

# Businessplan 2022 – 2025

## Stichting Cash2Grow



## Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	3
2. Missie, Visie en doelstelling van Cash2Grow.....	4
3. De aanpak van spaarkringen .....	4
4. Doelgroep en aanbod .....	5
5. De organisatie .....	7
6. Toekomstplannen - op weg naar een sociale onderneming.....	8
Annex 1. Inhoud van de training, begeleiding en licentie .....	13
Annex 2. Achtergrond.....	14

# 1. Inleiding

Stichting Cash2Grow is opgericht in 2018 en heeft de afgelopen 3 jaar een grote ontwikkeling doorge- maakt<sup>1</sup>. Van de eerste gedachten om met spaarkringen in Nederland te gaan werken in 2017, via de oprichting van de Stichting Cash2Grow in maart 2018, de samenwerking op Europees niveau met soortgelijke organisaties en de ontvangst van de eerste subsidies en donaties, werkt de Stichting mo- menteel in 8 gemeenten met 32 spaarkringen, 95 (toekomstige) spaarkringbegeleiders die de training hebben afgerond. Er zijn trainingen ontwikkeld voor spaarkringbegeleiders, materiaal voor hen en voor leden van spaarkringen voor de bijeenkomsten. Het budget is gegroeid van €52.000 in 2019 tot €275.253 in 2022. Het aantal donoren en fondsen die ons financieren is enorm toegenomen en zijn er nu 12 organisaties en gemeenten die ons steunen.

Door de groei van de activiteiten en de interesse en enthousiasme over het concept spaarkringen in Nederland, staat de Stichting Cash2Grow voor de dubbele taak om enerzijds het aantal spaarkringen uit te breiden in aantal en geografisch opzicht in Nederland, en anderzijds de organisatie Stichting Cash2Grow te consolideren en haar klaar te maken voor de toekomst als een sociale onderneming. Dit betekent niet alleen het genereren van eigen inkomsten en dus het ontwikkelen van een zakelijke tak, maar ook ondersteuning door derden van activiteiten die moeilijker uit eigen inkomsten kunnen wor- den gefinancierd.

Dit businessplan dat voor u ligt, geeft aan hoe wij dat in de jaren 2022 tot en met 2025 vorm willen geven. Hoofdstuk 2 geeft een korte beschrijving van de missie, visie en doelstellingen van de Stichting Cash2Grow, onze doelgroep en de methode waarmee wij werken. Hoofdstuk 3 geeft een inzicht in datgene wat Stichting Cash2Grow aanbiedt: het concept van spaarkringen, de methodologie en de effecten op de leden van de spaarkringen. In hoofdstuk 4 geven wij een samenvatting van de doelgroep die ons voor ogen staat, de producten die wij aanbieden, de toegevoegde waarde die wij zien voor de doelgroep en de organisaties waarmee wij samenwerken: trainingen en kennisontwikkeling en -over- dracht. Tevens geven wij onze visie op de samenwerking met andere organisaties in Nederland en elders om tot een optimale impact voor de leden van spaarkringen te komen. In het hoofdstuk daarna schetsen wij onze interne organisatie en onze plannen om die verder te ontwikkelen tot een sociale onderneming. Ook schetsen wij in dit hoofdstuk de samenwerking die wij zien met externe organisa- ties, ons netwerk dat wij al hebben en hoe wij dat in de toekomst willen uitbreiden en consolideren. In hoofdstuk 6 tot slot geven wij de financiële projecties voor de jaren 2022 – 2025, met de inkomsten die wijzelf kunnen genereren, de uitgaven die wij doen en de subsidies en donaties die wij nog nodig zullen hebben.

Gezien de positieve reacties die wij in het verleden hebben ontvangen heeft Stichting Cash2Grow de overtuiging dat zij een bijdrage levert aan de ontwikkeling van achtergestelde mensen in onze samen- leving. Wij vertrouwen er dan ook op dat dit businessplan andere organisaties die werken in het sociale domein zal inspireren om op welke wijze dan ook de samenwerking met ons te continueren dan wel te zoeken.

