elders in Leiden te implementeren. Deze ontwikkelmakelaars waren niet zozeer onderdeel van het vaste uitvoeringsteam, maar waren wel aanwezig tijdens de uitvoeringen en hebben ondersteund waar nodig in de werkzaamheden van de Geldparade.

Het Sociaal Wijkteam (SWT) heeft ook samengewerkt met de ontwikkelmakelaars in het (kern)uitvoeringsteam. Zij behoren niet zozeer tot het (kern)team, maar hebben wel werkzaamheden met het team verricht tijdens de uitvoering van de Geldparade. Tijdens de uitvoering van 2024 was dit nog niet het geval. In 2025 hebben enkele SWT-medewerkers meegelopen met de BuZz-medewerkers tijdens het aanbellen bij de mensen in de buurt (voor meer hierover, zie [3.2.3. Individuele activiteiten: aanbellen, deurgesprekken en Geldgesprekken](#)). De overweging hierbij was dat de BuZz-medewerker al ervaring had met het aanbellen bij buurtbewoners en gesprekken met ze te voeren, terwijl de SWT-medewerker de vakkundige kennis had om mensen zo effectief mogelijk te ondersteunen.

Naast het vaste uitvoeringsteam van de Geldparade zijn er vrijwilligers en mensen met ervaringskennis uit de wijk die de uitvoering van de Geldparade mede mogelijk maken. Mensen met ervaringskennis delen tijdens groepsactiviteiten hun eigen ervaringen en kennis over geldzaken en de weg uit financiële problemen. Vrijwilligers zijn op een meer informele manier aanwezig, bijvoorbeeld door de soep te bereiden en mee aan tafel te schuiven. Mensen met ervaringskennis spreken de taal van de doelgroep: ze weten uit eigen ervaring hoe het voelt om met geldzorgen en schaamte te kampen.<sup>50</sup> Doordat zij hun verhaal vertellen en zich kwetsbaar opstellen, nemen ze de drempel weg om hulp te vragen en laten ze zien dat er een uitweg is.<sup>51</sup>

### 3.1.2 Middelen

Onder middelen verstaan we het geld, en dus de begroting, van BuZz voor de Geldparade van 2025. Het totaalbedrag voor de uitvoering van de Geldparade 2025 betrof €247.750,-. In Tabel 1 zijn de verschillende kostenposten te zien van de Geldparade 2025.

| Kosten voor uitvoering van Geldparade 2025                   |           |
|--------------------------------------------------------------|-----------|
| Projectleiding                                               | €20.000,- |
| Inzet ontwikkelmakelaar BuZz                                 | €46.500,- |
| Ondersteuning, administratie, registratie door BuZz          | €3.000,-  |
| Inzet werkervaringsplek mbo-4                                | €13.000,- |
| Begeleiding en studie werkervaringsplek                      | €3.000,-  |
| Communicatie deelnemers, partners betrekken, expertise delen | €16.000,- |
| 4 Soepshows en excursies                                     | €9.000,-  |
| Ontwikkelruimte                                              | €7.000,-  |
| Boodschappenbonnen deelnemers                                | €3.000,-  |

<sup>50</sup> Odekerken & van Bunt (2024). Drie verkenningen voor het optimaliseren van de Vroeg Eropaf-aanpak in Amsterdam.

<sup>51</sup> Movisie (2021). Theoriegestuurde effectevaluatie spaarkringen Cash2Grow.

|                                              |                   |
|----------------------------------------------|-------------------|
| Overbruggingstraject begeleiding Voedselbank | €7.000,-          |
| Tegemoetkoming vrijwilligers                 | €3.000,-          |
| Aanpassen database BuZz                      | €1.500,-          |
| Inzet partners                               | €85.120,-         |
| <b>Totaal</b>                                | <b>€217.120,-</b> |

Tabel 1. Overzicht van kosten van de Geldparade 2025.

Veel van de kosten uit Tabel 1 zijn vanzelfsprekend, zoals de kosten voor de projectleider of de tegemoetkoming voor de vrijwilligers. Echter verdienen een aantal kostenposten een nadere toelichting, waaronder de 'Ondersteuning, administratie, registratie door BuZz', 'Ontwikkelruimte' en de 'Inzet partners'.

De kosten voor ondersteuning, administratie en registratie door BuZz zijn expliciet begroot. Dit is bewust gedaan omdat het belangrijk is om de resultaten van de Geldparade effectief te kunnen monitoren. Hiermee wordt voornamelijk het belang van registratie en administratie binnen het sociaal werk aangestipt, gezien daar een grote hoeveelheid tijd in moet worden gestoken.

De 'Ontwikkelruimte' is een kostenpost die specifiek voor de Geldparade wordt ingeboekt door BuZz. Deze kostenpost is de financiële buffer voor het ontwikkelen en aanpassen van de Geldparade tijdens de uitvoering. Doordat de Geldparade een lerende aanpak is en aan wil sluiten op specifieke behoeften van de deelnemers is het belangrijk om een zekere mate van flexibiliteit in het programma en de uitvoering te hebben. Daarvoor wordt de ontwikkelruimte gebruikt.

Tot slot, de inzet van de partners. De inzet van samenwerkingspartners spelen een belangrijke rol tijdens de hele Geldparade. Samenwerkingspartners bieden financiële ondersteuning en dragen inhoudelijk bij aan het uitvoeren van individuele en groepsactiviteiten en het opvolgen van ondersteuningsvragen. Hoewel dit geen directe kosten zijn die BuZz heeft gemaakt, laat dit wel de relevantie en noodzakelijkheid zien van de samenwerkingspartners. Hun inzet is substantieel en de Geldparade zou zonder de inzet van de partners niet uitgevoerd kunnen worden. In de volgende paragraaf zullen we hier verder op ingaan.

### 3.1.3 De rol van samenwerkingspartners

De samenwerkingspartners spelen een cruciale rol in de uitvoering van de Geldparade. De samenwerkingspartners vervullen twee verschillende rollen bij de uitvoering van de Geldparade in 2025: **1)** de samenwerkingspartner als medefinancier en **2)** de samenwerkingspartner ondersteunt inhoudelijk door, bijvoorbeeld, eigen personeel in te zetten bij de uitvoering van de Geldparade. In Tabel 2 staat een overzicht van de samenwerkingspartners van de Geldparade in 2025, of ze een financiële of inhoudelijke rol hadden en, wanneer van toepassing, wat de bijdrage van samenwerkingspartner was tijdens de uitvoering van de Geldparade.

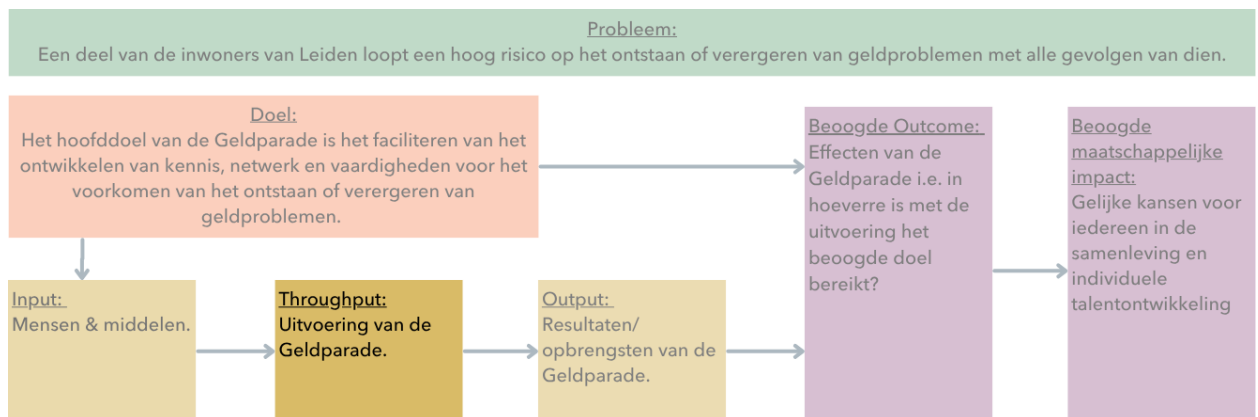
| Samenwerkingspartner                                   | Financieel of inhoudelijk | Inhoudelijke bijdrage                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Woningcorporaties:<br>Ons Doel, Portaal en De Sleutels | Financieel en inhoudelijk | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opvolging ondersteuningsvragen</li> <li>• Deelname Soepshow</li> <li>• Meedenken bij straatselectie</li> </ul>                                                                                       |
| Druckerfonds                                           | Financieel                | N.v.t.                                                                                                                                                                                                                                        |
| Fonds1818                                              | Financieel                | N.v.t.                                                                                                                                                                                                                                        |
| VSB Fonds                                              | Financieel                | N.v.t.                                                                                                                                                                                                                                        |
| Rabobank                                               | Financieel                | N.v.t.                                                                                                                                                                                                                                        |
| Sociaal Wijkteam                                       | Financieel en inhoudelijk | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inzet van eigen medewerkers bij aanbellen in de wijk</li> <li>• Opvolging ondersteuningsvragen</li> <li>• Tijdens excursie Huis van de Buurt bezocht en gesproken</li> </ul>                         |
| Humanitas Rijnland                                     | Inhoudelijk               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opvolging ondersteuningsvragen</li> <li>• Deelname Soepshow</li> <li>• Incidenteel aanwezig in de BOP voor begeleiding</li> </ul>                                                                    |
| Schuldhulpmaatje/Voor elkaar                           | Inhoudelijk               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opvolging ondersteuningsvragen</li> <li>• Deelname Soepshow</li> <li>• Incidenteel aanwezig in de BOP voor begeleiding</li> <li>• Tijdens excursie Huis van de Buurt bezocht en gesproken</li> </ul> |
| Voedselbank Leiden                                     | Inhoudelijk               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opvolging ondersteuningsvragen</li> <li>• Deelname Soepshow</li> <li>• Excursielocatie</li> </ul>                                                                                                    |
| Incluzio Leiden                                        | Inhoudelijk               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opvolging ondersteuningsvragen</li> <li>• Tijdens excursie Huis van de Buurt bezocht en gesproken</li> </ul>                                                                                         |

| Samenwerkingspartner             | Financieel of inhoudelijk | Inhoudelijke bijdrage                                                                                                                                                     |
|----------------------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SOL Leiden                       | Geen van beide            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toehoorder Soepshow</li> </ul>                                                                                                   |
| JES Rijnland                     | Geen van beide            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toehoorder Soepshow</li> </ul>                                                                                                   |
| Energiefixers071                 | Inhoudelijk               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opvolging ondersteuningsvragen</li> <li>• Deelname Soepshow</li> <li>• Doorstroomplek voor vrijwilligers uit de buurt</li> </ul> |
| Zorg en Zekerheid                | Inhoudelijk               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deelname Soepshow</li> </ul>                                                                                                     |
| Gemeente Leiden (Stadsbank/EHBG) | Financieel en inhoudelijk | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opvolging ondersteuningsvragen</li> <li>• Deelname Soepshow</li> <li>• Deelname Moneytalk (Stadsbank)</li> </ul>                 |
| SHout                            | Inhoudelijk               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opvolging ondersteuningsvragen</li> <li>• Deelname Soepshow</li> </ul>                                                           |

Tabel 2. Overzicht van samenwerkingspartners van de Geldparade.

## 3.2 Throughput

De *throughput* is in de verandertheorie de daadwerkelijke uitvoering van de Geldparade (zie Figuur 6). In deze paragraaf beschrijven we dus de activiteiten die, op basis van de *input*, binnen de Geldparade zijn uitgevoerd. De Geldparade werkt met twee verschillende soorten activiteiten: **1)** individuele activiteiten en **2)** groepsactiviteiten, deze zijn voorafgegaan door een voorbereiding door het team van de Geldparade. In de volgende subparagrafen zetten we uiteen welke activiteiten er zijn ondernomen tijdens de Geldparade van 2025 en wat de methode van uitvoering is geweest van de activiteiten. We starten met de voorbereiding.

**Figuur 6.** De verandertheorie van de Geldparade.

### 3.2.1 Voorbereiding: PR en selectie van de straat

De start van de uitvoering was een intensieve periode van voorbereidingen en PR. Hierbij stelt het uitvoeringsteam van de Geldparade bewoners van de wijk op de hoogte dat de Geldparade gaat starten en wordt gedeeld wanneer de activiteiten van de Geldparade plaatsvinden. De communicatiemiddelen voor het bekendmaken van de Geldparade zijn de website, posters, flyers en app-groepen. Het gebruiken van meerdere verschillende kanalen om de doelgroep te bereiken is effectiever van het gebruiken van een soort communicatiebron.<sup>52</sup> De visuele communicatiemiddelen die het uitvoeringsteam van de Geldparade inzet bevatten veel kleur, hanteren laagdrempelig taalgebruik en vormen een herkenbaar beeld van de betrokken uitvoerders. Het zorgt voor een positieve, toegankelijke en vertrouwelijke uitstraling die nodig is om de bewoners aan te spreken en om contact te leggen met bewoners die lastiger te bereiken zijn, zoals mensen met lage basisvaardigheden.<sup>53</sup>

Het onderscheidende karakter van de Geldparade komt direct aan het begin van het traject naar voren: het outreachend werken en actief langsgaan bij mensen aan de deur om in gesprek te gaan over geld. Waar reguliere schuldhulpverlening of het sociaal wijkteam bijvoorbeeld overwegend reactief werken vanuit een loketfunctie waarbij bewoners zelf de stap moeten zetten, zoekt de Geldparade de bewoners actief op in hun eigen leefomgeving. BuZz maakte hierbij in de uitvoering geen onderscheid tussen bewoners met en zonder betalingsachterstanden: wanneer zij in een straat langsgaan, bellen zij bij iedereen aan. Deze *outreachende* aanpak vergt echter wel een nauwkeurige voorbereiding, waaronder de selectie van de straten waarin aangebeld gaat worden. De selectie van de straten vond plaats in het vroegste stadium van de Geldparade en verliep in 2025 nagenoeg hetzelfde als in de uitvoering van 2024. De selectie gebeurde op basis van een analyse van signalen die konden duiden op geldproblemen bij bewoners van die straat, zoals betalingsachterstanden of schulden. Hierbij wordt de aanname gedaan dat mensen met een lager inkomen meer risico lopen op geldzorgen en geldproblemen.<sup>54</sup> Het uitvoeringsteam verzamelde signalen van samenwerkingspartners die actief waren in de wijk en breder binnen de gemeente. In 2025 werd hiervoor samengewerkt met het Sociaal Wijkteam (signalen over problemen), woningcorporaties Ons Doel, Portaal en

<sup>52</sup> Van de Bunt et al. (2023). Vroeg eropaf-aanpak binnen de gemeente Amsterdam.

<sup>53</sup> Van Dam & van Geuns (2022). Beperkte basisvaardigheden en de kans op financiële problemen gaan hand in hand.

<sup>54</sup> De Greef (1992). Het oplossen van problematische schuldssituaties.

de Sleutels (signalen over betalingsachterstanden huur), de Stadsbank Leiden, die vanuit de gemeente helpt bij geldproblemen (signalen over schulden en schuldhelpverlening), en zorgverzekeraar Zorg & Zekerheid, die in samenwerking met de gemeente de Gemeentepolis aanbiedt (signalen over betalingsachterstanden zorgverzekering). Er is samengewerkt met deze organisaties voor de Geldparade omdat zij inzicht hebben in de essentiële vaste lasten van een bewoner. Betalingsachterstanden hierop zijn vaak het eerste signaal dat iemand geldproblemen heeft of in geldproblemen dreigt te komen.<sup>55</sup> Voor de selectie van de straat is in 2025 een bijeenkomst georganiseerd met de betrokken samenwerkingspartners waarbij de verschillende signalen over mogelijke geldzorgen en geldproblemen tegen elkaar aan zijn gelegd en er werd geïnventariseerd welke aandachtspunten samenwerkingspartners hebben voor de uitvoering van de Geldparade.

Naast de signalen van partners gebruikte BuZz ook signalen die het team zelf opving uit de wijk en data uit het eigen registratiesysteem. De uitvoerders combineerden ervaringskennis uit 2024 met actuele signalen van bewoners die naar de Buurt Ontmoetingsplek (BOP) kwamen. Daarnaast werd bekeken of er ingrijpende interventies hadden plaatsgevonden in straten of flatgebouwen. Wanneer bijvoorbeeld de lift in een flatgebouw werd vervangen of de straat openlag, dan werden deze plekken niet meer meegenomen in de selectie. Het uitvoeringsteam verwachtte dat in dergelijke straten of flatgebouwen de gesprekken zouden worden gedomineerd door onvrede over deze ingrepen, waardoor gevoeligere onderwerpen gerelateerd aan geld moeilijker aan bod zouden komen. Door deze locaties uit te sluiten, werd de kans op betekenisvolle gesprekken vergroot. Deze keuze had ook een keerzijde. Bewoners in straten of flatgebouwen met langdurige overlast of ingrijpende interventies kunnen zich juist in een al kwetsbare situatie bevinden en lopen zo het risico niet bereikt te worden. Bij toekomstige uitvoeringen verdient deze afweging expliciete reflectie.

De definitieve selectie van de te benaderen straten is in 2025 gedaan in samenspraak met de woningcorporaties. Hierin is de aannahme gedaan dat mensen die wonen in sociale huurwoningen vaker geldproblemen of geldzorgen hebben. Dit onderschrijven de woningcorporaties ook. Op basis van de gecombineerde signalen, de eigen kennis van het uitvoeringsteam en de inbreng van de woningcorporaties werd de definitieve selectie vastgesteld. Door de selectie te baseren op meerdere bronnen én op lokale kennis, werd de trefkans op straten met daadwerkelijke geldproblematiek vergroot. In 2025 kwamen de Hoflaan, Boshuizerkade, Meerhof en Boshof uit de selectieprocedure als straten waar de Geldparade zou worden uitgevoerd.

