



Toelichting Fees

Dit document licht toe welke vergoedingen stichting Rikx hanteert en waarom. Fee's zijn nodig om eigen/zelfstandige inkomsten voor de stichting te genereren. Naast fee's kennen we ook een abonnementsvorm voor organisaties die de Rikx methodiek hanteren.

Waarom rekenen wij dit?

Wij rekenen deze fee's als stichting, simpelweg omdat we kosten maken om de projecten, ondernemers en investeerders van intake tot uitvoering te kunnen begeleiden. We zijn een non-profit stichting, dus de in rekening gebrachte kosten willen we zo redelijk mogelijk houden. Dat betekent kostendekkend. Denk in dit geval aan kosten die we maken om de community van Rikx te faciliteren, iedere projectronde te ondersteunen, ondernemers te informeren, experts op te leiden, administratiekosten te dekken (certificaten, facturen, jaarrekeningen e.d.), ons platform te onderhouden en doorontwikkelingen te realiseren, te communiceren met: impactmakers, investeerders, overheidsorganen met SR en/of MVO, accountmanagers.

Welke vormen van vergoedingen kennen wij?

De eerste noemen wij de **dienstverlening fee** richting de *impact investeerders*. Deze fee wordt berekend over de investering die de ondernemer doet in een Rikx project. De fee is een percentage dat over de investering in rekening wordt gebracht. In beginsel is dit percentage 10%, maar er kan van worden afgeweken. Ter illustratie; als een impact investeerder 1.000 euro aan Rikx koopt, dan komt 100 euro daarvan ten goede aan de dienstverlening van de stichting Rikx.

Tweede fee is de **succesfee**. Deze wordt berekend richting de *impact makers*. Wanneer het project het startbedrag weet te bereiken, doordat er voldoende Rikx zijn gekocht door investeerders, wordt het startbedrag uitgekeerd aan het project én de succesfee komt ten goede van stichting Rikx. Ook hier geldt dat deze fee in beginsel 10% is. Dus wanneer een project bijvoorbeeld een bedrag van 20.000 euro vraagt om te starten, dan komt hier de succesfee voor stichting Rikx bij van 2.000 euro. Deze wordt pas uitbetaald wanneer door de Rikx verkoop het totale startbedrag van 22.000,- euro is bereikt. We rekenen ook de 10% succesfee over de volledige impactwaarde die via Rikx is verkocht (zie uitleg FAQ op de Rikx website over startbedrag en meerwaarde).





Daarnaast haalt de stichting ook inkomsten uit **abonnementsgelden Rikxplatform**. Deze worden gerekend aan gemeenten/organisaties die graag het Rikx Platform opnemen als aanvulling op het Social Return of MVO beleid. Dit abonnement is een vergoeding voor het realiseren en onderhouden van het platform voor de betrokken organisatie en de bijhorende dienstverlening. Dit wordt uitgevoerd door onze partner Get Prooved. Hierbij inbegrepen zitten de kosten voor het trainen/opleiden van ambtenaren/accountmanagers in het werken met het platform. Ook het expertteam, dat door de betrokken gemeente wordt samengesteld uit deskundigen die bekend zijn met de kenmerken van die gemeente/regio, wordt getraind om conform de Rikx systematiek te kunnen werken.

Er is ook een fee voor de **Zelfredzaamheidsmatrix (ZRM) van onze partner Partner Pulse**. Met dit instrument worden de ontwikkelingen van de deelnemers bijgehouden. Er wordt gewerkt met 11 levensgebieden waarop ze toetsen hoe het met hen gaat gedurende het project en vaak ook daarna om de impact op hun levens te kunnen volgen. De fee voor dit instrument gaat niet naar stichting Rikx maar naar Partner Pulse en zij gebruiken de fee om de impactmakers en deelnemers te begeleiden en de techniek van het instrument functioneel te houden.

Over fees rekenen wij 21% BTW, die apart vermeld wordt op de facturen.