---

<sup>1</sup> Voor een uitgebreidere beschrijving van deze ontwikkelingen van de afgelopen projectperiode verwijzen we u naar de documenten in de bijlage.

## 2. Missie, Visie en doelstelling van Cash2Grow

Ondanks het feit dat Nederland gezien kan worden als één van de rijkste landen ter wereld, blijven veel mensen in onze samenleving in economisch en sociaal opzicht achter. Hun situatie wordt gekenmerkt door financiële problemen, problemen met hun financieel management en in vele gevallen een sociaal isolement. Dit vertaalt zich in minder kansen op banen en deelname aan verenigingen, een verhoogd risico op sociaalpsychologische problemen en lage sociaaleconomische weerbaarheid.

Cash2Grow is een stichting die streeft naar een inclusieve en solidaire samenleving, waarin goed omgaan met jezelf, met anderen vanzelfsprekend zijn. Voor ons staat voorop dat dit begint bij weerbare mensen die daadwerkelijk in staat zijn solidair te handelen, en dat we deze visie daarom alleen kunnen bereiken wanneer *alle* mensen hierin kunnen meedoen.

Het doel van stichting Cash2Grow is dan ook het vergroten van de weerbaarheid – zowel sociaal als financieel- van kwetsbare groepen. Dit doen wij door het promoten en leggen van funderingen voor het opzetten van spaarkringen voor mensen met een krappe beurs. De door ons ontwikkelde methode van spaarkringen vergroot niet alleen het vermogen van deelnemers om bewuste en gezonde financiële keuzes te maken, maar vergroot ook de kans om een sociaal netwerk op te bouwen en te onderhouden; tevens versterkt een spaarkring het zelfvertrouwen van de deelnemers.

De Stichting Cash2Grow streeft ernaar om van de methode van spaarkringen een in Nederland algemeen geaccepteerde methode te maken in het werken met kwetsbare groepen in Nederland.

## 3. De aanpak van spaarkringen

### 3.1 Wat is een spaarkring?

Een spaarkring is een kleine groep mensen van maximaal 12 personen die samen sparen. Binnen een spaarkring stimuleren deelnemers elkaar om te sparen opdat iedere deelnemer een vastgesteld spaardoel kan bereiken. Uit het gezamenlijk fonds dat de deelnemers bij elkaar sparen kunnen onderling leningen verstrekt worden voor kleine investeringen of om een tijdelijk geldtekort te overbruggen.

Het idee van de spaarkring bestaat al heel lang en heeft zijn oorsprong in informele spaarsystemen uit het mondiale Zuiden. Na jarenlange ervaring met spaarkringen in Afrika en uitvoerig actieonderzoek, ontwikkelden de initiatiefnemers van Cash2Grow een eigen succesvolle spaarkring methode voor de Nederlandse context.

### 3.2 De Cash2Grow methode

In onze methode staat centraal dat we streven naar spaarkringen als duurzame sociale netwerken die zonder begeleiding van buitenaf blijven functioneren na een periode van training en coaching. We kiezen voor een collectieve aanpak omdat we weten dat mensen die elkaar steunen, weerbaarder worden en we bevorderen zelfbestuur omdat dat de vaardigheden van mensen om hun lot in eigen handen te nemen, versterkt. Door onze flexibele aanpak houden we rekening met de diversiteit van de spaarkringleden. En doordat we onze aanpak steeds blijven evalueren en analyseren, ontwikkelen we de methode steeds verder.

Centraal blijft staan: de weerbaarheid van de deelnemers op drie aspecten: de financiële vaardigheden, het sociale netwerk en het zelfvertrouwen. Deelnemers krijgen meer grip op geld doordat zij van sparen een gewoonte maken. Door het uitwisselen van ervaringen en bespreken van verschillende thema's wordt hun zelfvertrouwen en sociale netwerk vergroot.