### 3.2.2 Individuele activiteiten: aanbellen, deurgesprekken en Geldgesprekken

Het aanbellen gebeurde in 2025 in teams van twee uitvoerders: een ontwikkelmakelaar van BuZz en een medewerker van het Sociaal Wijkteam. Het aanbellen vond maximaal twee keer per woning plaats. Wanneer de bewoner niet thuis was, werd gebruikgemaakt van een afspraakkaart waarop de uitvoerders konden aangeven wanneer zij weer langs zouden komen. De teamsamenstelling combineerde twee expertises. De ontwikkelmakelaar van BuZz bracht laagdrempelige wijkgerichte gespreksvaardigheid in en de focus op talentontwikkeling en oplossingen, terwijl de medewerker van het Sociaal Wijkteam direct kon doorverwijzen of meedenken bij meer complexe problematiek en op de probleemanalyse focust. Door samen op

<sup>55</sup> Van de Bunt et al. (2023). Vroeg eropaf-aanpak binnen de gemeente Amsterdam.

te trekken werd zowel de drempel voor de bewoner verlaagd als de inhoudelijke kwaliteit van het gesprek geborgd. De keuze om maximaal twee keer aan te bellen voorkwam dat bewoners zich opgedrongen voelden, terwijl tegelijkertijd voldoende kans werd gegeven om bewoners alsnog te treffen.

Na het aanbellen volgt het deurgesprek en, eventueel, het Geldgesprek. Wanneer de bewoner thuis was, leidde dit tot een deurgesprek. Hierbij stelden de uitvoerders zich voor en informeerden zij de bewoners over het doel en de activiteiten van de Geldparade. Daarnaast bespraken zij ook de werkzaamheden van BuZZ en vertelde over de BOP waar bewoners kunnen binnenlopen. Dit deurgesprek is belangrijk omdat dit het eerste contactmoment vormt tussen de uitvoerders en de bewoners van de wijk (die mogelijk geldproblemen of geldzorgen hebben). Het deurgesprek is daardoor ook een middel om het eerste stukje vertrouwen op te bouwen. Dit vertrouwen is essentieel, omdat mensen bij het ontbreken van vertrouwen geen verdere ondersteuning zoeken of accepteren.<sup>56</sup> Tijdens het deurgesprek bespraken de uitvoerders lichte onderwerpen en concrete informatie. Zij stelden zich positief, open en kwetsbaar op tegenover de bewoners. Ook gaven zij duidelijk aan dat het uitvoeringsteam er was om te luisteren en geen deel uitmaakte van de gemeente of schuldhulpverlening. Wanneer het gesprek tot een natuurlijk einde kwam, vroegen de uitvoerders of de betreffende bewoner deel wilde nemen aan een Geldgesprek.

Wanneer een bewoner bereid was tot het voeren van een Geldgesprek, ontstonden er verschillende mogelijkheden: **1)** het Geldgesprek vond ter plekke plaats bij de bewoner thuis, of **2)** het uitvoeringsteam van de Geldparade maakte een afspraak voor een Geldgesprek op een later moment aan huis of in de BOP. Een Geldgesprek duurde ongeveer een half uur. Tijdens het Geldgesprek hanteerden de uitvoerders het principe dat het niet alleen ging over 'wat beter kon', maar juist ook over 'wat er al goed ging'. Door te starten met een positieve insteek werd het gesprek opgebouwd vanuit erkenning van de eigen kracht van de bewoner. Vervolgens konden bewoners hun geldzorgen of -problemen uiten en aangeven of zij al concrete problemen hadden (zoals hoge rekeningen, dreigende uithuiszetting of geen geld voor boodschappen). De positieve insteek versterkte zowel het vertrouwen van de bewoner in de uitvoerders als het zelfvertrouwen van de bewoner. Dit zelfvertrouwen is van belang omdat bewoners door tegenslagen en geldzorgen in een negatieve spiraal kunnen zitten, terwijl beide vormen van vertrouwen essentieel zijn om verbeteringen te bewerkstelligen.<sup>57</sup> Doordat het uitvoeringsteam bij mensen langsging, had het niet alleen een *outreaching* en preventieve werking, maar kreeg het ook een volledig(-er) beeld van de situatie waarin bewoners verkeerden. Het huishouden, of de deelnemer, en de problematiek kunnen namelijk niet los van elkaar worden benaderd.<sup>58</sup>

Binnen ieder Geldgesprek kwamen de volgende onderwerpen aan bod:

- Wat er goed ging op het gebied van geld.
- Of de buurtbewoner tips nodig had op het gebied van geld.
- Of de buurtbewoner in staat was de boodschappen te betalen.
- Of de buurtbewoner in staat was de huur te betalen.
- Of de buurtbewoner in staat was de hoogte van de energierekening te betalen.

<sup>56</sup> Panteia (2019). Meerwaarde pilot signalering schulden Ombudsman Metropool Amsterdam.

<sup>57</sup> Movisie (2021). Theoriegestuurde effectevaluatie spaarkringen Cash2Grow.

<sup>58</sup> LPBL (2013). MKBA 'Eropaf Team' Buurten met Uitzicht: Capelle aan den IJssel.

- Of de buurtbewoner zorgen had over de woning.
- Of de buurtbewoner de eigen administratie bijhield.
- Of de buurtbewoner ondersteuning nodig had voor het bijhouden van de eigen administratie.
- Of de buurtbewoner op de hoogte was van de regelingen die er zijn.
- Of de buurtbewoner gebruikmaakte van deze regelingen.
- Of de buurtbewoner andere mensen kende die ondersteuning kunnen gebruiken.
- Het informeren over de groepsactiviteiten Moneytalks, Soepshows en excursies.
- Het meegeven van contactinformatie.

Door deze vaste set onderwerpen consequent te bespreken, borgde het uitvoeringsteam dat alle relevante leefdomenien aan bod kwamen en dat signalen van financiële én niet-financiële problematiek tijdig konden worden opgevangen.

Deelnemers die een Geldgesprek voerden, kregen als bedankje voor hun tijd en energie een boodschappenbon ter waarde van €25,-. Binnen de Geldparade bestaat niet één lineair traject, maar een netwerk van toegangspunten die naar elkaar door kunnen verwijzen. Niet alleen een deurgesprek kon leiden tot een Geldgesprek, ook deelname aan de Moneytalks, Soepshows en excursies van de Geldparade kon tot een Geldgesprek leiden als een deelnemer daar behoefte aan had. Op dezelfde wijze kon deelname aan een Geldgesprek leiden tot deelname aan groepsactiviteiten van de Geldparade. Door deze meervoudige toegangspunten konden bewoners op de manier en het moment dat bij hen paste instromen in het ondersteuningsaanbod. Drempels voor deelname werden verlaagd doordat bewoners zelf een ingang konden kiezen, en de boodschappenbon werkte als concrete erkenning van de tijd en openheid die bewoners investeerden.

### 3.2.3 Groepsactiviteiten: Soepshows

Naast de individuele benadering via het aanbellen zet de Geldparade ook groepsactiviteiten in om buurtbewoners aan te sporen over geld te praten. Een van de groepsactiviteiten zijn de Soepshows. Soepshows zijn informatieve bijeenkomsten over geld. In deze 'talkshows' sluiten er naast een ontwikkelmakelaar van BuZz ook een deskundige van een samenwerkingspartner aan. Verder waren er ook mensen met ervaringskennis uit de wijk om hun verhaal te vertellen over wat zij hebben meegemaakt en hoe zij uit de problemen zijn gekomen. Door mensen met ervaringskennis prominent mee te nemen in de Soepshows worden er rolmodellen uit de buurt gecreëerd die kunnen helpen in het verbeteren van geldzorgen en als een aanspreekpunt in de buurt kunnen fungeren.<sup>59</sup> Daarbij is (financiële) educatie extra effectief wanneer mensen met ervaringskennis hun verhaal en kennis kunnen overbrengen. Mensen met ervaringskennis wekken een mate van herkenning op bij de deelnemers, waardoor de kennisoverdracht effectiever is.<sup>60</sup>

De inhoud van de Soepshows waren in 2025 flexibel vormgegeven. Tijdens de uitvoering van de Geldparade 2025 wilde het uitvoeringsteam de ruimte hebben om op basis van de behoefte van de buurtbewoners de Soepshows vorm te geven. Onderwerpen voor de Soepshows werden opgehaald tijdens het aanbellen in de geselecteerde straten en tijdens de Geldgesprekken.

<sup>59</sup> Interview Rob Manders - Blaauwberg

<sup>60</sup> Odekerken & van Bunt (2024). Drie verkenningen voor het optimaliseren van de Vroeg Eropaf-aanpak in Amsterdam.

Tijdens de Geldparade 2025 hebben vier Soepshows plaatsgevonden, ieder met een ander thema. In Tabel 3 staat een overzicht van de Soepshows in 2025.

| Thema Soepshow                                               | Deskundigen                      | Mensen met ervaringskennis                                                                                                                                                                                                                                                               | Kerninhoud                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Help, ik kan mijn boodschappen niet meer betalen. Wat nu?    | Voedselbank Leiden               | De persoon met ervaringskennis vertelde hoe lastig zij het vond om naar de Voedselbank te gaan. Ze vertelde over de negatieve vooroordelen die ze had over de Voedselbank en dat ze zich schaamde. Echter bleek dit allemaal niet nodig en vertelde ze hoe de Voedselbank haar nu helpt. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wat is de Voedselbank?</li> <li>• Voor wie is de Voedselbank? (Ook maken van proefberekening).</li> <li>• Gevoelens en vooroordelen over de Voedselbank.</li> </ul>                                                           |
| Help, ik kan mijn energierekening niet meer betalen. Wat nu? | Energiefixers071                 | De persoon met ervaringskennis liet zien wat hijzelf heeft kunnen doen om de rekening omlaag te brengen. Daarnaast vertelde hij over zijn werk als vrijwilliger bij de Energiefixers071.                                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoe bespaar je op je energierekening?</li> <li>• Welke maatregelen kan je zelf treffen?</li> <li>• Maken van een afspraak voor gratis huisbezoek Energiefixer071.</li> </ul>                                                  |
| Help, mijn kind wordt 18! Wat nu?                            | Zorg en Zekerheid & SHout Leiden | De persoon met ervaringskennis vertelde over hoe zij dingen heeft aangepakt toen haar kinderen 18+ werden. Ze gaf tips, deelde inzichten en gaf aan bewoners te willen helpen waar nodig.                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kinderen moet wanneer ze 18+ zelf verantwoordelijk zijn voor hun financiën.</li> <li>• Extra administratie voor de kinderen (DigiD, zorgverzekering, etc.)</li> <li>• Veranderingen in de inkomsten van de ouders.</li> </ul> |

| Thema Soepshow                         | Deskundigen                                                      | Mensen met ervaringskennis                                                                                                                                                                                    | Kerninhoud                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Help, ik heb (bijna) schulden! Wat nu? | Stadsbank Leiden, Eerste Hulp Bij Geldzorgen & Schuldhulpmaatjes | De persoon met ervaringskennis vertelde hoe hijzelf in de schulden zat en hoe hij er uiteindelijk uit is gekomen. Daarna heeft hij zich aangemeld als vrijwilliger bij Schuldhulpmaatjes om mensen te helpen. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wat zijn (formele/informele) schulden?</li> <li>• Welke mogelijkheden zijn er om schulden op te lossen?</li> <li>• Bij wie kan je terecht en hoe?</li> </ul> |

Tabel 3. Soepshows tijdens de uitvoering van de Geldparade 2025.

Na elke Soepshow werd standaard de soep geserveerd, het centrale ritueel van deze talkshows. De soep voor de Soepshows werd bereid door vrijwilligers uit de buurt. Met het serveren van de soep werd de ruimte gecreëerd om informeel na te praten met de deskundigen, mensen met ervaringskennis en de medebuurtbewoners in de BOP. Ervaringen, tips en informatie werden hier onderling uitgewisseld tussen deelnemers. Hiermee werd naast de Soepshow zelf ook nog een extra moment gecreëerd waar mensen hun vragen aan de (ervarings-)deskundigen konden stellen die ze publiekelijk niet durfden te stellen. Zowel kennis, bijvoorbeeld hoe de Voedselbank werkt of welke veranderingen er optreden als iemands kind 18 wordt, als vaardigheden, zoals hoe je de energierekening zelf al omlaag kan brengen en hoe je zaken als een DigiD en zorgverzekering kan aanvragen voor je kind, werden tijdens de Soepshow opgebouwd. Tegelijkertijd werd er de mogelijkheid gegeven aan buurtbewoners om elkaar beter te leren kennen en een netwerk op te bouwen.

### 3.2.4 Groepsactiviteiten: Moneytalks

Naast de Soepshows zijn er tijdens de Geldparade 2025 ook Moneytalks georganiseerd. Daar waar de Soepshows een talkshow format hebben, zijn de Moneytalks meer een kleinschalig en informeel rondetafelgesprek. Tijdens de Moneytalks gingen de deelnemers met elkaar in gesprek over een aan geld gerelateerd onderwerp met hulp van een ontwikkelmakelaar van BuZz. Tijdens de Geldparade 2025 hebben er acht Moneytalks plaatsgevonden, ieder met een ander thema.

- Moneytalk met als thema 'Praten over geld'.
- Moneytalk met als thema 'Slim boodschappen doen'.
- Moneytalk met als thema 'Overzicht in administratie'.
- Moneytalk met als thema 'Geen geld, toch leuke dingen doen in de vakantie'.
- Moneytalk met als thema 'Waarom is hulp vragen zo moeilijk'.
- Moneytalk met als thema 'Schaamte en vertrouwen'.
- Moneytalk met als thema 'Mensen ontmoeten'.
- Moneytalk met als thema 'Vaste lasten, reserveringsuitgaven en huishoudelijke uitgaven'.

Bij de Moneytalks draait het erom om verhalen en tips onderling laagdrempelig uit te wisselen. De groepen zijn kleiner in vergelijking met die van de Soepshows en de opzet is ook informeler: geen sprekers of ingewikkelde tabellen, maar concrete ervaringen en tips van de buurtbewoners. Door de Moneytalks op deze manier op te zetten brengen mensen wat met zich mee naar de tafel. Dit vergroot het vertrouwen in eigen kunnen. Door ervaringen met elkaar uit te wisselen en te spreken over een moeilijk en gevoelig onderwerp als geld wordt er niet alleen gewerkt aan het verminderen van geldzorgen, maar wordt er ook ingezet op een sterkere sociale cohesie tussen buurtbewoners. Het is voor buurtbewoners belangrijk en nuttig om gelijkgezinden te treffen.<sup>61</sup> Hiermee verbreden ze hun sociale netwerk in de buurt en kunnen ze leren van elkaar. Daarnaast dragen Moneytalks bij aan de ontwikkeling van taalvaardigheden. Voor het vastleggen van ervaringen die door deelnemers tijdens Moneytalks zijn gedeeld, is gebruik gemaakt van voornamelijk mindmaps. Hierdoor werd de kennis van de deelnemers zelf concreet opgeschreven en vormgegeven. Dit liet de deelnemers zelf ook zien dat ze al over bepaalde kennis beschikken en liet het vertrouwen in eigen kunnen toenemen. De mindmaps zijn opgehangen in de BOP of gepubliceerd op de website van de Geldparade.

### 3.2.5 Groepsactiviteiten: excursies

Als laatste groepsactiviteit heeft BuZZ in 2025 in kader van de Geldparade twee excursies georganiseerd. De excursies hebben als doel ervoor te zorgen dat deelnemers bekend en vertrouwd te raken met de bezochte organisaties zodat zij in de toekomst de weg weten en ondersteuning kunnen en willen vragen. Door de bewoners 'aan de hand' mee te nemen naar deze organisaties wordt de drempel verlaagd om er zelf een volgende keer heen te gaan. Er wordt herkenning bij de organisatie gecreëerd en angst en schaamte worden weggenomen door het een uitje te maken met een positieve insteek.

Tijdens de Geldparade 2025 hebben twee excursies plaatsgevonden, ieder met een ander thema.

- Excursie naar Huis van de Buurt Vogelvlucht met als thema 'Informatie over diensten Vogelvlucht op het gebied van geld'. Tijdens de excursie zijn de buurtbewoners meegenomen naar het Huis van de Buurt. Hier hebben zij kennis gemaakt met de verschillende organisaties die vanuit het Huis van de Buurt ondersteuning bieden: het Sociaal Wijkteam, Schuldhulpmaatjes en Goede Buur. De bewoners zijn tijdens de excursie op een laagdrempelige manier ingelicht over de ondersteuningsopties die deze organisaties aanbieden.
- Excursie naar de Voedselbank Leiden met als thema 'Geen geld voor boodschappen'. Deze excursie was verbonden aan de Soepshow 'Help, ik kan mijn boodschappen niet meer betalen. Wat nu?' waar de Voedselbank ook aanwezig was. Tijdens de Soepshow bleek namelijk dat er maar weinig mensen ooit bij de Voedselbank waren geweest en bewoners niet altijd evenveel vertrouwen hadden in de Voedselbank en haar diensten. Bij de Voedselbank kregen de bewoners een rondleiding van een deelnemer met ervaringskennis en is er verteld hoe de Voedselbank werkt. Vragen werden beantwoord en vooroordelen en schaamte werden weggenomen door de vrijwilligers en de deelnemers met ervaringskennis uit de wijk.

<sup>61</sup> Movisie (2021). Theoriegestuurde effectevaluatie spaarkringen Cash2Grow.

### 3.2.6 Registratie van ondersteuningsvragen

Uit alle activiteiten van BuZz volgt een registratie van de deelnemer in het registratiesysteem van BuZz. Hierbij worden ook de ondersteuningsvragen geregistreerd: de concrete vragen waar deelnemers ondersteuning, informatie of begeleiding bij nodig hebben. Als een deelnemer aan de Geldparade een concrete ondersteuningsvraag heeft, wordt dit als casus verwerkt in het registratiesysteem (RegiCare). De ondersteuningsvragen worden per deelnemer opgehaald en kunnen er ook meerdere per persoon zijn. In [3.3.2 'Kwalitatieve output: de ondersteuningsvragen'](#) gaan we hier verder op in.

Voor het verkrijgen van een totaalbeeld van de uitvoering maakt het uitvoeringsteam van de Geldparade gebruik van Excel waarin het iedere ondersteuningsvraag afzonderlijk noteert. Het beschrijft de naar voren gekomen ondersteuningsvragen en de context ervan, de daaropvolgende acties van het uitvoeringsteam van de Geldparade, het aantal uren dat de deurgesprekken en Geldgesprekken in beslag hebben genomen, de koppelingen met samenwerkingspartners en het thema waarop de vraag betrekking heeft. Het gebruik van Excel stelt het uitvoeringsteam van de Geldparade in staat in één oogopslag inzicht te verkrijgen in de ondersteuningsvragen en de individuele en groepsopvolging die hieruit voortvloeien.

