

beheer je buurthuis

drie jaar pionieren

LSA
bewoners



beheer je buurthuis

DRIE JAAR PIONIEREN

COLOFON

'Beheer je buurthuis – drie jaar pionieren' is een publicatie van het Landelijk Samenwerkingsverband Actieve bewoners (LSA).

Redactie

Arthur van Vliet
Thijs van Mierlo

Eindredactie

Pleuni Koopman



Adres: Korte Elisabethstraat 15-17
3511 JG Utrecht

Telefoon: 030-2317511

Email: lsa@lsabewoners.nl

2017 - www.lsabewoners.nl





5 Welkom in het buurthuis van de toekomst

6 Het buurthuis: historisch perspectief

7 Flashback naar 2013

9 PIONIER: 't Schöpke

12 PIONIER: Her-Ontdekt

14 Wat voor buurthuis wil je zijn?

17 PIONIER: ONS

20 Geld verdienen is overleven

22 PIONIER: Fatima Aan Zet

24 Wervelstorm aan mogelijkheden

27 PIONIER: Delfzijl

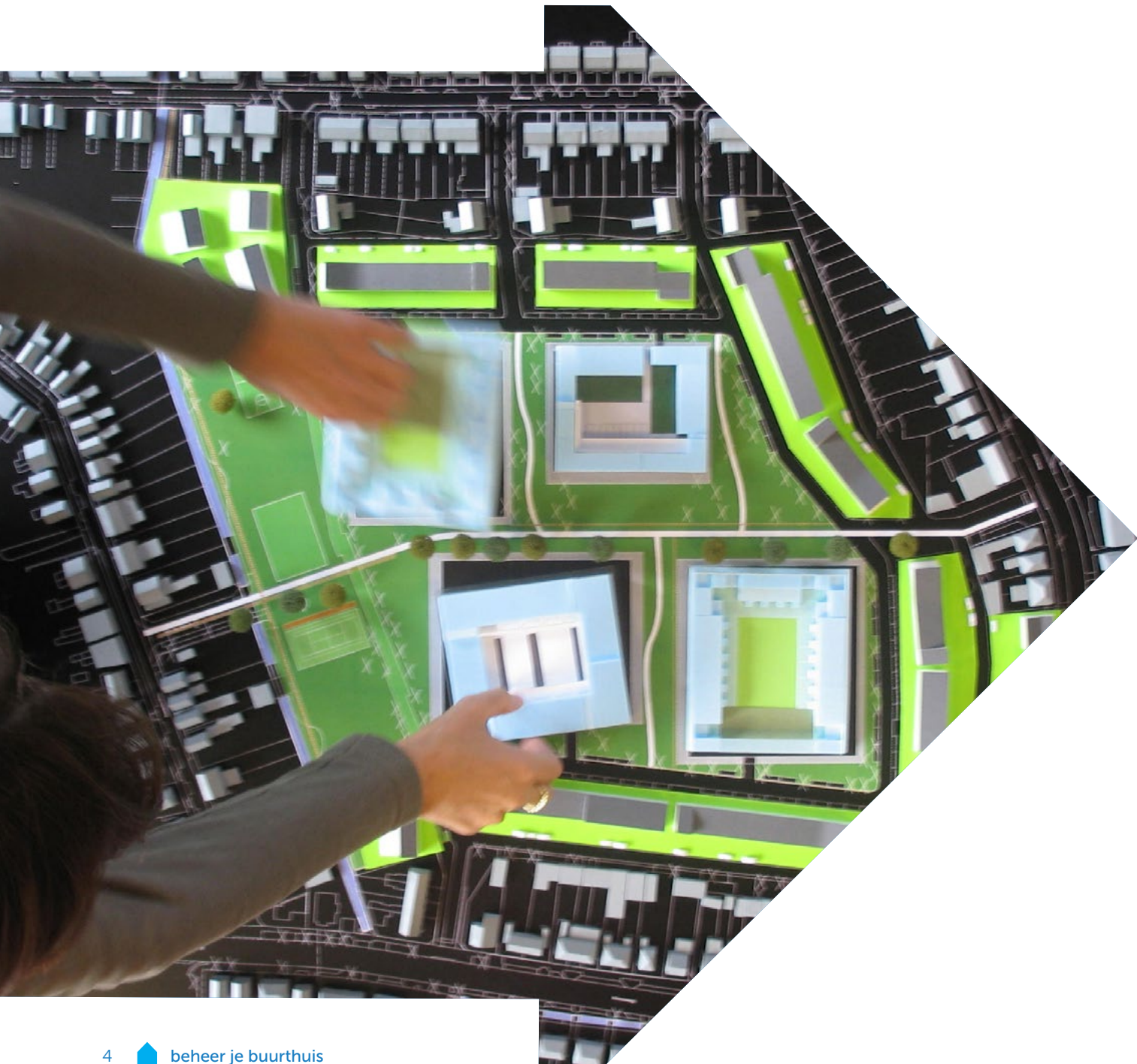
30 Trends

32 PIONIER: In De Boomtak

34 De waardepropositie van het zelfstandige buurthuis

36 Over beheer je buurthuis





Welkom in het buurthuis van de toekomst

Koffie voor dertig cent waar je nekharen van overeind gaan staan. Biljarters die de dienst uitmaken. Een A4-tje met, in Comic Sans-lettertype, 'gesloten tijdens de schoolvakanties' tegen het raam geplakt. Vier klaverjassende senioren die verveeld opkijken wanneer de donkerbruine houten deur al schurend over de blauwe zijlen vloer twee straaltjes zonlicht binnenlaat. Eén man met een grote sleutelbos aan zijn riem en een chagrijnig gelaat die alles voor het zeggen heeft. Een jongerenwerker die een aantal kinderen naroept: "Niet rennen op de gang, daar hebben de oudere mensen last van!"

Als dit je beeld is van een buurthuis, is het hoog tijd om wakker te worden. Ingedommelde wijkcentra die alleen hun eigen smalle achterban bedienen, beheerd worden door welzijnswerkers en betaald door de overheid, zijn verleden tijd. Actieve bewoners hebben de afgelopen jaren, al dan niet noodgedwongen, de regie overgenomen. Overal in Nederland ontstaan nieuwe ontmoetingsplekken, gericht op nieuwe doelgroepen, overlevend op nieuwe verdienmodellen. Buurthuizen worden weer van de buurt, waar de buurt zich geroepen voelt om zelf het voortouw te nemen.