Het sparen zelf is een gestructureerd proces, waarbij de rollen (voorzitter, boekhouder, kashouder, geldtellers, sleutelhouders) zijn verdeeld en de verschillende stappen zijn gespecificeerd. Het proces wordt door ons in detail beschreven en inzichtelijk gemaakt. Met kleine variaties kan de spaarkringmethode overal op dezelfde wijze worden toegepast, wat onze methode zeer geschikt maakt om op te schalen.

Bij dit alles zijn onze kernwaarden in spaarkringen: inspiratie, transparantie, vertrouwen, afspraken en zelfbeheer.

## 4. Doelgroep en aanbod

### 4.1 Doelgroep

In Nederland zijn spaarkringen vooral interessant voor mensen met een krappe beurs die meer grip op hun financiële situatie willen krijgen en hun sociale netwerk willen vergroten. Een greep uit de groepen voor wie spaargroepen interessant zijn: werkenden met een minimum inkomen, uitkeringsgerechtigden, vrouwen afhankelijk van een laag inkomen van hun man of kind, statushouders die behoefte hebben aan contacten, gepensioneerden die moeite hebben rond te komen en behoefte hebben aan contact, ZZP'ers die baat hebben bij een professioneel netwerk en kleine investeringen in hun bedrijf, en mensen die uit de schulden komen en willen werken aan nieuwe perspectieven.

### 4.2 Aanbod

- **Training van spaarkringbegeleiders**

Cash2Grow leidt mensen op om spaarkringbegeleider te worden. Dit kunnen vrijwilligers of beroepskrachten van organisaties zijn, maar ook particulieren zoals bijvoorbeeld spaarkringleden zelf. Een spaarkringbegeleider zet nieuwe spaarkringen op en begeleidt hun functioneren. De spaarkringen komen (bij voorkeur) wekelijks bij elkaar en in 9-12 maanden werken zij samen met de begeleider toe naar zelfstandigheid.

Spaarkringen kunnen zelfstandig verder gaan zolang zij willen. Partnerorganisaties kunnen desgewenst zelf aanvullende activiteiten organiseren voor hen. Cash2Grow blijft deze zelfstandige spaarkringen alleen op afstand volgen om kennis op te doen over hoe de groepen zich ontwikkelen en eventueel incidentele vragen te beantwoorden.

De opleiding tot spaarkringbegeleider bestaat uit een starttraining (2 dagen 'fysiek'), 3 inspiratie- (interview-) bijeenkomsten, individuele coaching en 'on-the-job' training in de vorm van gemiddeld 6 spaarkringbezoeken door de coach van Cash2Grow. Ter afsluiting worden de spaarkringbegeleiders gecertificeerd. De gecertificeerde spaarkringbegeleiders kunnen daarna zelfstandig verder met het opzetten van spaarkringen. Om de certificering te behouden volgen ze één keer per jaar een inspiratiebijeenkomst. Met de betrokken organisaties sluit Cash2Grow een licentieovereenkomst af.

Tijdens de training ontvangen de toekomstige begeleiders het werkmateriaal: een map voor spaarkringleden en een map voor spaarkringbegeleiders.

Momenteel is Stichting Cash2Grow actief in 8 gemeenten en werkt samen met 18 welzijnsorganisaties. Er zijn 32 spaarkringen en 95 opgeleide beroepskrachten en begeleiders op vrijwillige basis, waarvan nog velen na augustus 2022 spaarkringen zullen opzetten.