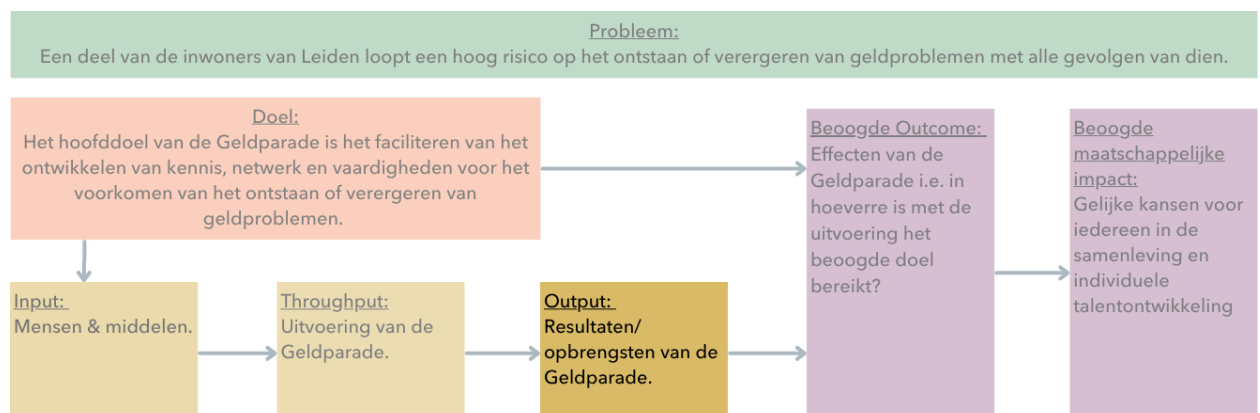
In het kort worden de volgende zaken dus geregistreerd:

- De ondersteuningsvragen.
- De antwoorden op de vragen uit het Geldgesprek.
- De context van de ondersteuningsvraag.
- De opvolgingsacties van het uitvoeringsteam.
- Het aantal uren dat de gesprekken en doorverwijzingen in beslag nemen.
- De koppeling met welke samenwerkingspartner.
- Het thema van de ondersteuningsvraag.

## 3.3 Output

De output van de Geldparade zijn in de verandertheorie de resultaten en opbrengsten die voortkomen uit de uitvoering van de Geldparade (Figuur 7). We maken een onderscheid in de kwantitatieve output, ofwel het aantal deelnemers dat is bereikt met de activiteiten, en de kwalitatieve output, ofwel het aantal en type de ondersteuningsvragen die uit alle activiteiten zijn voortgekomen en opgepakt.

**Figuur 7.** De verandertheorie van de Geldparade.



### 3.3.1 Kwantitatieve output: het aantal deelnemers

Tijdens de Geldparade zijn er rechtstreeks via de individuele en groepsactiviteiten 175 unieke buurtbewoners bereikt. Aanvullend zijn er ook nog 35 unieke deelnemers bereikt via berichten in appgroepen en voorlichting bij andere BuZz-activiteiten. We lichten deze aantallen hieronder toe.

Er is in totaal bij 158 adressen in de geselecteerde straat aangebeld. Tijdens de individuele en groepsactiviteiten zijn de aantallen deelnemers exact bijgehouden in het registratiesysteem van BuZz. In Tabel 4 volgt een verdeling van de aantal deelnemers per activiteit.

Tabel 4. De aantallen deelnemers per activiteit van de Geldparade 2025.

| Activiteit                                                                | Aantal deelnemers | Aantal unieke deelnemers |
|---------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------|
| <b>Individuele activiteiten</b>                                           |                   |                          |
| Deurgesprek                                                               | 67                | 67                       |
| Geldgesprek                                                               | 31                | 31                       |
| Totaal individuele activiteiten                                           | 192               | 122                      |
| <b>Groepsactiviteiten</b>                                                 |                   |                          |
| Soepshow 'Help, ik kan mijn boodschappen niet meer betalen. Wat nu?'      | 50                | 20                       |
| Soepshow 'Help, ik kan mijn energierekening niet meer betalen. Wat nu?'   | 30                | 3                        |
| Soepshow 'Help, mijn kind wordt 18! Wat nu?'                              | 30                | 5                        |
| Soepshow 'Help, ik heb (bijna) schulden! Wat nu?'                         | 45                | 3                        |
| Moneytalk 'Praten over geld'                                              | 18                | 1                        |
| Moneytalk 'Slim boodschappen doen'                                        | 10                | 1                        |
| Moneytalk 'Overzicht in administratie'                                    | 14                | 7                        |
| Moneytalk 'Geen geld, toch leuke dingen doen in de vakantie'              | 13                | 1                        |
| Moneytalks 'Waarom is hulp vragen zo moeilijk'                            | 8                 | 0                        |
| Moneytalk 'Schaamte en vertrouwen'                                        | 8                 | 0                        |
| Moneytalk 'Mensen ontmoeten'                                              | 10                | 0                        |
| Moneytalk 'Vaste lasten, reserveringsuitgaven en huishoudelijke uitgaven' | 25                | 4                        |
| Excursie naar Huis van de Buurt Vogelvlucht                               | 25                | 2                        |
| Excursie naar de Voedselbank                                              | 20                | 6                        |
| Totaal groepsactiviteiten                                                 | 306               | 53                       |
| <b>Totaal alle activiteiten</b>                                           | <b>498</b>        | <b>175</b>               |

Naast de deelnemers van alle activiteiten heeft BuZz ook intensief geflyerd (er zijn flyers bij ongeveer 350 verschillende adressen door de brievenbus gegaan), berichten rond gestuurd, en voorlichting gegeven op evenementen. Er is voorlichting gegeven tijdens andere activiteiten van BuZz, zoals taallessen en er zijn WhatsApp-berichten verstuurd in de verschillende appgroepen van BuZz. De appgroepen hebben een bereik van ongeveer 350 mensen. Met de werving via appgroepen en bij evenementen heeft de Geldparade nog, met zekerheid, 35 extra unieke deelnemers bereikt.

Het totale bereik van de Geldparade 2025 is daarmee **210 unieke deelnemers**.

### 3.3.2 Kwalitatieve output: de ondersteuningsvragen

Tijdens de Geldparade 2025 zijn verschillende ondersteuningsvragen naar voren gekomen van deelnemers aan activiteiten, 94 in totaal. De geregistreerde ondersteuningsvragen zijn de concrete problemen en zorgen die deelnemers ervaren wanneer het gaat om geld. Deze komen voornamelijk naar voren tijdens het voeren van de Geldpgespraken. Achter elke ondersteuningsvraag zit ook een verhaal van de bewoner: de context waarin ze wonen, wat de buurtbewoner al heeft geprobeerd en de onderliggende oorzaken waardoor het probleem is gestart. Door te kijken naar de ondersteuningsvragen wordt er een beeld gecreëerd van de output van de Geldparade. Het geeft invulling aan de aantallen van deelnemers die aanwezig waren bij de activiteiten van de Geldparade. De ondersteuningsvragen zijn de directe opbrengst van de Geldparade: niet alleen als opbrengst voor BuZz (informatie over de buurt en de buurtbewoner), maar ook wat de opbrengst voor de buurtbewoners zelf is geweest met, bijvoorbeeld, een koppeling aan een samenwerkingspartner. Tijdens de Geldparade van 2025 zijn er in totaal 94 ondersteuningsvragen opgehaald. Deze ondersteuningsvragen zijn onder te verdelen in de volgende thema's:

- Energiebesparing en woningonderhoud
- Toeslagen en regelingen
- Administratie en schulden
- Voedsel en boodschappen
- Fysieke en mentale gezondheid
- Kleding
- Nederlandse taal
- Overige ondersteuningsvragen

De ondersteuningsvragen zijn niet zuiver in te delen op deze thema's omdat het ene thema met het andere thema te maken kan hebben: een slechte gezondheid kan als oorzaak hebben dat de woning slecht onderhouden is. Er is geprobeerd de vragen zo passend mogelijk in te delen en toe te lichten aan de hand van de thema's.

De ondersteuningsvragen zijn allemaal opgepakt door het uitvoeringsteam van de Geldparade. Dit kan betekenen dat het uitvoeringsteam zelf zorgen en problemen hebben opgelost, door bijvoorbeeld mensen te helpen met brieven lezen en proefberekeningen voor de Voedselbank te maken. Ook kan het uitvoeringsteam begeleiden naar één van de samenwerkingspartners van de Geldparade. Dit doen ze, in eerste instantie, door bij de activiteiten van de Geldparade aan het vertrouwen en de motivatie van de deelnemer te werken. Vertrouwen en motivatie worden

opgebouwd door bijvoorbeeld te praten over de oorzaken van de problemen, informatie te verstrekken en laagdrempelig te introduceren bij externe organisaties en door deelnemers tijdens groepsactiviteiten vooral zelf te laten zien dat ze al veel kennis in huis hebben. Wanneer deelnemers bereid zijn om hulp te accepteren van derden, kunnen de ontwikkelmakelaars nog mee om een warme overdracht te faciliteren.

De ondersteuningsvragen zijn de kwalitatieve output van de Geldparade. Het is de invulling van de geldproblemen en -zorgen die de deelnemers van de Geldparade, buurtbewoners van Leiden Zuidwest, ervaren. Hieronder volgt een toelichting per thema over de ondersteuningsvragen, de acties van het uitvoeringsteam en de opvolging ervan.

### Energiebesparing en woningonderhoud

Van de 94 ondersteuningsvragen in 2025 gingen hadden er 16 te maken het thema energiebesparing en woningonderhoud. De ondersteuningsvragen binnen dit thema zijn in drie verschillende groepen te organiseren: **1)** Deelnemers kunnen de energierekening niet betalen omdat ze structureel te weinig geld hebben, terwijl de energierekening een redelijk prijs heeft. **2)** Deelnemers kunnen de energierekening niet betalen omdat de energierekening structureel onnodig hoog is door eigen inefficiënt verbruik. En **3)** deelnemers kunnen de energierekening niet betalen omdat de energierekening structureel onnodig hoog is door slecht of achterstallig onderhoud van de woning.

De eerste groep deelnemers worstelt met de energierekening omdat er structureel te weinig geld tot hun beschikking is. Deze mensen hebben al schulden bij andere organisaties of hebben informele schulden bij vrienden en/of familie. Zij kunnen simpelweg hun rekeningen niet betalen doordat er een tekort aan geld is, terwijl de energierekening geen ongewoon hoog bedrag heeft. Voor deze deelnemers heeft het uitvoeringsteam financiële begeleiding ingeschakeld via het Sociaal Wijkteam en Schuldhulpmaatje, en administratieve ondersteuning georganiseerd via Humanitas. Hierdoor zouden ze weer overzicht moeten krijgen over hun financiële inkomsten en uitgaven, zou er weer rust komen in de financiële situatie van de bewoner, waardoor er de mogelijkheid wordt gecreëerd voor de bewoner om acties te ondernemen, zoals bijvoorbeeld het aanvragen van toeslagen.

De tweede groep deelnemers kan de energierekening niet betalen, terwijl deze rekening met bepaalde maatregelen al omlaag kan worden gebracht. Dat kan bijvoorbeeld door gedrag aan te passen en bewuster om te gaan met energie of door eenvoudige energiebesparende maatregelen te treffen. Hiervoor heeft het uitvoeringsteam tips gegeven over hoe je energie kan besparen door, bijvoorbeeld, de thermostaat wat lager te zetten en hebben ze de hulp ingeschakeld van de Energiefixers071. Zij zijn aanwezig geweest bij een van de Soepshows en hebben daar gratis huisbezoeken aangekondigd, daar is veel gebruik van gemaakt door buurtbewoners. Daarnaast heeft het uitvoeringsteam ook deelnemers begeleidt naar de Energiefixers071. De Energiefixers071 komen langs bij de buurtbewoner om eenvoudige energiebesparende maatregelen te treffen in de woning, zoals radiatorfolie en tochtstrips. Verder heeft het uitvoeringsteam ook geholpen met het aanvragen van verduurzamende materialen voor de woning via het Maatwerkbudget van de Gemeente Leiden.

De laatste groep deelnemers kan de energierekening niet betalen doordat deze hoog is door achterstallig onderhoud aan de woning. Zeven van de 16 ondersteuningsvragen hadden direct verband met achterstallig onderhoud van de woning, waardoor er problemen optraden met gezondheid en hoge energierekeningen. Voorbeelden hiervan waren gebrekkige isolatie van de

woning, een defecte verwarming of lekkage en verouderde Cv-installaties. Samen met de buurtbewoner heeft het uitvoeringsteam onderhoudswerkzaamheden aangevraagd bij de woningcorporaties. Wanneer het contact tussen bewoner en woningbouwcorporatie moeizaam verliep, bemiddelde het uitvoeringsteam. De meeste acties van het uitvoeringsteam hebben gezeten in de bemiddeling tussen de deelnemer en de corporatie. Verder zijn er ook hier aanvragen gedaan bij het Maatwerkbudget om, bijvoorbeeld, isolatie te verbeteren in de woning.

### Toeslagen en regelingen

Het thema toeslagen en regelingen is een breed thema. Van de 94 ondersteuningsvragen waren 14 ondersteuningsvragen die te maken hadden met het verkrijgen van toeslagen en regelingen om basisvoorzieningen aan te schaffen of om financiële ondersteuning te krijgen vanuit de gemeente of het Rijk.

De eerste groep bewoners waar toeslagen en regelingen voor werden aangevraagd betreft een groep die te kort geld had om basisvoorzieningen aan te schaffen in huis. Denk hierbij aan een wasmachine, een laptop, vervoer, of sportactiviteiten. De onderliggende redenen hiervan waren bijvoorbeeld een te hoge energierekening, geen overzicht over de inkomsten en uitgaven, het niet op de hoogte zijn van de financiële ondersteuningsopties vanuit de gemeente of schulden. Het uitvoeringsteam heeft samen met deze bewoners aanvragen ingediend voor bestaande regelingen: het Maatwerkbudget om basisvoorzieningen zoals een wasmachine aan te schaffen (Gemeente Leiden en Sociaal Wijkteam), Leidse Laptops om een laptop aan te schaffen voor het onderwijs van de kinderen (Stichting Allemaal Digitaal) en het Volwassenfonds om sportactiviteiten te bekostigen (Gemeente Leiden). Vaak hielp het de bewoners ook al als het uitvoeringsteam ondersteunde bij een ander onderwerp, zoals de hoge energierekening of boodschappen, om lucht en ruimte te creëren. Dit gaf meer ruimte om zaken als basisvoorzieningen en toeslagen op te pakken.

De tweede groep bewoners had vragen of problemen met het aanvragen van landelijke regelingen en toeslagen, zoals huur- en zorgtoeslag, de Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo) en pensioenen. Veel bewoners waren niet op de hoogte van hun recht op ontvangst van deze toeslagen, waren te verward in de moeilijke taal van de Wmo of hadden een pensioen in het buitenland opgebouwd waar ze nu niet meer bij konden. Voor deze buurtbewoners heeft het uitvoeringsteam de hulp van Schuldhulpmaatje en het Sociaal Wijkteam ingezet om inzicht te geven in inkomsten, uitgaven en de hoogte van toeslagen, en om uitleg te verzorgen over de eigen bijdrage van de Wmo. Verder heeft het uitvoeringsteam ook bewoners bemiddeld naar de Stadsbank en heeft het uitvoeringsteam ook de bewoners in de BOP geholpen met het aanvragen en berekenen van toeslagen.

### Administratie en schulden

Hoewel het een overkoepelend thema betreft, zijn administratie en schulden ook apart genomen als een los thema. Van de 94 ondersteuningsvragen gingen er 12 vragen specifiek over deze thema's. Een aantal deelnemers van de Geldparade gaven aan zelf al (grote) schulden te hebben. Wat de oorzaak van deze schulden betreft, is niet geregistreerd. Andere deelnemers hadden schulden of geldproblemen door onoverzichtelijke of lastige financiële administratie: brieven werden niet opengemaakt door angst voor de inhoud of omdat de taal onbegrijpelijk zou zijn, er was geen overzicht in de vaste lasten en andere uitgaven, of omdat er conflict is met overheidsinstanties. Het uitvoeringsteam heeft hen doorverwezen naar Schuldhulpmaatje, het Sociaal Wijkteam en de Stadsbank voor begeleiding bij het aflossen van schulden en het ordenen

van de financiële administratie. Zelf heeft het uitvoeringsteam hulp geboden bij het ordenen, openen en lezen van brieven of hebben ze bemiddeld tussen de deelnemer en de overheidsinstantie.

### Voedsel en boodschappen

Binnen het thema voedsel en boodschappen kwamen 23 van de 94 ondersteuningsvragen naar voren. In alle gevallen hadden de deelnemers te weinig geld om (fatsoenlijk) boodschappen te kunnen doen. Vaak zijn de laatste weken van de maand erg financieel krap waardoor er weinig tot geen eten meer op tafel kan staan. Bij een aantal gevallen zijn de oorzaken genoteerd van het geldtekort. Deze hadden voornamelijk te maken met hoge energie- en verzekeringsrekeningen, informele schulden en verslaving. Echter is in veel gevallen geen oorzaak genoteerd van de geldproblemen.

Het uitvoeringsteam heeft in nagenoeg alle gevallen boodschappenbonnen verstrekt die aangeleverd werden vanuit een samenwerkingspartner. Deze bonnen waren om de acute problematiek op korte termijn op te lossen, ofwel zodat er eten op tafel kon staan. Vervolghandelingen waren proefberekeningen maken voor de Voedselbank en aanmelding bij de Voedselbank, maar ook doorverwijzing naar het Sociaal Wijkteam om de onderliggende oorzaken van de geldproblemen op te lossen. In enkele gevallen is de aanmelding bij de Voedselbank afgewezen in verband met de status van de deelnemer of doordat het inkomen te hoog bleek te zijn (echter waren er nog steeds geldproblemen door informele schulden). Voor deze deelnemers is een verwijzing naar en aanmelding bij Diaconaal Centrum De Bakkerij (modern kerkelijk centrum voor hulpverlening aan mensen in nood) gedaan.<sup>62</sup>

### Fysieke en mentale gezondheid

Bij 9 van de 94 kwamen fysieke en mentale gezondheid specifiek naar voren als thema binnen de ondersteuningsvragen. Specifiek hadden deelnemers last van eenzaamheid. Bij deze bewoners speelde vaak een combinatie van factoren mee, zoals beperkte mobiliteit, verslavingen, chronische ziekte of angst. Deze problemen hadden verder ook vaak effect op andere probleemthema's, zoals administratie en schulden, maar ook toeslagen en regelingen. De deelnemers hebben een klein of geen netwerk op wie ze terug kunnen vallen of hulp aan kunnen vragen. Daardoor ontstaan er problemen op andere fronten die vaak ook financieel zijn. Daarbij zorgen chronische ziekte of verslaving voor hoge kosten bij mensen die al weinig inkomen hebben, waardoor er problemen kunnen bestaan met het kopen van boodschappen of het betalen van de energierekening.