- **Kennis over sociale en financiële weerbaarheid**

Dit onderdeel bestaat uit twee onderdelen:

- *Effecten en impact.* Voor het bereiken van een optimale impact is het noodzakelijk om de ervaringen in spaarkringen voortdurend te toetsen en te evalueren. In 2020 heeft Cash2Grow al een effectenevaluatie laten uitvoeren door de organisatie Movisie. Wij zijn van plan om dit iedere 4 jaar te laten doen door een externe organisatie. Op deze wijze kunnen wij onze producten aanpassen, ervaringen delen met begeleiders, partnerorganisaties, kennisinstituten en onze financiers. Gedurende de uitvoering van de activiteiten monitoren wij de voortgang middels vragenlijsten voor leden van spaarkringen en voor begeleiders, en monitoringsrapporten van regiocoördinatoren.
- *Onderzoek.* Cash2Grow gebruikt haar internationale contacten om ervaringen en ontwikkelingen elders mee te nemen om te delen met haar medewerkers en haar partners.

Uit de effectenstudie van Movisie die in 2020 is uitgevoerd blijkt dat spaarkringen een substantiële bijdrage leveren aan:

- een groeiend inzicht van de leden in hun financiële situatie;
- het financieel management van hun huishoudbudget;
- het zelfvertrouwen;
- het opbouwen van een sociaal netwerk.

Op deze manier worden problemen die onze doelgroep vaak heeft middels onze spaarkringen methodologie behandeld. De toegevoegde waarde kan daarom groot zijn. Dit wordt alleen nog maar vergroot door samenwerking met welzijnsorganisaties, gemeenten en kennisinstituten.

## 5. De organisatie

### 5.1. Cash2Grow is gegroeid als organisatie

In de eerdere projectperiode is Cash2Grow gegroeid: niet alleen in menskracht maar ook als organisatie. Het bestuur kreeg nieuwe leden, het directieteam breidde uit van één naar twee leden en we vonden nieuwe enthousiaste vrijwilligers en professionals die verschillende taken konden oppakken. Samen hebben we ons best gedaan om Cash2Grow als organisatie verder te professionaliseren. Hieronder vatten we de belangrijkste mijlpalen kort samen.<sup>2</sup>

#### *Bestuur*

Het bestuur van Cash2Grow is eindverantwoordelijk voor de activiteiten van de stichting, de financiën, het beleid en het werkgeverschap. Het bestuur heeft een belangrijke rol in het ondersteunen van de directie bij visievorming en het ontwikkelen van strategisch beleid. De leden van het bestuur zorgen voor een goed evenwicht tussen betrokkenheid bij inhoudelijke onderwerpen en besturen op afstand. Ter ondersteuning van de directie en advisering van het bestuur zijn een drietal commissies ingesteld:

- a. Commissie 1 houdt zich bezig met de professionalisering van de stichting als organisatie (ontwikkelen van bestuur en toezicht volgens de Governance Code van de sector sociaal werk);
- b. Commissie 2 ontwikkelt een strategisch financieel beleid;
- c. Commissie 3 werkt aan een licentie – en certificeringsbeleid.

De opdracht van elke commissie wordt geformuleerd in nauw overleg met de directie, maar die neemt zelf geen plaats in de commissies. Het resultaat van een commissie is een advies aan het hele bestuur van de stichting. De bestuursleden zitten in een of twee verschillende commissies. Daarnaast werden ook commissieleden met een relevant profiel *van buiten* de stichting aangetrokken.

Naast deze commissies is één lid van het bestuur verantwoordelijk voor veiligheid op het werk en ontvangt ook klachten die via onze procedure bij haar kunnen worden neergelegd.

De Stichting Cash2Grow voldoet aan de nieuwe Wet Bestuur en Toezicht Rechtspersonen (WBTR).

#### *Directieteam*

Door de toenemende werkzaamheden is het directieteam in oktober 2020 uitgebreid met één lid, zodat de directie momenteel bestaat uit een directeur en een adjunct-directeur.

#### *Kernteam*

Niet alleen ons bestuur en het directieteam is gegroeid, ook ons team van medewerkers, die deels als vrijwilliger en deels op ZZP-basis in deeltijd bij ons betrokken zijn. Ook in de toekomst gaan we ook deze functies uitbreiden in aantal. Het huidige team bestaat uit:

- Programmacoördinator (vrijwilligers coördinator, coach van spaarkringbegeleiders Utrecht/Amsterdam, co-trainer, administratie voor ongeveer 18 uur per week)
- Projectcoördinator (communicatie en ondersteuning projectmanagement voor 10 uur per week)

- Zakelijk coördinator (financieel management, zakelijke propositie ontwikkelaar, fondsenwerving voor 16 uur per week)

#### *Spaarkringteam*

Voor de uitvoering van de spaarkringen werken we met regiocoördinatoren, die ieder namens Cash2Grow netwerken en spaarkringbegeleiders trainen en coachen voor 8 uur per week in de volgende gemeente of regio: Schiedam, Amsterdam, Noord-Nederland, Utrecht/ De Bilt en Haaglanden. Daarnaast zijn er in ons werkgebied ook spaarkringbegeleiders als vrijwilligers betrokken bij de stichting.

## 6. Toekomstplannen - op weg naar een sociale onderneming.

Waar willen we over 5 jaar zijn? Wat willen we doen? Hoeveel spaargroepen, begeleiders, secretariaat (communicatie etc.)?

Voor de komende voor vier jaren hebben wij de volgende doelstellingen geformuleerd:

### **A. Spaarkringen en begeleiders:**

In 2025 is Cash2Grow actief in 10 steden en regio's met in het totaal 180 spaarkringen en 1.400 deelnemers. 80% van de spaarkringen gaan minimaal drie (3) jaar zelfstandig verder met de spaaractiviteiten.

### **B. Interne organisatie:**

In 2025 is Cash2Grow uitgegroeid tot een sociale onderneming.

### **C. Netwerk:**

In 2025

- Naast de samenwerking met welzijnsorganisaties werkt Cash2Grow in Nederland ook samen met kennisinstituten en fondsen voor de verbetering van de methode van spaarkringen;
- Heeft Cash2Grow een leidende rol in de inhoudelijke ontwikkeling van de methodologie van spaarkringen in Nederland en Europa in samenwerking met welzijnsorganisaties en kennisinstituten.

### **D. Financiën:**

Om minder afhankelijk te zijn van donaties en subsidies in 2025 dekt Cash2Grow een minimum van 25% van haar inkomen uit de verkoop van trainingen, begeleidingen en inspiratiedagen. Een maximum van 25% van de financiering komt uit donaties van fondsen en subsidies van overheden op verschillende niveaus: lokale, regionale en nationale overheden. Wij definiëren eigen inkomsten als die inkomsten die verkregen zijn door verkoop van onze producten direct aan welzijnsorganisaties, bedrijven en opdrachten verkregen door aanbestedingen van overheidsinstanties alsmede donaties uit de particuliere sector. Alle andere inkomsten komen voort uit financiering van fondsen en gemeenten aan de Stichting Cash2Grow.

### **Ad A: Spaarkringen en begeleiders**

In de jaren 2022 – 2025 is de voornaamste doelstelling van de Stichting Cash2Grow de opschaling van het aantal spaarkringen in Nederland. Deze doelstelling is ambitieus, maar gezien de ontvangst van deze methodiek bij fondsen, gemeenten en welzijnsorganisaties in het verleden vertrouwen wij erop dat deze haalbaar zijn. Om deze doelstelling te realiseren acht Stichting Cash2Grow het noodzakelijk om een communicatiedeskundige te contracteren.