Het uitvoeringsteam heeft op meerdere fronten gehandeld. Via een ambulant begeleider is voor een bewoner met loopproblemen een rollator aangeschaft, en vanuit Stichting BuZz zijn gesprekken gevoerd over psychische en fysieke gezondheid. Daarnaast heeft het team bewoners actief betrokken bij activiteiten in de BOP en deze ontmoetingsplek, inclusief gratis koffie, thee en soep, opengesteld voor iedereen. Verder heeft het uitvoeringsteam hen doorverwezen naar het Zelfregiecentrum bij de BOP, waar lotgenoten elkaar ontmoeten. Ook zijn mensen doorverwezen naar de gezondheidsinloop in de BOP, waar vragen over geestelijke en lichamelijke gezondheid beantwoord worden door ontwikkelmakelaars en een diëtiste.

---

<sup>62</sup> Diaconaal Centrum De Bakkerij. <https://www.debakkerijleiden.nl/ons-werk/>

Buurtbewoners kunnen wekelijks, zonder afspraak tijdens de inloop op woensdagmiddag hun bloeddruk en suikerwaarde laten meten door de diëtiste.

### **Geen geld voor kleding**

Binnen het thema kleding kwamen 11 ondersteuningsvragen naar voren. Deelnemers konden geen kleding voor zichzelf of voor de kinderen kopen. Dit had als gevolg dat de kinderen op school werden buitengesloten en gepest. Het uitvoeringsteam heeft de deelnemers verwezen naar de Weggeefwinkel van Incluzio Leiden waar gratis kleding wordt weggegeven, er zijn kledingpakketten aangevraagd bij Clothing4U en R&A Mode, en het Maatwerkbudget van de Gemeente Leiden is ingezet voor de aanschaf van kleding.

### **Nederlandse taal**

Binnen het thema Nederlandse taal kwamen 4 van de 94 ondersteuningsvragen naar voren. Hoewel dit een laag aantal betreft, zijn de beperkte taalvaardigheden in veel gevallen ook de oorzaak van problemen bij andere thema's, zoals administratie of woningonderhoud. De centrale vraag was een gebrek aan kennis over de mogelijkheden voor taalontwikkeling. Het uitvoeringsteam heeft bewoners gewezen op en aangemeld bij taalaanbieders zoals Ekklesia Taalgroep Leiden, Gilde SamenSprak Leiden en NLtraining, doorverwezen naar het taalcafé van BplusC voor laagdrempelig oefenen, en de mogelijkheid geboden om deel te nemen aan taalactiviteiten van Stichting BuZz. Eén bewoner gaf aan dat de taalbarrière het vinden van een baan belemmerde. Voor deze persoon is een afspraak gemaakt met re-integratiebedrijf DZB Leiden.

### **Overige ondersteuningsvragen**

Afsluitend, zijn er 5 ondersteuningsvragen geweest die niet zozeer zijn in te delen op een van de thema's. Zo zijn er een aantal deelnemers geweest die graag vrijwilligerswerk wilden oppakken om wat te betekenen voor de buurt en om wat meer in contact te komen met andere mensen. Zij zijn doorverwezen naar Energiefixers071 of zijn zelf bij BuZz aan de slag gegaan. Verder was er een ondersteuningsvraag voor het opruimen en fatsoeneren van iemands tuin, omdat de deelnemer dit zelf niet meer kon. Hier is de hulp van HipHelpt bij ingeschakeld. Zij verzorgen koppelingen tussen buurtbewoners die een klus voor elkaar zouden willen oppakken. Er was ook een ondersteuningsvraag voor het oppakken van pianoles voor het kind van een deelnemer. De deelnemer is door BuZz gekoppeld aan een Cultuurcoach.

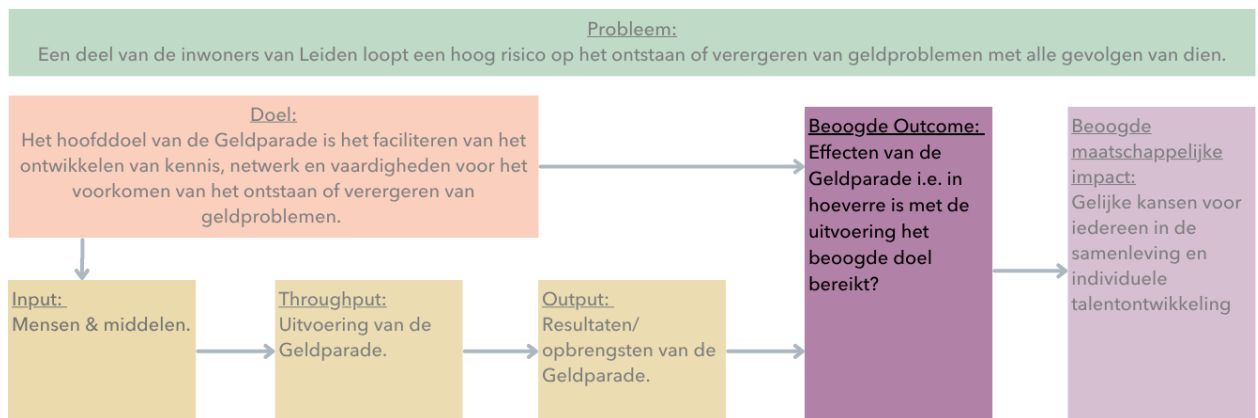


# Effecten van de Geldparade

*In dit hoofdstuk gaan we in op de kwantitatieve en kwalitatieve effecten van de Geldparade. Dit doen we aan de hand van de outcome van de verandertheorie. Voor de kwantitatieve berekening van de effecten van de Geldparade gebruiken we de Impactkaart van Sociaal Werk Werkt!. Daarna gaan we in op de werkende mechanismen van de Geldparade die invulling geven aan hoe de Geldparade bij de kwantitatieve baten is gekomen. Dit geeft een verdiepend inzicht in de werking van de middelen die in de Geldparade 2025 zijn gestopt.*

## 4.1 Outcome

Met de outcome van de Geldparade gaan we in op welke effecten er zijn bereikt met de Geldparade en in hoeverre het doel van de Geldparade hiermee bereikt is (Figuur 8). Dit doen we op kwalitatieve en kwantitatieve wijze.

**Figuur 8.** De verandertheorie van de Geldparade.

#### 4.1.1 Kwantitatieve outcome: effect van de Geldparade

De kwantitatieve analyse van de effecten van de Geldparade maken we aan de hand van de Impactkaart<sup>63</sup>, ontwikkeld door Sociaal Werk Werkt!. De Impactkaart geeft in één oogopslag het maatschappelijk rendement van een sociaal werk project aan uitgedrukt in financieel rendement. Oftewel hoeveel levert elke euro die aan de uitvoering van de Geldparade is besteed op aan besparing voor de maatschappij omdat vroegtijdig ondersteuning is geboden bij geldproblemen en of geldproblemen zijn voorkomen. We zullen eerst kort toelichten hoe de Impactkaart werkt om vervolgens de impact van de Geldparade toe te lichten.

##### Wat is de Impactkaart?

De Impactkaart is een rekentool ontwikkeld door Sociaal Werk Werkt!. Het model is een asymmetrische invulling van kosten en baten en is ontwikkeld aan de hand van interviews met sociaalwerkorganisaties. De tool werkt met een referentiestudie en werkt stapsgewijs als volgt:

- 1) **Type project en looptijd:** er zijn vijf verschillende thema's waar projecten voor gemaakt zijn waaruit je kan kiezen voor het maken van de Impactkaart: jongerenwerk, ouderen eenzaamheid, sociaal arrangeren voor ouderen, schuldenproblematiek en participatie. De Geldparade is natuurlijk ontworpen als interventie voor schuldenproblematiek. Vervolgens wordt de looptijd van het project ingevuld. Voor de Geldparade 2025 is 1 jaar (of minder) ingevuld, gezien we alleen naar de uitvoering van 2025 willen kijken.
- 2) **Bereik en kosten:** het aantal unieke deelnemers aan alle activiteiten wordt ingevuld en vijf verschillende soorten kosten: personeelskosten sociaalwerk-professionals, overige personeelskosten, vrijwilligerskosten, overhead en overige kosten. De kosten worden later toegelicht.
- 3) **Vergelijking met referentiestudie:** dit is het hart van het model. Per projectthema is er een wetenschappelijke referentiestudie geselecteerd. Uit die referentiestudie zijn input- en output-benchmarks gehaald. Voor de volwassen-schuldhelpverlening is de studie 'Amsterdam: Vroeg eropaf'<sup>64</sup> gebruikt als referentiestudie. Deze studie kent veel

<sup>63</sup> Sociaal Werk Werkt! (n.d.). Maak je eigen Impactkaart. <https://www.sociaalwerk-werkt.nl/maak-je-eigen-impactkaart>

<sup>64</sup> Panteia (2014). Vroeg eropaf: Businesscase vroegsignalering en preventie van schulden.

raakvlakken met de aanpak van de Geldparade. Hoe explicieter de vergelijking met de referentiestudie, hoe steviger de onderbouwing is. Ten behoeve van het invullen van de Impactkaart hebben wij de conclusie getrokken dat de aanpak van de Geldparade vergelijkbaar, dan wel effectiever is dan die van de referentiestudie. Hier gaan we uitgebreid op in in hoofdstuk [4.1.2. 'Werkende mechanismen: wat maakt dat de Geldparade werkt?'](#) Op basis van die keuze rekent het model met gelijke of 10% hogere effecten.

De Impactkaart kent echter verschillende tekortkomingen. De baten worden nooit feitelijk in het eigen project gemeten maar zijn altijd inschattingen op basis van literatuur, waardoor de tool eerder een onderbouwd vermoeden dan een bewijs oplevert. De correctie voor verschillen in werkwijze is bovendien grofmazig: slechts  $\pm 10\%$  in drie stappen, waardoor de effecten van projecten die sterk afwijken van de referentiestudie minder goed worden gevangen. Voor de Geldparade is onze onderbouwde visie dat er genoeg overeenkomsten zijn met de referentiestudie en dat de Geldparade aantoonbaar effectiever kan zijn. Verder komen de gebruikte kengetallen uit uiteenlopende bronnen met verschillende jaargangen en contexten wat consistentie lastig maakt. Ondanks deze beperkingen is de Impactkaart wel degelijk nuttig. Het biedt sociaalwerkorganisaties een laagdrempelige manier om naast een buikgevoel en praktijkervaring ook concrete, op literatuur gebaseerde cijfers in het gesprek over impact te brengen. Mits gebruikt als startpunt voor nuance en dialoog en niet als definitieve rekenmachine vormt de tool daarmee een waardevolle aanvulling op het zichtbaar maken van wat sociaal werk, en daarmee de Geldparade, oplevert.

#### Referentiestudie "Vroeg eropaf"

De referentie studie voor de Impactkaart betreft het onderzoek "Vroeg eropaf: Businesscase vroegsignalering en preventie van schulden".<sup>65</sup> Sociaal Werk Werkt! communiceert het volgende over de referentiestudie naar de gebruikers van de Impactkaart: "In de referentiestudie ontvangt de maatschappelijke dienstverlening via de woningbouwcorporatie automatisch een melding bij twee maanden huurachterstand. Een maatschappelijk werker en schuldhulpverlener leggen contact met de bewoner voor een bezoek. Ze maken een probleemdiagnose en plan van aanpak, met zo nodig overdracht naar een andere hulpverlener. Voor een casus staat gemiddeld 10 uur voor een traject van maximaal 28 dagen. Voor 27% van de cliënten verbetert de situatie. Voor 17% vermindert het aantal escalaties en 10% heeft minder lang een bijstandsuitkering nodig (gedurende gemiddeld vier maanden)."<sup>66</sup>

#### Kostencategorieën van de Impactkaart

We hebben de Impactkaart ingevuld met informatie verstrekt door Stichting BuZz met betrekking tot de uitgaven van de Geldparade in 2025. Gezien de Impactkaart een gelimiteerd aantal kosten kent, hebben we de kosten van de Geldparade naar de typen kosten van de Impactkaart geordend. Het resultaat hiervan is te zien in Tabel 5. De Impactkaart kent de volgende kostencategorieën:

- **Personeelskosten van sociaal-werkprofessionals:** dit zijn de totale brutoloonkosten van de professionals.

<sup>65</sup> Panteia (2014). Vroeg eropaf: Businesscase vroegsignalering en preventie van schulden.

<sup>66</sup> Sociaal Werk Werkt! (n.d.). Maak je eigen Impactkaart. <https://www.sociaalwerk-werkt.nl/maak-je-eigen-impactkaart>

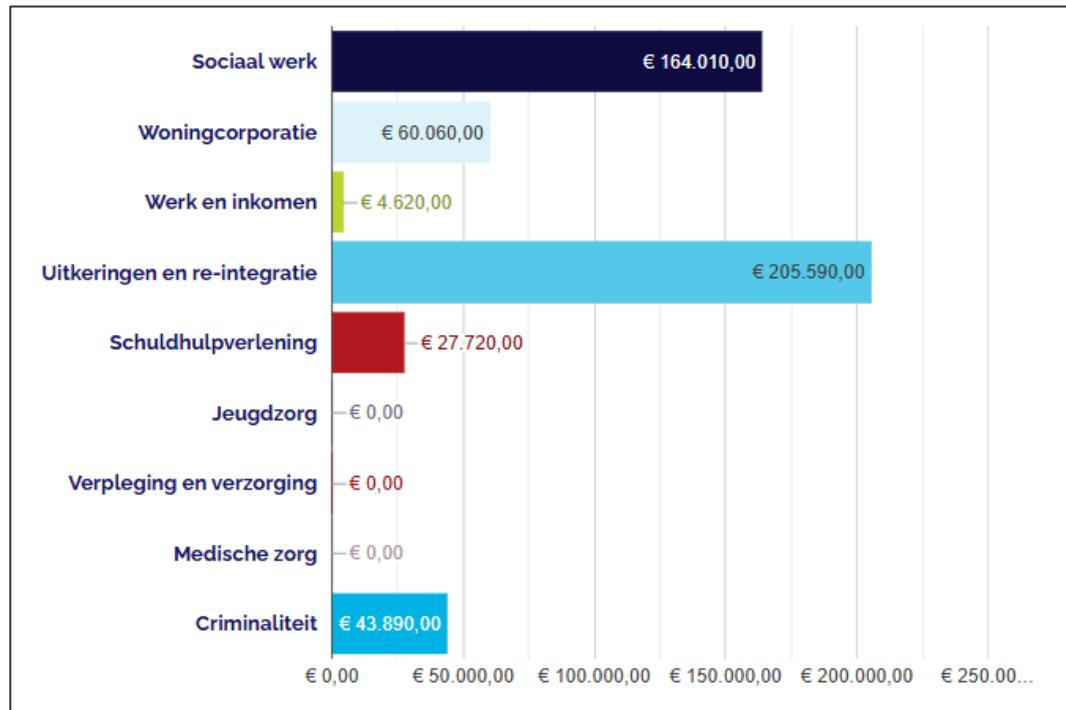
- **Overige personeelskosten:** denk aan onkosten, kosten voor ondersteunende medewerkers die worden ingezet voor het project of trainingskosten voor professionals.
- **Kosten vrijwilligers:** denk aan onkosten of trainingskosten voor vrijwilligers.
- **Overheadkosten:** denk aan huisvesting, ondersteunend personeel en andere kosten die de organisatie maakt die (deels) ten goede komen aan het project.
- **Overige kosten:** denk aan kosten voor promotie en bijeenkomsten en andere kosten die zonder het project niet waren gemaakt.

| Kosten BuZz                                                  | Impactkaartkosten                          |
|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Projectleiding                                               | Overige personeelskosten                   |
| Inzet ontwikkelmakelaar BuZz                                 | Personeelskosten sociaal-werkprofessionals |
| Ondersteuning, administratie, registratie door BuZz          | Overheadkosten                             |
| Inzet werkervaringsplek mbo-4                                | Personeelskosten sociaal-werkprofessionals |
| Begeleiding en studie werkervaringsplek                      | Overige personeelskosten                   |
| Communicatie deelnemers, partners betrekken, expertise delen | Overige kosten                             |
| 4 Soepshows en excursies                                     | Overige kosten                             |
| Ontwikkelruimte                                              | Overige kosten                             |
| Boodschappenbonnen deelnemers                                | Overige kosten                             |
| Overbruggingstraject begeleiding Voedselbank                 | Overige kosten                             |
| Tegemoetkoming vrijwilligers                                 | Kosten vrijwilligers                       |
| Aanpassen database BuZz                                      | Overheadkosten                             |
| Inzet partners                                               | Overheadkosten                             |

Tabel 5. Kosten categorisering van de Geldparade 2025.

## Kwantitatieve baten van de Geldparade

Wanneer alle gegevens zijn ingevuld, levert dat de volgende resultaten op voor de Geldparade. Als eerste de rendementsfactor. Deze bedraagt 2,3 wat vertaalt naar: het investeren van €1,- in de Geldparade rendeert €2,30. Dat is dus een €1,30 "winst" voor de maatschappij. Dit rendement kan worden onderverdeeld in besparingen op de categorieën die zijn te zien zijn in Figuur 9.