Basis is nu en blijft ook in de toekomst de samenwerking met welzijnsorganisaties. De vorm waarin dat moet gaan plaatsvinden is het **partnermodel**. In dit model biedt Stichting Cash2Grow een pakket van training & coaching, inspiratiebijeenkomsten en trainingsmateriaal aan dat moet leiden tot certificering van onze partnerorganisaties en een licentie voor het gebruik van de methode van spaarkringen zoals die door Stichting Cash2Grow is ontwikkeld en verder zal worden aangepast aan nieuwe inzichten. Een samenwerkingsovereenkomst/ licentie met een partnerorganisatie wordt ondertekend nadat medewerkers/vrijwilligers als spaarkringbegeleiders zijn gecertificeerd. Partnerorganisaties behouden hun licentie als de gecertificeerde medewerker één keer per jaar deelneemt aan een inspiratiebijeenkomst.

**Ad B. Interne organisatie**

Voor een efficiënt beheer van de organisatie werkt de Stichting Cash2Grow met een kernteam van mensen die een contract met de stichting hebben. Dit betreft de directie, programma coördinator, projectcoördinator, zakelijk coördinator, regiocoördinatoren, een fondsenwerver, een ontwikkelaar van trainingen, een communicatiemedewerker en een commercieel medewerker en een administratiemedewerker. Daarnaast heeft Stichting Cash2Grow mensen op ZZP-basis gecontracteerd voor taken op ICT en boekhoudgebied en voor juridisch advies. Het bestuur van de Stichting Cash2Grow vergadert minstens viermaal per jaar. Het werken met bestuurscommissies is een goede methode gebleken om de vinger aan de pols te houden van de voortgang van de activiteiten en om handen en voeten te geven aan ontwikkelingen in de maatschappij waarop moet worden gereageerd dan wel geanticipeerd. Wij willen flexibel zijn in de thema's van de commissies, die dus in de loop van de tijd kunnen veranderen.

De Stichting Cash2Grow heeft al een gedragscode voor begeleiders die werken met spaarkringen. Voor alle medewerkers zal een document worden geschreven waarin de rechten en plichten van alle partijen staan, inclusief de weg die bewandeld moet worden bij klachten en onveiligheid op het werk.

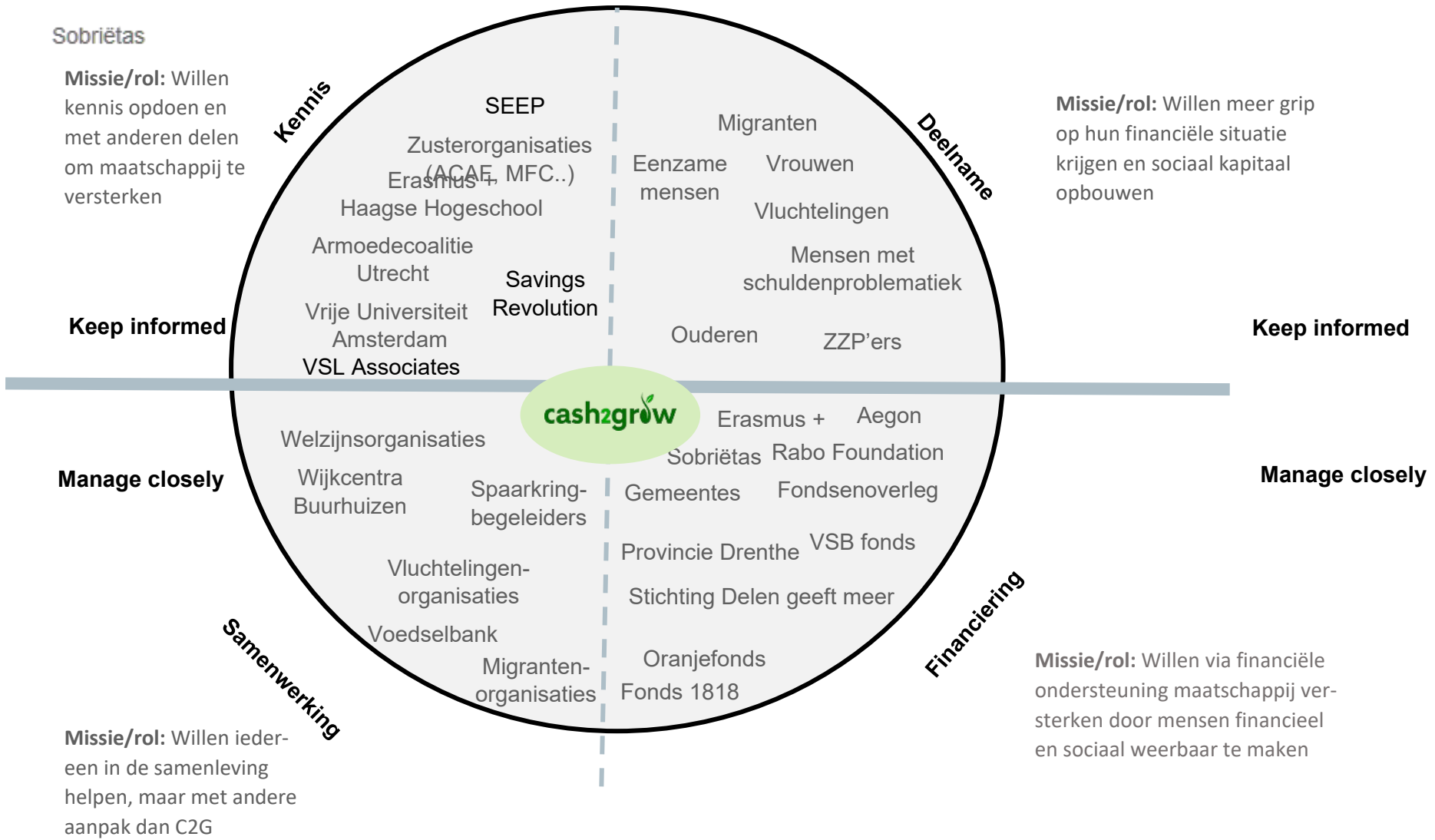
**Ad C. Netwerk**

Voor de ontwikkeling van inhoudelijke activiteiten van de stichting is het noodzakelijk om een divers netwerk te hebben van organisaties waarmee samengewerkt kan worden. Op de volgende pagina worden de organisaties gecategoriseerd waarmee de Stichting Cash2Grow al samenwerkt of in de toekomst mee wil samenwerken.

- a. Deelname. De eerste categorie bevat mensen die wij tot onze doelgroep rekenen. Zij willen meer grip op hun financiën en wij willen hun daarbij ondersteunen. Omdat de mensen met een kleine beurs een zeer gediversifieerde groep is, is het noodzakelijk dat de relatie met hen een wederzijds karakter heeft, zodat wensen kunnen worden opgenomen om tot optimale impact te komen.
- b. Onze financiers zijn belangrijk voor de uitvoering van ons programma. Zij hebben ons gefinancierd sinds de start van onze activiteiten en wij hopen dat die relatie zich zal voortzetten. Hun bijdrage blijft van groot belang om de continuïteit van onze stichting te waarborgen, omdat wij niet verwachten in de toekomst alle kosten kunnen financieren met eigen inkomsten.
- c. Er zijn talloze organisaties die werken in het sociale domein, met soortgelijke doelstellingen als Stichting Cash2Grow. Wij zoeken samenwerking met hen, niet alleen om onze methodologie te promoten, maar ook vooral om onze impact te kunnen vergroten door van elkaar te leren en hun ervaringen in te passen in ons werk.
- d. Kennisinstituten zijn belangrijk, niet alleen om het analyseren van de impact die ons werk heeft en hoe die te vergroten, maar ook om ons bij de les te houden en op de hoogte te blijven van nieuwe ontwikkelingen. Er is al enorm veel kennis over spaarkringen in andere landen, vooral in

Afrika. Spaarkringen zijn een oud verschijnsel in veel landen en veel mensen met een migratie-achtergrond hebben die meegenomen naar Nederland.