**Figuur 9.** Maatschappelijke besparingen van de uitvoering van de Geldparade 2025 per domein.

De besparingen zijn op verschillende vlakken:

- **Uitkeringen en re-integratie (€205.590,-)** vormt verreweg de grootste batenpost. Dit weerspiegelt de verwachte besparing doordat een deel van de deelnemers, dankzij de ondersteuning van de Geldparade, (sneller) uitstroomt uit een uitkering of minder lang een beroep doet op re-integratietrajecten. Dit is consistent met de bredere aanpak van de Geldparade: door financiële zelfredzaamheid te versterken en mensen te activeren, wordt arbeidsparticipatie bevorderd.
- **Sociaal werk (€164.010,-)** is de op een na grootste post. Dit betreft de besparing op toekomstige inzet van sociaalwerkprofessionals doordat problemen vroegtijdig worden aangepakt en verdere escalatie wordt voorkomen. De preventieve werking van de Geldparade is hier direct zichtbaar: vroeg ingrijpen vermindert de behoefte aan intensievere en duurdere begeleiding later.
- **Woningcorporaties (€60.060,-)** weerspiegelen de besparing op huisuitzettingen en de bijbehorende kosten voor corporaties en opvang. Dit sluit direct aan bij de samenwerking van de Geldparade met Ons Doel, Portaal en De Sleutels.
- **Criminaliteit (€43.890,-)** is de volgende substantiële post. Geldproblemen en schulden worden in de literatuur geassocieerd met een verhoogd risico op crimineel gedrag, door vroegtijdige ondersteuning wordt dit risico gereduceerd, wat zich vertaalt in besparingen op politie, justitie en detentie.
- **Schuldhulpverlening (€27.720,-)** toont de besparing op formele schuldhulpverleningstrajecten doordat de Geldparade een deel van de problematiek

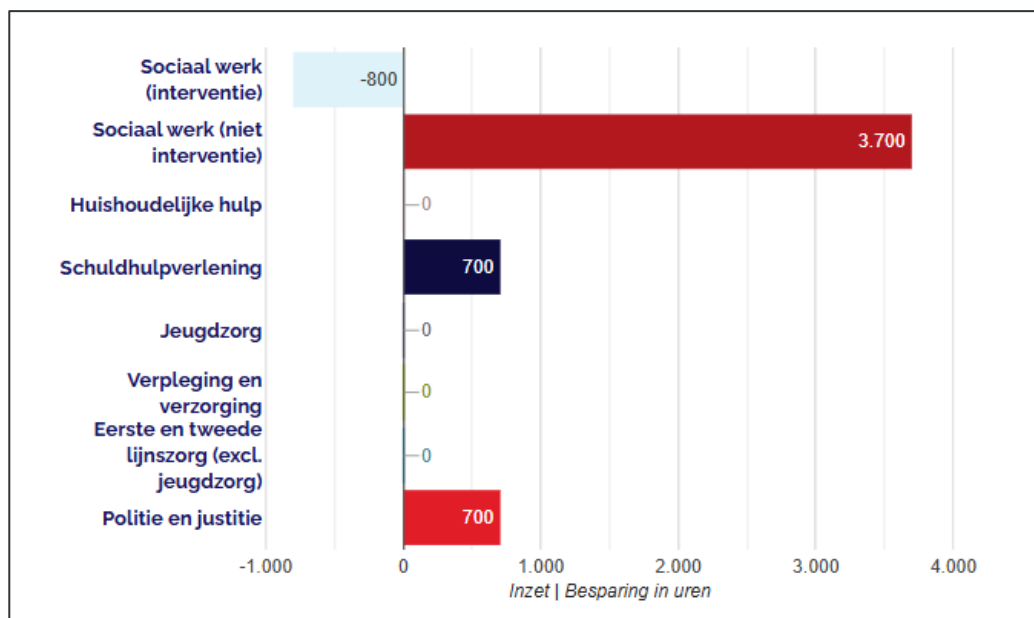
voorkomt of vroegtijdig oplost, waardoor minder mensen instromen in duurdere schuldsaneringstrajecten.

- De posten **Jeugdzorg, Verpleging en verzorging en Medische zorg** staan op €0,-. Dit is een beperking van het gehanteerde model: de Impactkaart rekent voor de categorie schuldhulpverlening niet met baten op deze terreinen, ook al zijn er in de praktijk, gezien de samenhang tussen geldproblemen en gezondheid zoals beschreven in het kenniskader, wel degelijk indirecte effecten te verwachten. Dit is een onderschatting van de werkelijke baten.

Verder treedt er ook een substitutie-effect op de arbeidsmarkt: hoeveel uren professionele inzet worden bespaard of juist ingezet als gevolg van de Geldparade. De geschatte uitkomst hiervan is te zien in Figuur 10.

De substituties zijn als volgt:

- **Sociaal werk – interventie (-800 uur)** betreft de geschatte uren die de Geldparade zelf inzet volgens de Impactkaart: dit zijn de kosten in termen van professionele arbeid die de interventie vraagt.
- **Sociaal werk – niet-interventie (+3.700 uur)** is de grootste batenpost: dit zijn de uren sociaalwerk die elders worden bespaard doordat de Geldparade problemen voorkomt of vroegtijdig oplost. Anders gezegd: zonder de Geldparade zouden andere sociaalwerkprofessionals naar schatting 3.700 uur extra hebben moeten inzetten op dezelfde problematiek. Het positieve saldo van 2.900 uur laat zien dat de Geldparade per saldo een aanzienlijke ontlasting betekent voor het bredere sociaalwerkdomein.
- **Schuldhulpverlening (+700 uur)** en **Politie en justitie (+700 uur)** tonen vergelijkbare substitutie-effecten: door de vroege aanpak van de Geldparade worden in beide sectoren naar schatting 700 uur aan professionele inzet bespaard.



**Figuur 10.** De substitutie-effecten op de arbeidsmarkt n.a.v. de uitvoering van de Geldparade 2025.

Samen geven de twee grafieken een helder beeld van de maatschappelijke meerwaarde van de Geldparade. De rendementsfactor van 2,3 (elke geïnvesteerde euro levert €2,30 op) wordt gedragen door besparingen die breed zijn verspreid over meerdere maatschappelijke domeinen. De grootste baten liggen bij uitkeringen en re-integratie en bij de vervanging van duurdere sociaalwerkinzet, wat de preventieve en activerende kern van de Geldparade bevestigt. Tegelijkertijd geldt, zoals eerder beschreven, dat de Impactkaart een onderbouwd vermoeden oplevert en geen bewijs: de werkelijke baten zijn vermoedelijk hoger, omdat een aantal relevante domeinen, waaronder gezondheid, buiten de berekening vallen. Hieronder gaan we verder en dieper in op waarom de baten optreden.

#### 4.1.2 **Werkende mechanismen: wat maakt dat de Geldparade werkt?**

In deze paragraaf gaan we aan de hand van de beschikbare onderzoeksliteratuur in op de Geldparade en de werking van de aanpak. Wat maakt dat de Geldparade werkt? En welke elementen in de aanpak van de Geldparade zijn daarvoor verantwoordelijk?

De kwalitatieve outcome van de Geldparade omschrijven we aan de hand een literatuur gestuurde effectenomschrijving. Dit doen we door middel van het identificeren van de werkende mechanismen die uit de literatuur rondom schuldhulpverlening blijken en werkende mechanismen die wij zelf hebben geïdentificeerd tijdens het onderzoek. Deze koppelen we aan de aspecten van de Geldparade.

##### **Blijvende aanwezigheid in de wijk**

Een terugkerend inzicht in de literatuur over schuldhulpverlening is dat eenmalige hulp voor een substantieel deel van de doelgroep onvoldoende blijkt. Onderzoek wijst erop dat een aanzienlijk deel van de mensen die eerder schuldhulpverlening hebben ontvangen, opnieuw in de problemen komt wanneer de ondersteuning afloopt.<sup>67</sup> Dit suggereert dat duurzame ondersteuning voor deze groep noodzakelijk is. Dit sluit aan bij de bredere kennis over het denk- en doenvermogen: zelfs wanneer mensen tijdelijk overzicht krijgen over hun situatie, kunnen *life events* of terugkerende stressfactoren het doenvermogen opnieuw ondermijnen. Daarbij zijn (financiële) kennis en vaardigheden en een netwerk niet van de een op de andere dag opgebouwd. Een blijvend aanspreekpunt, een plek of persoon waar mensen ook na afloop van een reeks activiteiten, in dit geval de Geldparade, terecht kunnen, blijkt dan van grote waarde. Uit onderzoek naar de Vroeg Eropaf-aanpak blijkt dat medewerkers die beschikbaar blijven voor nieuwe vragen of problemen bij deelnemers bijdragen aan een gevoel van vertrouwen in de toekomst.<sup>68</sup> Dit blijkt ook eveneens uit de waardering voor vrijwilligers, in tegenstelling tot formele schuldhulpverleners, in de schuldhulpverlening, die na afloop van een formeel traject vaak nog in contact blijven met de deelnemer.<sup>69</sup> Vergelijkbare inzichten komen naar voren uit onderzoek naar spaarkringen: deelnemers ervoeren de groep niet alleen als een gezellige ontmoetingsplek, maar ook als klankbord en ondersteunend sociaal netwerk, waarbij leden bij elkaars leven betrokken raakten en voor elkaar klaarstonden in moeilijke tijden.<sup>70</sup>

De Buurt Ontmoetingsplek (BOP) van Stichting BuZz vervult deze functie van blijvend aanspreekpunt voor deelnemers aan de Geldparade. De BOP is niet alleen de uitvalsbasis van

<sup>67</sup> Gemeente Arnhem (2018). Evaluatie vroegsignalering Vroeg Eropaf; Odekerken & Van Bunt (2024). Drie verkenningen voor het optimaliseren van de Vroeg Eropaf-aanpak in Amsterdam.

<sup>68</sup> Odekerken & van Bunt (2024). Drie verkenningen voor het optimaliseren van de Vroeg Eropaf-aanpak in Amsterdam.

<sup>69</sup> ZonMw (2020). Effectiviteit van vrijwilligers in de schuldhulpverlening.

<sup>70</sup> Movisie (2021). Theoriegestuurde effectevaluatie spaarkringen Cash2Grow.

de Geldparade, maar ook de fysieke plek in de buurt waar bewoners laagdrempelig kunnen binnenlopen voor een kop koffie, een gesprek of een concrete vraag. Dit sluit aan bij wat de literatuur beschrijft als de waarde van de fysieke aanwezigheid en de presentatie van Stichting BuZz in de wijk: een vaste uitvalsbasis in de directe leefomgeving, gecombineerd met zichtbare aanwezigheid van medewerkers op straat, verstrekt het gevoel bij bewoners dat ondersteuning nabij en toegankelijk is.<sup>71</sup> De drempel om contact te zoeken daalt wanneer de plek en de gezichten vertrouwd zijn. Daarbij maakt het het makkelijk om ook familie, vrienden of burens mee te nemen naar BuZz om kennis te maken met de ondersteuningsmogelijkheden. De BOP maakt dit structureel mogelijk: de ontwikkelmakelaars van BuZz zijn regelmatig aanwezig en bewoners die tijdens de Geldparade in contact zijn gekomen met BuZz weten de weg naar de BOP te vinden. Zo wordt het contact dat tijdens de Geldparade is ontstaan niet abrupt afgesloten, maar voortgezet in een laagdrempelige en informele setting, waar de bewoners maar al te graag gebruik van maken. Dit is van belang omdat juist het ontbreken van een dergelijk netwerk ertoe kan leiden dat mensen bij nieuwe problemen opnieuw vastlopen zonder dat zij tijdig hulp zoeken.

De concentratie van de Geldparade rondom de BOP heeft daarmee een strategische meerwaarde die verder reikt dan de doorlooptijd van de Geldparade zelf. De BOP fungeert als een herkenbaar, neutraal en vooral positief ankerpunt in de wijk daardoor het bereik en de impact van de Geldparade niet beperkt blijft tot de weken van de actieve uitvoering.

### **Communicatie: positiviteit en laagdrempeligheid**

Een effectieve manier van communiceren is een van de meest bepalende factoren voor het succes van outreachende hulpverlening. De doelgroep van de Geldparade heeft vaak eerder negatieve ervaringen gehad met (overheids-)instanties en hulpverleners, wat drempels opwerpt om opnieuw hulp te zoeken of te accepteren. Er is een wantrouwen ontstaan richting de overheid of formele instanties die de doelgroep uit de problemen zou moeten helpen, zoals [hoofdstuk 2.3 'Gevolgen van Geldproblemen'](#) heeft laten zien. De manier waarop het eerste contact wordt gelegd en onderhouden is daardoor bepalend voor het vertrouwen van mensen en of mensen bereikt worden en of zij openstaan voor ondersteuning.

Een eerste element is de uitstraling en het voorkomen van de uitvoerders van de Geldparade zelf. Onderzoek naar de Vroeg Eropaf-aanpak laat zien dat medewerkers een hoog slagingspercentage hebben in het aanspreken van bewoners, wat deels wordt verklaard door hun niet bedreigende positie en voorkomen als hulpverleners.<sup>72</sup> Zij doen dit door open in een gesprek te staan, geen oordelende houding te hebben, mensen in hun waarde te laten en oprecht te luisteren.<sup>73</sup> Hetzelfde kwam naar voren in het onderzoek naar de effectiviteit van de inzet van vrijwilligers in de schuldhulpverlening.<sup>74</sup> Zij staan bewust los van de instantie die hulp aanbiedt. De uitvoerders van de Geldparade sluiten hier bewust op aan: zij presenteren zich nadrukkelijk niet als vertegenwoordigers van de gemeente of de schuldhulpverlening, maar als buurtbetrokken professionals die er zijn om te luisteren. De uitvoerders proberen daarbij meerdere invalshoeken te gebruiken bij het aanspreken: zij gaan open het gesprek in en beginnen niet over schulden maar over praktische hulpmiddelen, zoals regelingen en administratieve ondersteuning, of de leuke activiteiten die BuZz organiseert voor iedereen in de

<sup>71</sup> LPBL (2013). MKBA 'Eropaf Team' Buurten met Uitzicht: Capelle aan den IJssel; Ter Avest (2016). Betekenisvolle ontmoetingsplekken zijn belangrijker dan ooit.

<sup>72</sup> Gemeente Arnhem (2018). Evaluatie vroegsignalering Vroeg Eropaf.

<sup>73</sup> Van de Bunt et al. (2023). Vroeg eropaf-aanpak binnen de gemeente Amsterdam.

<sup>74</sup> ZonMw (2020). Effectiviteit van vrijwilligers in de schuldhulpverlening.

wijk. Het gesprek gaat daarmee over oplossing en niet over problemen wat de effectiviteit van de aanpak doet toenemen.<sup>75</sup>

Nauw verbonden hiermee is de positieve insteek die de Geldparade bij alle activiteiten hanteert. Elk Geldgesprek start met wat er al goed gaat op financieel gebied, voordat eventuele zorgen of problemen worden besproken. Bij de Moneytalks wordt er ingezet op eigen ervaringen die goed verlopen en worden tips van buurtbewoners onderling uitgewisseld. De Soepshows zijn een talkshow met een positieve insteek waar er ook altijd ruimte blijft voor onderling sociaal contact, een informele sfeer en natuurlijk het uitserveren van de soep. Literatuur laat zien dat een positieve benadering gericht op kansen en mogelijkheden cruciaal is voor het versterken van het vertrouwen en de motivatie van mensen, en dat positieve sociale steun vanuit de omgeving of de groep daarbij van groter invloed is.<sup>76</sup> Dit vergroot het geloof in het eigen kunnen van de buurtbewoners.

Een derde element betreft de laagdrempeligheid en zichtbaarheid van de aanpak, ook voor mensen die de deur niet openen of niet direct bereikt worden. De literatuur wijst erop dat het achterlaten van een folder of informatiepakket ertoe kan leiden dat iemand op een later tijdstip alsnog hulp vraagt, omdat hij nu weet dat die mogelijkheid er is.<sup>77</sup> De keuze op welke manier contact wordt gezocht, wordt daarbij zoveel mogelijk bij de inwoner gelaten, waarbij meerdere vormen van communicatie tegelijkertijd de bekendheid van de aanpak vergroten.<sup>78</sup> Effectieve interventies behoren makkelijk, aantrekkelijk, tijdgebonden én sociaal te zijn.<sup>79</sup> De communicatiestrategie van de Geldparade is op al deze dimensies doordacht vormgegeven. Deelname aan de Geldparade is ook niet alleen mogelijk door het voeren van een Geldgesprek. Binnen de Geldparade zijn bewust meerdere manieren om deel te nemen opgezet door een combinatie van individuele activiteiten en groepsactiviteiten te hanteren.

De Geldparade vertaalt deze principes ook naar haar bredere zichtbaarheid in de wijk. De PR-materialen van de Geldparade onderscheiden zich bewust van de communicatiestijl van overheidsinstanties: felle kleuren, illustraties van de uitvoerders zelf en toegankelijk beeldmateriaal maken de Geldparade herkenbaar en uitnodigend. Daarmee wordt al voor het eerste contact een sfeer van laagdrempeligheid en nabijheid gecreëerd. Onderzoek bevestigt dat zichtbare aanwezigheid in de wijk, en dan niet alleen in de vorm van een fysieke locatie, aantoonbaar leidt tot een groter bereik, ook onder groepen die door reguliere hulpverlening moeilijk worden bereikt.<sup>80</sup> Echter is het niet alleen de fysieke aanwezigheid van de Geldparade die hier belangrijk is, maar ook de posters, flyers, en sociale media. De combinatie van opvallende PR, fysieke aanwezigheid in de wijk en een persoonlijke, positieve benadering aan de deur maakt dat de Geldparade zich op meerdere verschillende manier openstelt voor deelname van buurtbewoners.

### Collectief leren en mensen met ervaringskennis

Schuldhulpverlening en financiële ondersteuning zijn van oudsher sterk individueel georiënteerd: een hulpverlener en een cliënt, een plan van aanpak, een traject. Deze individuele benadering heeft veel waarde, maar kent ook beperkingen. Movisie heeft uitgebreid onderzoek

<sup>75</sup> Gemeente Arnhem (2018). Evaluatie vroegsignalering Vroeg Eropaf.

<sup>76</sup> Movisie (2021). Theoriegestuurde effectevaluatie spaarkringen Cash2Grow.

<sup>77</sup> Panteia (2019). Meerwaarde pilot signalering schulden Ombudsman Metropool Amsterdam.

<sup>78</sup> Van de Bunt et al. (2023). Vroeg eropaf-aanpak binnen de gemeente Amsterdam.

<sup>79</sup> Movisie (2021). Theoriegestuurde effectevaluatie spaarkringen Cash2Grow.

<sup>80</sup> Zwaan (2022). Toegevoegde waarde en effectiviteit van wijkteams.

gedaan naar groepsgerichte collectieve aanpakken en de positieve aanvulling die het vormt op reguliere vormen van financiële hulpverlening. Dit hebben ze gedaan in een uitgebreide literatuurstudie naar de effectiviteit van spaarkringen in Nederland.<sup>81</sup> Deze bron vormt door haar omvang en referenties de overgrote basis van dit mechanisme. Binnen een groep leren mensen niet alleen van de uitvoerder, maar ook van elkaar. Dat leren van elkaar werkt daarbij niet alleen als kennisoverdracht, maar als kennis die zich ontwikkelt in een proces van doen en leren van elkaars prestaties.<sup>82</sup>

De meerwaarde van groepsleren is op meerdere vlakken aangetoond. Ten eerste versterkt deelname aan een groep de motivatie: de gezelligheid van de groep zorgt voor een positieve houding, mensen ervaren positieve sociale druk en merken dat het hen lukt om dingen te leren en op te pakken. Dit werkt op zichzelf weer zelfversterkend.<sup>83</sup> Dit is terug te vinden in de wijze waarop de groepsactiviteiten van de Geldparade zijn opgezet: altijd met een positieve insteek, met ruimte om elkaar vragen te stellen en gesprekken te voeren en vaak ook met dezelfde groep buurtbewoners wat herkenning en vertrouwen onderling versterkt.

Ten tweede fungeren andere deelnemers als spiegel en rolmodel voor sociaal en financieel gedrag. Ze zorgen voor sociale steun en positieve feedback.<sup>84</sup> Door het gedrag van anderen te observeren maken mensen zich dat gedrag eigen en gaan zij vergelijkbaar gedrag vertonen, vooral wanneer zij zien dat dit positieve ervaringen of beloningen oplevert.<sup>85</sup> Hierin zit voornamelijk de kracht van de Moneytalks en de Soepshows van de Geldparade, waar deelnemers met elkaar in gesprek gaan over moeilijke onderwerpen en adviezen uitwisselen. De deelnemers krijgen hierdoor de mogelijkheid om andere deelnemers als spiegel of rolmodel te zien en tips en ervaringen mee te nemen in hun eigen leven.

Ten derde worden communicatieve en sociale vaardigheden versterkt door ervaringen te delen, naar elkaar te luisteren en thema's gezamenlijk te bespreken. Het wordt hiermee een soort oefenplaats voor sociaal gedrag die doorwerkt buiten de groep.<sup>86</sup> Onderzoek bevestigt bovendien dat er een verband bestaat tussen sociale vaardigheden en zelfbeeld, en dat het opdoen van sociale vaardigheden in een groepsverband bijdraagt aan het zelfvertrouwen van deelnemers.<sup>87</sup> Dit leidt op zijn beurt weer tot meer ondernemend gedrag. Hier zijn wederom de aspecten van de Moneytalks in te vinden, maar benadrukt ook wederom de BOP als een oefenplaats voor sociale vaardigheden.

Een bijzondere rol binnen het groepsverband is weggelegd voor de mensen met ervaringskennis. Uit onderzoek naar zelfhulpgroepen blijkt dat het delen van verhalen en het uitwisselen van kennis en tips mensen helpt om zelf de regie te nemen in hun leven, en dat lotgenotencontact de eigenwaarde, het zelfvertrouwen en de ervaren emotionele en sociale steun versterkt.<sup>88</sup> Cruciaal hierbij is het principe van herkenning: de mensen met ervaringskennis delen vaak eenzelfde achtergrond met de deelnemers van de activiteiten, waardoor verhalen overtuigender aankomen bij de deelnemers.<sup>89</sup> Er is een zekere mate van herkenning waardoor

<sup>81</sup> Movisie (2021). Theoriegestuurde effectevaluatie spaarkringen Cash2Grow.

<sup>82</sup> Idem.

<sup>83</sup> Idem.

<sup>84</sup> Idem.

<sup>85</sup> Idem.

<sup>86</sup> Idem.

<sup>87</sup> Idem.

<sup>88</sup> Idem.

<sup>89</sup> Odekerken & van Bunt (2024). Drie verkenningen voor het optimaliseren van de Vroeg Eropaf-aanpak in Amsterdam.

de verhalen beter te betrekken zijn op dat van de deelnemers: de geloofwaardigheid van iemand die hetzelfde heeft meegemaakt is sterker dan dat van een professional die iemand tot voor kort niet kende. Juist doordat mensen met ervaringskennis iets kunnen overbrengen wat een professional per definitie niet kan bieden, zijn zij een krachtig element in de aanpak.

De Geldparade benut deze inzichten op meerdere manieren. In de Soepshows en excursies nemen deelnemers met ervaringskennis uit de wijk een prominente plek in naast deskundigen van samenwerkingspartners. Zij vertellen hun verhaal over wat zij hebben meegemaakt en hoe zij uit de problemen zijn gekomen. Dit creëert herkenning bij de aanwezige bewoners en maakt de boodschap concreet en geloofwaardig. Tegelijkertijd vervullen deze deelnemers met ervaringskennis een bredere functie: zij worden zichtbare rolmodellen in de wijk, mensen die aanspreekbaar zijn en een activerende werking hebben op hun omgeving. In een wijk als Leiden Zuidwest, waar het middensegment nagenoeg ontbreekt, is het creëren van dergelijke rolmodellen van bijzondere betekenis.

Wat de Geldparade onderscheidt van een aanpak als Vroeg Eropaf of spaarkringen, is de bewuste keuze om een combinatie van groeps- én individuele activiteiten te plannen. De literatuur wijst er nadrukkelijk op dat een individuele benadering niet mag worden vergeten: juist de groep die naast groepsactiviteiten ook een individueel plan van aanpak heeft opgesteld gekregen van een schuldhulpondersteuner blijkt significant sneller af te lossen dan groepen die deze ondersteuning niet krijgen.<sup>90</sup> De Geldparade maakt deze combinatie structureel: de Soepshows, Moneytalks en excursie vullen de individuele Geldgesprekken aan en vice versa. Bewoners kunnen via meerdere ingangen instromen en worden waar nodig van het ene naar het andere spoor begeleid. Het is juiste de gemixte aanpak die de Geldparade effectiever maakt dan een aanpak die slechts op één van beide leunt.

### Nabijheid en neutraliteit uitvoerder

Een van de meest onderscheidende kenmerken van de Geldparade ten opzichte van reguliere schuldhulpverlening is de nabijheid van de uitvoerders: zij komen bij mensen thuis, gaan mee naar samenwerkingspartners en pakken problemen zelf op waar mogelijk. De kern hiervan zit in de relatie tussen de uitvoerder en de bewoner. Volgens de literatuur zijn er drie elementen die hier cruciaal voor zijn: verbinding, vertrouwen en verantwoordelijkheid.<sup>91</sup> Bij verbinding draait het om écht contact maken en blijven behouden met de inwoner, de Geldparade pakt dit op door de taal die wordt gebruikt door professionals: deze is laagdrempelig en behoudt gelijkwaardigheid tussen de deelnemer en de uitvoerder. Vertrouwen doelt op het onderlinge vertrouwen tussen uitvoerder en bewoner wat de basis vormt voor alle andere acties. Als laatste, verantwoordelijkheid: de regie moet bij de buurtbewoner zelf blijven terwijl de uitvoerder zelf verantwoordelijkheid neemt in de samenwerking. Een respectvolle en niet-veroordelende opstelling wordt daarbij door mensen sterk gewaardeerd. Het is bovendien functioneel: de *Self-Determination Theory* stelt dat betrokkenheid, naast autonomie en het gevoel van competentie, één van de drie pijlers van intrinsieke motivatie is.<sup>92</sup> Wanneer mensen zich gezien en gewaardeerd voelen als mens, niet alleen als probleemgeval, vergroot dit hun bereidheid en vermogen om zelf stappen te zetten.

<sup>90</sup> Idem.

<sup>91</sup> Zwaan (2022). Toegevoegde waarde en effectiviteit van wijkteams.

<sup>92</sup> ZonMw (2020). Effectiviteit van vrijwilligers in de schuldhulpverlening.

Een ander belangrijk element van de uitvoerders van de Geldparade is dat ze niet alleen doorverwijzen, maar zaken waar mogelijk ook al zelf oppakken. Coaches die zelf hulpverlening ter hand nemen, zorgen voor minder overdrachtsmomenten en kortere trajecten.<sup>93</sup> Doordat hulpverleners, en bij BuZz ontwikkelmakelaars, zelf besluiten kunnen nemen en ondersteuning inzetten, ontstaat een snellere handelingssnelheid. Dit vertaalt niet alleen naar tijdiger geboden hulp, maar wordt ook sterk gewaardeerd door de buurtbewoners.<sup>94</sup> Zoals BuZz het zelf noemt, wordt er snel 'boter bij de vis' gedaan. Deze snelle handelingssnelheid vertaalt zich ook in de manier waarop de Geldparade omgaat met de doorverwijzing naar samenwerkingspartners. Het wordt niet alleen snel gedaan, maar de buurtbewoner wordt ook aan de hand meegenomen. Dit heeft ook een effect op de buurtbewoner: mensen voelen zich gesteund doordat de uitvoerder voor hen bemiddelde of met hen meeking naar instanties. Dit is vaak iets wat zij van de formele schuldhulpverlening hadden verwacht maar niet hadden gekregen.<sup>95</sup> De scheidslijn tussen uitvoerder en buurtbewoner is bij een nabije uitvoerder dun, en mensen waarderen dat: zij voelen zich gezien en als mens gewaardeerd.<sup>96</sup>

Tot slot speelt de neutraliteit van de uitvoerder een cruciale rol, in het bijzonder in het contact tussen de formele instanties, zoals schuldeisers of de gemeente, en de buurtbewoners. Uit literatuur blijkt dat crediteuren erkennen dat een onafhankelijke partner onmisbaar is in dit proces, omdat zij zelf een andere, en daarmee beperkte, rol hebben als crediteur en niet als hulpverlener.<sup>97</sup> Tegelijkertijd blijft de regie bij de bewoner en doorverwijzing naar samenwerkingspartners vindt plaats wanneer de problematiek dat vereist. Daarmee vervullen de uitvoerders ook een voorwerkfunctie voor die partners: door al een vertrouwensrelatie op te bouwen, een situatieschets op te maken en de bewoner voor te bereiden op het contact met een andere instantie, komen de samenwerkingspartners effectiever en sneller tot hun werk.<sup>98</sup> Andere hulpverlenende instanties kunnen effectiever opereren juist doordat de Geldparade-uitvoerder het voorwerk al heeft gedaan en vaker en intensiever bij mensen over de vloer komt.<sup>99</sup> Doordat de uitvoerders van de Geldparade nadrukkelijk niet als vertegenwoordiger van de gemeente of schuldhulpverlening worden gepresenteerd, maar als onafhankelijke, buurtgerichte professionals, kunnen zij deze neutrale positie innemen. Dit opent deuren (letterlijk en figuurlijk) die voor formele instanties gesloten blijven, ook bij bewoners met een diepgeworteld wantrouwen tegenover professionele hulpverlening.<sup>100</sup>

### Brede uitvraag

Geldproblemen staan zelden op zichzelf. Zoals in [hoofdstuk 2 'Geldproblemen en Geldzorgen'](#) is beschreven, zijn geldzorgen en schulden vaak verweven met problemen binnen andere leefdomen: gezondheidsproblemen, eenzaamheid, beperkte basisvaardigheden, problemen met de woning of opvoedingsvragen. Hoewel de meeste zaken wel nauw verbonden zijn met geldzorgen is het niet vanzelfsprekend dat deze onderwerpen worden besproken wanneer er alleen naar geld wordt gevraagd. Een aanpak die zich uitsluitend richt op het financiële domein loopt daardoor het risico de onderliggende of samenhangende problematiek over het hoofd te zien. De literatuur bevestigt dit: medewerkers die ook naar andere levensdomeinen vragen, zijn beter in staat door te verwijzen naar de juiste instanties en identificeren via een

<sup>93</sup> Zwaan (2022). Toegevoegde waarde en effectiviteit van wijkteams.

<sup>94</sup> Idem.

<sup>95</sup> ZonMw (2020). Effectiviteit van vrijwilligers in de schuldhulpverlening.

<sup>96</sup> Idem.

<sup>97</sup> Gemeente Arnhem (2018). Evaluatie vroegsignalering Vroeg Eropaf.

<sup>98</sup> Idem.

<sup>99</sup> LPBL (2013). MKBA 'Eropaf Team' Buurten met Uitzicht: Capelle aan den IJssel

<sup>100</sup> Panteia (2019). Meerwaarde pilot signalering schulden Ombudsman Metropool Amsterdam.

vertrouwensrelatie met de deelnemer achterliggende hulpvragen.<sup>101</sup> Bovendien geldt dat wanneer in één team uiteenlopende expertises samenkomen, hulpvragen breder worden bekeken en integraler worden opgepakt. Inwoners hoeven hun verhaal minder vaak opnieuw te doen, professionals vullen elkaar een en er komen minder voor de hand liggende maar vaak passender oplossingen tot stand.<sup>102</sup>

De meerwaarde van een brede blik reikt verder dan het identificeren van aanvullende problemen. Onderzoek laat zien dat alleen al het scheppen van orde door een vrijwilliger of begeleider in een leefdomein voldoende kan zijn om iemand weer mentale ruimte te geven voor het oplossen van problemen in een ander leefdomein.<sup>103</sup> Ook dit sluit direct aan bij wat er in [hoofdstuk 2 'Geldzorgen en Geldproblemen'](#) is beschreven over het effect van langdurige stress op het denkvermogen: geldzorgen nemen beslag op de cognitieve capaciteit, waardoor mensen het overzicht verliezen en minder goed in staat zijn om te handelen. Het wegnemen van één bron van chaos kan daarmee een kettingreactie op gang brengen die zich uitstrekt tot andere leefdomeinen. In het verlengde hiervan ervaren deelnemers het ook als waardevol wanneer een uitvoerder oprecht geïnteresseerd is in meer dan alleen financieel-administratieve mogelijkheden, en ook aandacht heeft voor andere zorgen en problemen.<sup>104</sup> Die brede uitvraag is daarmee niet alleen prettig, maar ook functioneel: het vergroot het vertrouwen tussen de uitvoerder en de deelnemer en vergroot de kans dat relevante hulpvragen worden geïdentificeerd die anders onderbelicht zouden blijven.

De Geldparade past deze brede benadering consequent toe. Tijdens het Geldgesprek wordt een vaste set onderwerpen besproken die het financiële domein nadrukkelijk overstijgt. Naast vragen over de huur, energierekening en administratie komen ook de staat van de woning, gezondheid, sociale contacten en kennis over regelingen aan bod. Daarbij wordt er tijdens de Geldgesprekken en deurgesprekken expliciet ook ruimte gehouden om het ook over positieve zaken te hebben, bijvoorbeeld kleding, dagjes uit en talentontwikkeling. Door een systematische brede uitvraag te doen tijdens Geldgesprekken wordt de kans groter om tijdig multiproblematiek te identificeren. Dit wordt bevestigd door de 94 ondersteuningsvragen die tijdens de Geldparade van 2025 zijn opgehaald die verspreid zijn over een breed hoeveelheid onderwerpen. Niet alle vragen waren financieel van aard, maar hebben wel te maken met de leefsituatie van de bewoners in de wijk.

### Outreaching werken en huisbezoek

Waar een grote kracht ligt van de Geldparade is de richting van het contact: waar de meeste hulpverlening wacht tot mensen zelf de stap zetten, gaat de Geldparade actief naar de mensen toe. Mensen met geldzorgen zijn immers niet snel geneigd zelf hulp te vragen, zoals in [hoofdstuk 2 'Geldproblemen en Geldzorgen'](#) is omschreven: mensen ervaren schaamte, angst voor gezichtsverlies of simpelweg omdat zij niet weten waar zij terecht kunnen.<sup>105</sup> Door zelf contact te zoeken hoeven inwoners deze drempel niet over, de drempel wordt voor hen weggenomen.

<sup>101</sup> Odekerken & van Bunt (2024). Drie verkenningen voor het optimaliseren van de Vroeg Eropaf-aanpak in Amsterdam; LPBL (2013). MKBA 'Eropaf Team' Buurten met Uitzicht: Capelle aan den IJssel.

<sup>102</sup> Zwaan (2022). Toegevoegde waarde en effectiviteit van wijkteams.

<sup>103</sup> ZonMw (2020). Effectiviteit van vrijwilligers in de schuldhulpverlening.

<sup>104</sup> Idem.

<sup>105</sup> Van de Bunt et al. (2023). Vroeg eropaf-aanpak binnen de gemeente Amsterdam.

De effectiviteit van het huisbezoek als contactvorm is in meerdere onderzoeken bevestigd, met name vanuit de Vroeg Eropaf-aanpak. Een huisbezoek levert het beste contact op: het is makkelijker om met iemand in gesprek te komen wanneer je voor de deur staat dan via de telefoon of schriftelijk. Bovendien zie je ter plekke of iemand zich in een moeilijke positie bevindt en wat er speelt in de thuissituatie.<sup>106</sup> Thuis zijn alle papieren bij de hand, wat het gesprek concreter en productiever maakt.<sup>107</sup> Tegelijkertijd heeft een onaangekondigd langsgaan een specifiek psychologisch effect: doordat de hulp al een gezicht heeft en alleen afgewezen kan worden door de deur letterlijk dicht te doen, is afwijzen veel moeilijker dan wanneer er vooraf een brief wordt verzonden.<sup>108</sup> Uit onderzoek met deelnemers aan de Vroeg Eropaf-aanpak blijkt dat een deel van hen de hulp zou hebben afgewezen als zij de kans hadden gehad hierover na te denken.<sup>109</sup> Doordat zij verrast werden, lieten zij zich meenemen. Hetzelfde geldt voor het aanbellen in Leiden Zuidwest door het uitvoeringsteam van de Geldparade.

Tegelijkertijd zijn er ook nadelen van onaangekondigd langsgaan bij buurtbewoners. Bewoners kunnen zich overvallen voelen en juist ook afwijzend reageren, bijvoorbeeld omdat zij net van huis gaan, aan het koken zijn of zich niet netjes gekleed voelen.<sup>110</sup> Een uitvoeringsteam komt plotseling in de privésfeer van de buurtbewoner en dit kan als indringerig overkomen. De literatuur wijst er dan ook op dat het effectiever is in te zetten op de kwaliteit van het huisbezoek dan op de kwantiteit: het loont meer om de eerste contactpogingen optimaal te benutten en er de tijd voor te nemen, dan om bij stagnatie van contact meer bezoeken af te gaan leggen.<sup>111</sup> Dit vraagt om goed voorbereide uitvoerders met sterke gespreksvaardigheden en een bewust voorkomen. De Geldparade speelt hier al op in met een uitgebreid voorbereidingstraject waar het uitvoeringsteam meerdere trainingen volgt en regelmatig met elkaar en samenwerkingspartner in contact is door middel van interviews.