Figuur 1: Stakeholder mapping



**Ad D: Financiën**

Uitgangspunt van dit businessplan is dat de Stichting Cash2Grow minder afhankelijk wordt van donaties en subsidies. Uiteindelijk willen wij minimaal 50% van onze inkomsten zelf genereren (ook is dat in 2025 nog niet haalbaar). Dat betekent dat wij een zakelijke opstelling moeten ontwikkelen met de organisaties die in zee willen gaan met onze methodologie van spaarkringen.

Naast eigen inkomsten is een kleine financiële buffer voor moeilijke tijden en tegenslagen belangrijk. Ten alle tijden zullen wij aan onze contractuele verplichtingen moeten kunnen voldoen.

## Annex 1. Inhoud van de training, begeleiding en licentie

- Een **starttraining** van zes online-bijeenkomsten van 1,5 uur (tussen 15 maart en 26 april)
- Na deze starttraining: **begeleiding** bij het opzetten, trainen en coachen van één of meerdere spaarkringen:
  - Begeleiding bij de werving en start van de spaarkring: een coach van Cash2Grow is aanwezig bij informatiebijeenkomst voor potentiële spaarkringleden en bij 2 eerste bijeenkomsten van de spaarkring.
  - Begeleiding bij evaluaties met de spaarkring: de coach is aanwezig bij 2 tussentijdse evaluaties (na 3 maanden en na 6 maanden) en bij de eindevaluatie (na ongeveer 9 maanden). De coach maakt schriftelijk verslag -inclusief advies- van de bezoeken.
  - Persoonlijke coaching en feedback op de verslagen van de spaarkringbegeleider van spaarkring bijeenkomsten.
- Cash2Grow organiseert regelmatig **inspiratiebijeenkomsten** waarbij ervaringen worden uitgewisseld met andere spaarkringbegeleiders en een specifiek thema wordt besproken. Iedere spaarkringbegeleider neemt deel aan 3 van deze bijeenkomsten. Twee van de drie bijeenkomsten zijn online, de derde wordt gehouden op een centrale plek in Nederland, waarschijnlijk in Utrecht. Tijdens deze bijeenkomst worden aan **deelnemers certificaten van bekwaamheid** uitgereikt.
- Cash2Grow zorgt voor het **werkmateriaal**: mappen voor begeleiders en voor spaarkringleden, een spaarkringbord, een geldkist en folders voor werving van spaarkringleden. Als een spaarkring voor de stempelmethode stelt Cash2Grow ook een stempel en stempelspaarboekjes ter beschikking. Ook kan Cash2Grow spaarpotjes ter beschikking stellen.
- Er kan een **licentie worden verleend**, door middel van het tekenen van een samenwerkingsovereenkomst tussen een partnerorganisatie en Cash2Grow. Hiermee verkrijgen de gecertificeerde begeleiders van de partnerorganisatie het recht zelfstandig spaarkringen op te zetten en hiervoor het (geüpdatete) materiaal van Cash2Grow te gebruiken.

## Annex 2. Achtergrond

1. De formulering van de doelen en van de educatieve activiteiten in de spaarkringen is gebaseerd op het rapport van Movisie: <https://www.movisie.nl/publicatie/theoriegestuurde-effectevaluatie-spaarkringen-cash2grow>
2. Proefschrift van Julie-Marthe Lehmann 2021: <https://research.vu.nl/en/publications/balancing-the-social-and-financial-sides-of-the-coin-an-action-re>
3. Het jaarverslag 2021 is een gedetailleerd verslag van de activiteiten van Cash2Grow: <https://www.cash2grow.nl/wp-content/uploads/2022/06/Jaarverslag-Cash2Grow-2021-final.pdf>
4. Interne evaluatieverslag van de pilot 2019-2020: <https://www.cash2grow.nl/wp-content/uploads/2021/06/evaluatie.pdf>