De Geldparade onderscheidt zich op dit punt niet alleen van de reguliere schuldhulpverlening, maar ook van vergelijkbare outreachende aanpakken, zoals de Vroeg Eropaf-aanpak. Waar de Vroeg Eropaf-aanpak reactief werkt, door signalen van betalingsachterstanden als aanleiding te nemen voor een bezoek, benadert de Geldparade juist actief en breed: bij ieder adres in de geselecteerde straat wordt aangebeld, ongeacht of er al een signaal van problematiek is. Dit maakt de aanpak preventief: problemen kunnen vroegtijdig worden gesignaleerd voordat zij escaleren of op de radar van crediteuren komen. Daarbij stijgt de bekendheid met voorzieningen en ondersteuning bij mensen die nog geen formele problemen, een klein netwerk hebben, maar wel een verhoogd risico hebben op geldproblemen. De outreachende aanpak leidt daarmee tot effectievere hulpverlening, doordat het huishouden en de problematiek in samenhang worden benaderd en ingrijpen in veel gevallen vroegtijdig plaatsvindt. Dit bredere en preventieve bereik is tegelijkertijd de reden waarom de interventiekosten meestal hoger liggen dan bij een puur signaal gestuurde aanpak. Echter wegens de verwachte vermindering van escalaties en de maatschappelijke baten die daarmee samenhangen hier ruimschoots tegenop, zoals de Impactkaart-analyse laat zien (zie [4.1.1 'Kwantitatief'](#)).

<sup>106</sup> Gemeente Arnhem (2018). Evaluatie vroegsignalering Vroeg Eropaf.

<sup>107</sup> ZonMw (2020). Effectiviteit van vrijwilligers in de schuldhulpverlening.

<sup>108</sup> Gemeente Arnhem (2018). Evaluatie vroegsignalering Vroeg Eropaf.

<sup>109</sup> Idem.

<sup>110</sup> Idem.

<sup>111</sup> Panteia (2019). Meerwaarde pilot signalering schulden Ombudsman Metropool Amsterdam.

### Vertrouwen en self-efficacy

Een rode draad door de aanpak van de Geldparade is het herstel van vertrouwen, maar voornamelijk het vertrouwen in het eigen kunnen. Dit laatste, in de literatuur aangeduid als *self-efficacy*, is een van de krachtigste voorspellers van gedragsverandering. *Self-efficacy* verwijst naar het vertrouwen dat men de vaardigheid heeft om een bepaalde taak uit te voeren, en ontstaat wanneer mensen ervaren dat iets lukt waar zij vooraf erg tegenop hadden gezien, zoals een schuldeiser bellen om een betalingsregeling voor te stellen.<sup>112</sup> Eenmaal aangewakkerd leidt *self-efficacy* ertoe dat mensen moeilijke situaties onder ogen durven te zien die zij voorheen liever vermeden, zoals het openmaken van de post of het contact opnemen met instanties.<sup>113</sup> Dit is van bijzonder belang voor de doelgroep van de Geldparade: zoals in het kenniskader is beschreven, is het juist het doenvermogen (de capaciteit om daadwerkelijk in beweging te komen) dat bij mensen met geldzorgen zo vaak is aangetast. *Self-efficacy* is de motor die dat doenvermogen weer op gang brengt.

Onderzoek bevestigt dat dit mechanisme ook in groepsverband werkt. Het feit dat het lukt om bijvoorbeeld te sparen maakt deelnemers trots op zichzelf. Zij leren verantwoordelijkheid nemen en oefenen financiële en sociale vaardigheden, wat een positieve invloed heeft op hun zelfvertrouwen.<sup>114</sup> Een aanpak die gericht is op de eigen kracht van mensen leidt ertoe dat zij zelf meer oplossen, waardoor hun zelfrespect en kwaliteit van leven stijgen.<sup>115</sup> In ander onderzoek bleek dat tweederde van de inwoners die hulp ontving via een wijkteam aangeeft dat hun zelfredzaamheid is toegenomen: 79% ervaart eigen regie tijdens het traject, het mechanisme erachter is dat professionals samen met de inwoner naar oplossingen zoeken in plaats van vóór de inwoner, en waar mogelijk het sociale netwerk benutten.<sup>116</sup>

De Geldparade speelt hier ook verder op in door tijdens de groepsactiviteiten veel in te zetten op de kennis van de deelnemers zelf en dat serieus te nemen. Een voorbeeld is dat tijdens de Moneytalks er expliciet wordt gewerkt met mindmaps: tips en ervaringen worden concreet neergezet op papier en verspreid door de BOP en op de website. Door dit te doen wordt er erkenning gegeven aan de deelnemer en diens kennis. Dit zorgt voor een vergroting van het vertrouwen in het eigen kunnen, ofwel de *self-efficacy* van mensen. Door deze 'interne motor' aan te zetten met de activiteiten van de Geldparade worden geldproblemen en geldzorgen ook al aangepakt.

<sup>112</sup> Movisie (2021). Theoriegestuurde effectevaluatie spaarkringen Cash2Grow.

<sup>113</sup> Idem.

<sup>114</sup> Idem.

<sup>115</sup> LPBL (2013). MKBA 'Eropaf Team' Buurten met Uitzicht: Capelle aan den IJssel.

<sup>116</sup> Zwaan (2022). Toegevoegde waarde en effectiviteit van wijkteams.



# Conclusies en aanbevelingen

***In dit hoofdstuk beschrijven we de conclusies die we trekken op basis van het onderzoek dat we hebben gedaan. Na beschrijving van de conclusies beschrijven we aanbevelingen voor de uitvoering van de Geldparade in de toekomst.***

## **5.1 Conclusie**

Dit onderzoek had meerdere doeleinden: interne ontwikkeling en professionalisering, externe verantwoording en verbreding en inzicht in het effect van de Geldparade op de (Leidse) samenleving. We zijn op pad gegaan met de volgende onderzoeksvragen:

1. Welke werkende mechanisme kent de methodiek van de Geldparade en in hoeverre zijn deze *evidence-based*?
2. Wat zijn de financiële kosten en opbrengsten van de Geldparade?
3. Wat zijn de bredere baten voor deelnemers van de Geldparade?
4. In hoeverre overstijgen de maatschappelijke opbrengsten van de Geldparade de kosten?

Hieronder beantwoorden we de onderzoeksvragen één voor één.

### 5.1.1 Welke werkende mechanisme kent de methodiek van de Geldparade en in hoeverre zijn deze evidence-based?

De methodiek van de Geldparade kent zeven werkende mechanisme die samen de effectiviteit van de aanpak verklaren. Deze mechanismen zijn zowel zichtbaar in de uitvoeringspraktijk van de Geldparade en andere aanpakken (Vroeg Eropaf, Spaarkringen) en zijn te onderbouwen met wetenschappelijke literatuur rondom schuldhulpverlening, outreachend werken en de groepsgerichte aanpakken. De volgende mechanismen maken de Geldparade succesvol:

1. **Blijvend aanspreekpunt in de wijk:** De Buurt Ontmoetingsplek (BOP) fungeert als uitvalsbasis en laagdrempelig en herkenbaar ankerpunt in de wijk, ook na afloop van de actieve uitvoeringsperiode. Bewoners weten de weg en kunnen blijven binnenlopen, wat ze ook graag na afloop doen. Ze hebben een locatie waar ze aan hun netwerk kunnen werken en om kennis en vaardigheden kunnen vragen. Dit voorkomt terugval, want eenmalige hulp is voor deze doelgroep aantoonbaar onvoldoende.
2. **Positieve en laagdrempelige communicatie:** De Geldparade presenteert zich bewust niet als overheid of schuldhulpverlening, maar als buurtgerichte professionals die er zijn om te luisteren en te ondersteunen, ook bij de leuke en positieve dingen. Gesprekken starten altijd met wat er al goed gaat en communicatie is laagdrempelig. Dit haalt de drempel weg bij een doelgroep die vaak negatieve ervaringen heeft met formele instanties waarbij vaak de focus ligt op wat er misgaat.
3. **Collectief leren en mensen met ervaringskennis:** In de Soepshows en Moneytalks leren bewoners niet alleen van uitvoerders, maar ook van elkaar. Mensen met ervaringskennis die hetzelfde hebben meegemaakt staan dicht bij de buurtbewoners, waardoor er meer vertrouwen en herkenbaarheid wordt gecreëerd. Daarbij overbrugt dit de kloof tussen deelnemers en professionals, die vaak niet elkaars taal spreken, zowel letterlijk als figuurlijk. Dit versterkt de motivatie van buurtbewoners, verbetert het zelfvertrouwen en vergroot de sociale cohesie in de wijk.
4. **Nabijheid en neutraliteit van de uitvoerder:** Ontwikkelmakelaars verwijzen niet alleen door, maar pakken zaken zelf op en gaan actief mee met de deelnemers naar instanties. Tegelijkertijd staan zij los van de gemeente en schuldeisers, waardoor zij deuren openen die voor formele hulpverlening gesloten blijft. Bewoners voelen zich gezien als mens en niet als probleemgeval. Door de nabijheid en neutraliteit van de uitvoerders wordt er ingezet op vertrouwen, verbinding en (eigen-)verantwoordelijkheid. Ook dit vergroot de intrinsieke motivatie van de deelnemers.
5. **Brede uitvraag:** Elk Geldgesprek overstijgt het financiële domein: ook woning, gezondheid, taal en sociale contacten komen aan bod. Hierdoor worden onderliggende problemen tijdig gesignaleerd. Bovendien, door orde te scheppen in een van deze domeinen geeft het mensen al de mentale ruimte om ook elders stappen te zetten. Dit is alleen mogelijk als een uitvoeringsteam verder kijkt dan een onderwerp of leefdomein.
6. **Outreachend werken en huisbezoek:** De Geldparade wacht niet tot mensen zelf hulp vragen, maar belt actief aan bij iedereen in de geselecteerde straten. Niet alleen bij de bekende probleemgevallen. Dit maakt de aanpak preventief en bereikt het mensen die zichzelf noot zouden melden bij een loket. Daarbij krijgt het uitvoeringsteam door het huisbezoek een completer beeld van de deelnemers: multiproblematiek is complex en vergt meer informatie en inzichten dan alleen gesprekken met de deelnemer zelf.
7. **Herstel van vertrouwen en self-efficacy:** Door bewoners te laten ervaren dat zij al kennis en vaardigheden bezitten, via mindmaps, positieve gespreksinsteek en groepsuitwisseling, wordt het vertrouwen in eigen kunnen aangewakkerd. Dit is

essentieel, want juist het onderdeel van motivatie en vertrouwen van het doenvermogen is bij mensen met geldzorgen het meest aangetast. Ze bezitten wel het denkvermogen (kennis en vaardigheden), maar moeten dit zelf (opnieuw) inzien.

### 5.1.2 Wat zijn de financiële kosten en opbrengsten van de Geldparade?

De totale kosten van de Geldparade 2025 bedroegen €217.120,-. Dit bedrag is opgebouwd uit directe uitvoeringskosten van BuZz zelf én de geschatte inzet van samenwerkingspartners. De grootste kostenposten zijn de inzet van de werknemers, wat logisch is voor een interventie in het sociaal werk zoals De Geldparade. Daarnaast is er bewust een kostenpost ingeboekt als financiële buffer voor het aanpassen en doorontwikkelen van de aanpak tijdens de uitvoering. Dit past bij het lerende karakter van de Geldparade. Een substantieel deel van de kosten betreft de inzet van samenwerkingspartners. Dit zijn geen directe kosten voor BuZz, maar ze maken de omvang en het belang van het partnernetwerk zichtbaar: zonder deze inzet zou de Geldparade niet uitgevoerd kunnen worden.

De financiële opbrengsten zijn berekend met de Impactkaart van Sociaal Werk Werkt! Als referentiestudie is de Vroeg Eropaf-aanpak gebruikt, een aanpak met sterke inhoudelijke overeenkomsten met de Geldparade. We hebben geconcludeerd dat de aanpak van de Geldparade effectiever te werk kan gaan dan de Vroeg Eropaf-aanpak door de grotere mix aan verschillende activiteiten en het preventievere karakter van de Geldparade. Een berekening met de Impactkaart levert dan ook een rendementsfactor van 2,3 op: elke geïnvesteerde euro in de Geldparade levert €2,30,- op aan maatschappelijke besparing. Deze besparingen zijn verdeeld over meerdere domeinen:

- Uitkeringen en re-integratie: **€205.590,-**
- Sociaal werk: **€164.010,-**
- Woningcorporaties: **€60.060,-**
- Criminaliteit: **€43.890,-**
- Schuldhulpverlening: **€27.720,-**

Dit bedraagt een totale geschatte besparing van **€501.270,-** voor de maatschappij.

### 5.1.3 Wat zijn de bredere baten voor deelnemers van de Geldparade?

De baten van de Geldparade voor deelnemers reiken verder dan alleen het oplossen van een acute financiële vraag.

#### Materiële baten

De materiële baten zijn de meeste directe en tastbare uitkomsten van de Geldparade. Deze kwamen voort uit de 94 ondersteuningsvragen die in 2025 zijn opgehaald. Deelnemers zijn geholpen met zaken als het aanvragen van toeslagen en regelingen waar zij onbekend mee waren, het verlagen van hun energierekening via de Energiefixers071, het aanpakken van achterstallig onderhoud aan de woning via de woningcorporatie, het ordenen van financiële administratie, de aanmelding bij de Voedselbank en het verkrijgen van kleding voor zichzelf of hun kinderen. In veel gevallen ging het om mensen die zonder de Geldparade simpelweg niet wisten dat bepaalde regelingen of voorzieningen bestonden, of die de drempel te hoog vonden om er zelf naartoe te gaan. De Geldparade heeft die drempel weggenomen door mensen aan

de hand mee te nemen naar de instanties. Hiermee zijn de materiële gevolgen van geldproblemen voorkomen of verholpen.

Daarnaast hebben deelnemers financiële kennis opgedaan die zij kunnen toepassen in hun dagelijkse leven: hoe je energie bespaart, hoe je slim boodschappen doet, wat er verandert als je kind 18 wordt, hoe je omgaat met vaste lasten. Dit zijn kennis en vaardigheden die bijdragen aan financieel gezond gedrag op de lange termijn en ook invloed hebben op de immateriële gevolgen van geldproblemen.

### **Immateriële baten**

Een minder zichtbaar effect van de Geldparade is de versterking van het sociale netwerk van de deelnemers en de sociale cohesie in de wijk. Geldproblemen leiden aantoonbaar tot schaamte en sociaal isolement. Door de schaamte verliezen mensen de verbinding met hun omgeving en hun netwerk. Dit heeft allerlei effecten op andere gevolgen van geldproblemen, zoals gezondheid en zelfredzaamheid. De Geldparade doorbreekt dit patroon door deelnemers met elkaar in contact te brengen. Bewoners leren elkaar kennen, wisselen ervaringen uit en worden elkaars informele steunpunt in de wijk. Dit vergroot niet alleen de sociale cohesie, maar heeft ook een praktisch effect: een breder netwerk vergroot de kans dat mensen tijdig hulp zoeken of vinden wanneer zij dat nodig hebben.

Wellicht wel de meest waardevolle maar ook moeilijkste te meten baten zijn de psychologische effecten. Geldproblemen tasten het zelfvertrouwen structureel aan: mensen raken ervan overtuigd dat hun handelen toch niets uithaalt, verliezen het overzicht en trekken zich terug. De Geldparade werkt hier direct tegenin door deelnemers te laten ervaren dat zij al kennis en vaardigheden bezitten, dat zij niet alleen staan en dat er wel iets te doen is aan hun situatie. Dit herstel van vertrouwen in eigen kunnen (*self-efficacy*) is geen bijproduct, maar een bewust nagestreefd doel van de aanpak. Wanneer mensen weer geloven dat handelen verschil maakt, komen zij in beweging en kan de korte termijnfocus worden verlegd naar de lange termijn. Dit in combinatie met de zekerheid van de aanwezigheid van BuZz in de wijk in de vorm van de BOP, maar ook door de zichtbaarheid van BuZz met de sprekende PR en actieve ontwikkelmakelaars.

#### **5.1.4 In hoeverre overstijgen de maatschappelijke opbrengsten van de Geldparade de kosten?**

Hierboven hebben we laten zien dat de Geldparade door zeven werkzame mechanismen kent. Ook hebben we de diverse materiële en immateriële baten voor de deelnemers beschreven. Daarmee en aan de hand van de Impactkaart-analyse kunnen we stellen dat het zeer plausibel is dat de maatschappelijke opbrengsten van de Geldparade de kosten overstijgen.

De opbrengsten zijn daarbij niet geconcentreerd op één terrein, maar verspreid over meerdere maatschappelijke domeinen: uitkeringen, sociaal werk, woningcorporaties, gezondheidszorg en schuldhulpverlening. Dit brede profiel is betekenisvol: het laat zien dat de Geldparade niet alleen winst boekt voor BuZz of de directe partners, maar ook bij een groter aantal publieke partijen. Elke partij die bijdraagt aan de financiering van de Geldparade profiteert daarmee ook, direct of indirect, van de opbrengsten.

Naast de gekwantificeerde besparingen zijn er kwalitatieve maatschappelijke baten: het voorkomen of verbeteren van de immateriële effecten voor de samenleving. In [2.3. 'Gevolgen van geldproblemen'](#) wordt omschreven hoe geldproblemen, zeker wanneer ze samenhangen

met bureaucratische schulden of negatieve ervaringen met de overheid, leiden tot wantrouwen richting de overheid en het gevoel dat de overheid selectief is in haar inzet voor burgers. Dit wantrouwen heeft een direct maatschappelijk gevolg: mensen vragen geen hulp meer bij diezelfde overheid, waardoor geldproblemen verder escaleren en de maatschappelijke kosten uiteindelijk toenemen. De Geldparade werkt dit tegen. Doordat de uitvoerders nadrukkelijk niet als vertegenwoordigers van de gemeente of schuldhelpverlening optreden, maar als neutrale, buurtgerichte professionals, wordt de drempel om toch contact te zoeken met instanties verlaagd. Bewoners die via de Geldparade positieve ervaringen opdoen met hulpverlening bouwen langzaam een andere houding op richting de overheid en formele hulpverlening. Het gevoel van selectiviteit, dat de overheid er niet voor mensen zoals zij is, kan daarmee worden weggenomen of verzacht. Daarbij kan het vertrouwen in de overheid en formele instanties daarmee weer worden opgebouwd.

Hoewel het lastig is om directe maatschappelijke impact van een interventie vast te stellen, te onderzoeken en te kwantificeren, is het ons inziens plausibel dat de Geldparade een positief effect heeft op de Leidse maatschappij. Om een hard causaal verband vast te kunnen stellen tussen de interventie en de maatschappelijke impact ervan zou er een groots onderzoek opgezet moeten worden waar bijvoorbeeld deelnemers intensief gevolgd moeten worden.

Verder zijn de lange termijnbaten van de Geldparade lastig in te schatten. De interventie heeft twee rondes gedraaid in Leiden Zuidwest en het effect van beide uitvoeringen zal in de komende jaren verder gezien worden bij de buurtbewoners. We schatten in dat de interventie niet alleen kosteneffectief is, maar meer oplevert dan hij kost. Daar duidt de rendementsfactor van 2.3 ook op. Tegelijkertijd denken we dat dit een conservatieve inschatting is: de werkelijke maatschappelijke winst is vermoedelijk groter, omdat gezondheidseffecten, de preventieve meerwaarde en kwalitatieve baten zoals het herstel van vertrouwen in de overheid en de versterking van sociale cohesie buiten de berekening vallen. De conclusie is daarmee niet alleen dat de Geldparade zichzelf terugverdient, maar dat investeren in de Geldparade per saldo goedkoper is voor de samenleving dan niets doen.

## 5.2 Aanbevelingen

Onze aanbevelingen zijn tweeledig: ze gaan over het verder verbeteren en professionaliseren van het administratieve proces van de Geldparade en ze gaan over het vervolgonderzoek naar de effectiviteit van de Geldparade. Wat betreft de activiteiten van de aanpak hebben wij geen verdere aanbevelingen voor verbetering.

### 5.2.1 Aanbevelingen voor verdere professionalisering

Onze eerste set aanbevelingen gaan voornamelijk over interne professionalisering van de Geldparade. Denk hierbij aan het formeel vastleggen van processen of het verbeteren van de registratieprocedure.

#### Officieel vastleggen van de straatselectieprocedure

De selectie van de te benaderen straten is een cruciale stap in de voorbereiding van de Geldparade, maar de huidige procedure is nog niet formeel vastgelegd. Om verder te professionaliseren zou het aan te bevelen zijn om de selectiecriteria en het bijbehorende proces te documenteren en te standaardiseren, zodat de keuzes inzichtelijk, herhaalbaar en uitlegbaar

zijn voor alle betrokkenen. Hierbij kan worden overwogen een meer gestructureerde risicoanalyse van wijken en straten te ontwikkelen, bijvoorbeeld in samenwerking met de partnerorganisaties die signalen aanleveren, om de trefkans op straten met daadwerkelijke geldproblematiek verder te vergroten.

### Verbetering van de registratie

Bij de registratie van deelnemers en ondersteuningsvragen is nog winst te behalen. Concreet stellen wij voor om informatie op de volgende punten bij te houden:

- **Oorzaken van ondersteuningsvragen:** leg niet alleen de ondersteuningsvragen zelf vast, maar ook de onderliggende oorzaak. Waarom kan iemand een bepaalde rekening niet betalen? Gaat het om structurele geldproblemen, een tijdelijk inkomensverlies of een specifieke kostenpost? Dit inzicht is essentieel om te bepalen welke aanpak het meest passend is: extra inkomen zoeken, besparen of iets anders. Hiermee kan ook er ook dieper ingegaan worden op de structurele geldproblemen die mensen ervaren en maakt het verwijzingsproces een stuk duidelijkere oorzaken van de geldproblemen worden soms bij de deelnemer omschrijving kort benoemd, maar dit onderdeel verdient meer tijd, aandacht en standaardisering.
- **Opvolging en nazorg:** in de huidige registratie en aanpak wordt er niet bijgehouden wie welke opvolging en nazorg ontvangt en of de verwijzing/ondersteuning succesvol is geweest. Verschillende aanpakken hanteren bijvoorbeeld de vuistregel om na acht weken van de interventie nog contact op te nemen met de deelnemer om te kijken of alles goed is verlopen en wat de huidige situatie is. Daarbij is het handig om ook de criteria van 'succesvolle ondersteuning' vast te leggen. Wanneer is de ondersteuning of verwijzing van een deelnemer succesvol geweest? En wanneer verdient de ondersteuning of verwijzing na verloop van tijd nog wat extra tijd? Daarnaast kan het handig zijn om vast te leggen of een oplossing korte of lange termijn is, zodat duidelijk wordt of problemen structureel worden aangepakt of slecht tijdelijk worden verlicht.
- **Context per deelnemer:** een van de grootste krachten van de Geldparade is dat uitvoerders bij mensen thuis komen en daardoor de volledige leefsituatie kunnen zien. Die context informatie, woonomstandigheden, gezinssituatie, sociaal netwerk, gaat nu verloren omdat het niet wordt vastgelegd in het registratiesysteem. Het kan daardoor effectief zijn om een deelnemersprofiel op te stellen per deelnemer waarin deze context wordt beschreven, zodat ook collega's die later betrokken raken bij een deelnemer een volledig beeld kunnen krijgen. Daarbij kan een contextdossier als dit ook samenwerkingspartner helpen met verdere ondersteuning van de deelnemers.

### Toevoegingen aan het communicatiemateriaal

Gezien flyers, afspraakkaarten en PR een belangrijk onderdeel uitmaken van de Geldparade is het wenselijk om dit zo goed mogelijk te ontwikkelen. Een toevoeging aan de communicatiematerialen die de Geldparade gebruikt, kunnen een 'voorzieningencheck' zijn, maar ook een concrete benoeming van de groepsactiviteiten van de Geldparade. Door een voorzieningencheck op te nemen in de flyers laat je mensen al zien waar ze allemaal recht op hebben. Hierbij kunnen mensen direct zelf nagaan of ze dit al ontvangen of willen ontvangen. Dit kan een extra realisatie voor de buurtbewoners zijn om actie te ondernemen, bijvoorbeeld door naar de BOP te gaan of om een gesprek aan te gaan.

Door de groepsactiviteiten van BuZz ook te noemen op de flyer maak je duidelijk dat het niet alleen om individuele begeleiding gaat en dat er ook uitjes (excursies) tussen zitten en dat

buurtbewoners ook veel met elkaar in contact kunnen komen (en niet alleen met het uitvoeringsteam). Dit vergroot de mogelijke interesse van de doelgroep, omdat sommige mensen in de wijk misschien alleen opzoek kunnen zijn naar aansluiting bij de gemeenschap en niet zozeer geldproblemen ondervinden.

### **Strakkere opvolgingsprocedure**

De opvolging van ondersteuningsvragen verdient meer structuur. Stel vaste momenten in waarop de voortgang van een casus wordt gecheckt met de collega's en bij de deelnemer zelf en leg vast wanneer een deelnemer als bereikt of geholpen wordt beschouwd. Een strakkere opvolging vergroot niet alleen de effectiviteit van de individuele ondersteuning, maar maakt het ook mogelijk om beter te leren van wat wel en niet werkt.

## **5.2.2 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek**

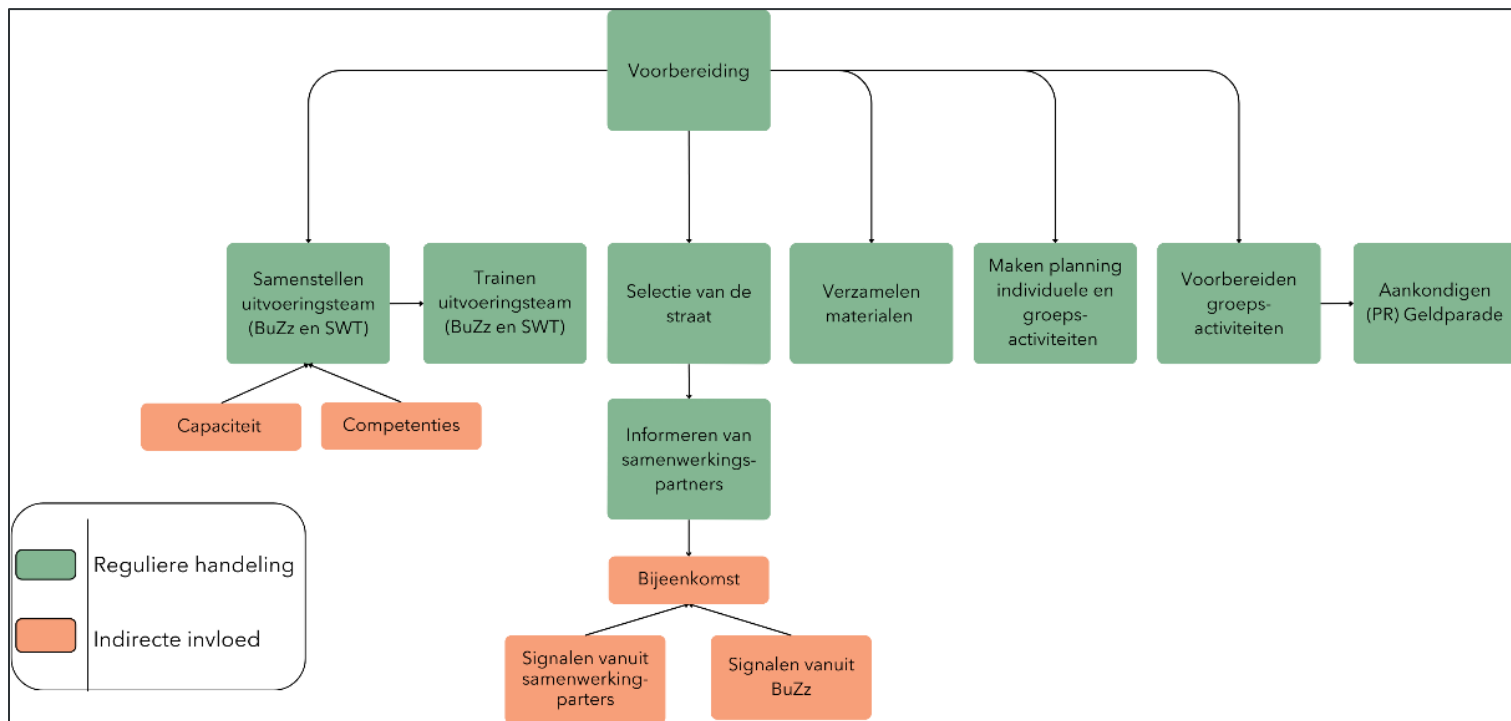
Wanneer de aanbevelingen voor verdere professionalisering worden opgevolgd tijdens de uitvoering van Geldparade 3 is het mogelijk deze informatie te gebruiken bij de evaluatie van de volgende Geldparade. Dit kan weer door een extern bureau worden gedaan, maar ook BuZz kan deze informatie gebruiken voor bijvoorbeeld een eigen evaluatie. Dit zal dan ook verdere ontwikkeling en professionalisering van de Geldparade bevorderen.

Andere mogelijkheden voor vervolgonderzoek zijn:

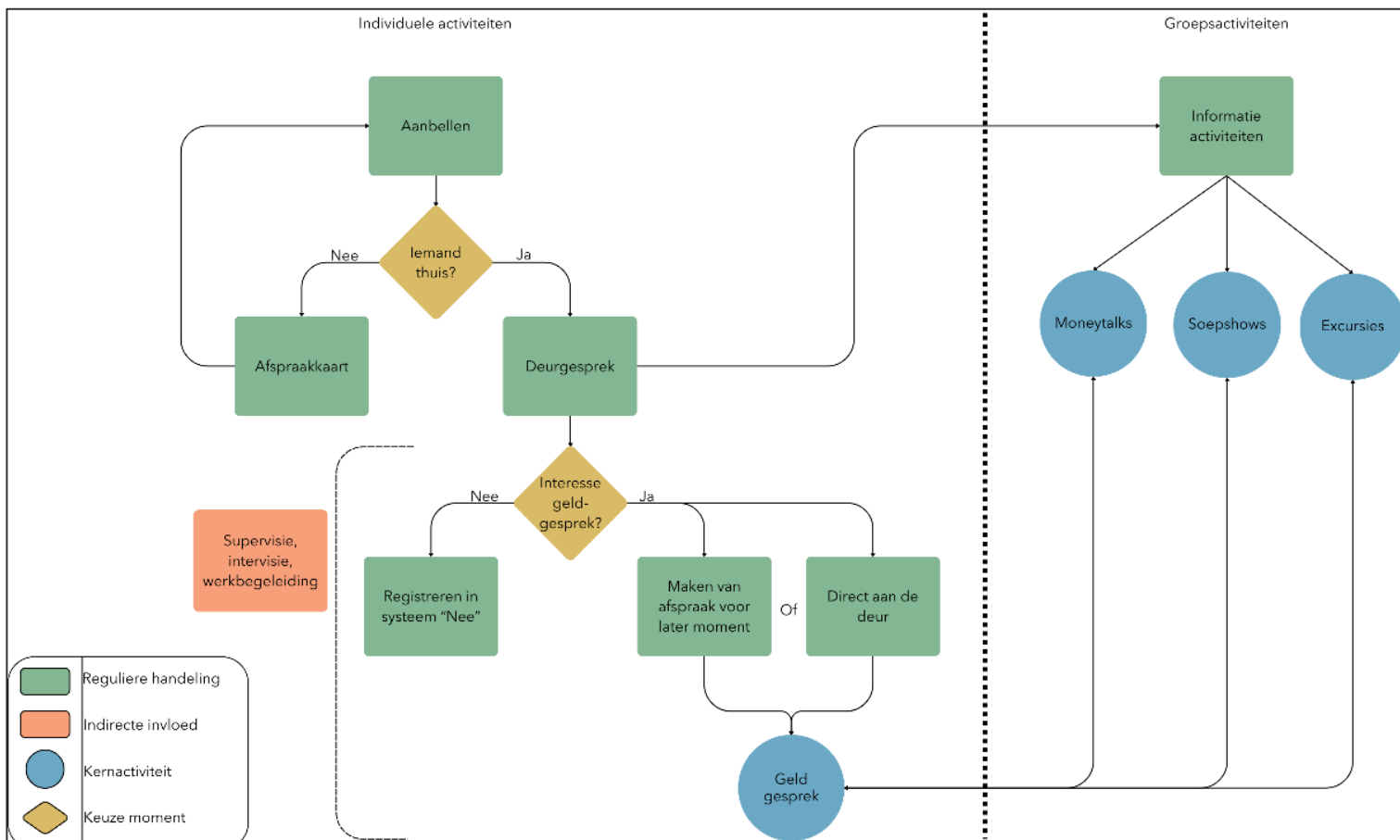
- Het spreken met deelnemers over de Geldparade en wat de individuele activiteiten en groepsactiviteiten hen hebben gebracht.
- Het spreken met samenwerkingspartners over de Geldparade en in hoeverre op deze wijze meer mensen geholpen zijn dan zonder de Geldparade.

## Bijlage 1: Schematische weergaven van de Geldparade

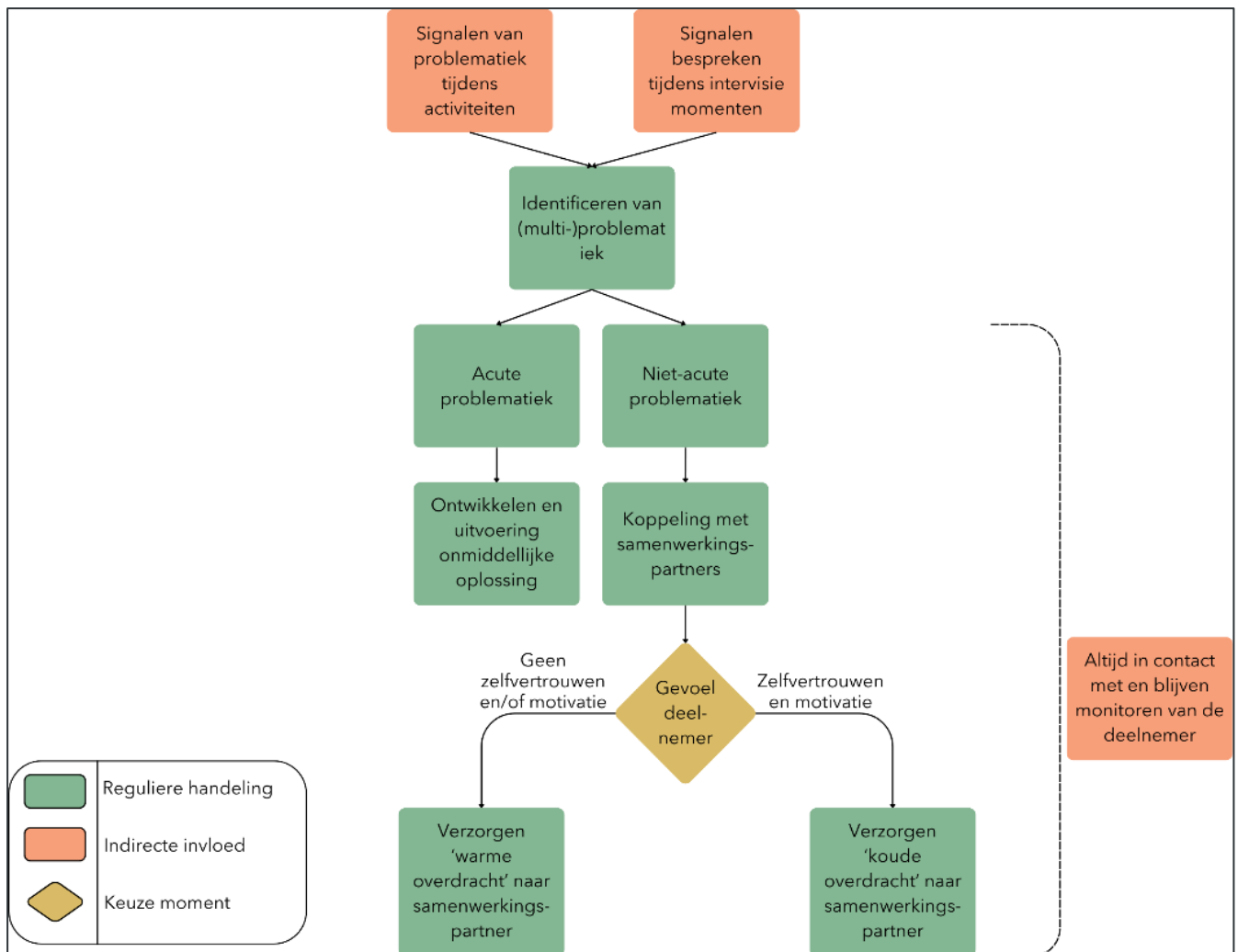
### Vorbereidende fase van de Geldparade



### Uitvoerende fase van de Geldparade



## Opvolgingsfase van de Geldparade



De Beleidsonderzoekers

Schipholweg 103  
2316 XC Leiden

[info@beleidsonderzoekers.nl](mailto:info@beleidsonderzoekers.nl)