Het Landelijk Samenwerkingsverband Actieve bewoners (LSA) bracht deze ontwikkeling drie

jaar lang in beeld. Voor het project **Beheer je buurthuis** verzamelden we verhalen van wijkcentra die strijden voor een zelfstandig bestaan. We volgden zes pioniers, lieten experts aan het woord en deden landelijk onderzoek naar hoe gemeentes omgaan met deze initiatieven. Conclusie: het oude buurthuis is grotendeels verdwenen.

Wat je hier leest zijn de verhalen van pioniers, ieder met een eigen uitdaging. Maar ook hoe vanuit een 'buurthuis crisis' in 2013 een hoopvolle, nieuwe situatie is ontstaan. Wat zijn de grootste uitdagingen van zelfbeheer? Hoe ziet zo'n buurthuis er anno 2017 uit? En wat zijn de obstakels waar een ondernemend wijkcentrum tegenaan loopt?

Deze publicatie zou er niet zijn geweest zonder de bewoners die nieuw leven geven aan oud beton. Zonder de buurthuizen die springplank zijn voor mensen met een uitkering, de buurthuizen die een brug slaan tussen oude en nieuwe Nederlanders, die de buurt mobiliseren om de aanschaf van een pand mogelijk te maken, die politie zijn in eigen wijk, die hun flexibele verhuurbeleid via online-reserveringssystemen toegankelijk maken voor iedereen. Zij zijn de buurthuizen van de toekomst.



Het buurthuis

Buurthuizen hebben altijd een pioniersrol vervuld. Een korte blik op het verleden van clubhuizen, wijkhuizen en op het verdwijnen van zelfbeheer.

Wijk-, buurt- en dorpshuizen kennen een lange traditie in Nederland. Vanaf de jaren '20 van de twintigste eeuw bestaan er wijkhuizen, tot de Tweede Wereldoorlog waren ze voornamelijk gericht op jeugd. Na de Tweede Wereldoorlog richt het wijkhuis zich ook op volwassenen. Opvallend is dat veel belangrijke diensten en functies starten in een wijkhuis. Vaak was een bibliotheek beschikbaar (die in een latere fase wordt overgenomen door de sterk opkomende Openbare Bibliotheken) en startten peuterspeelzalen en bejaardenrecreatie in een wijkhuis (later worden deze diensten geprofessionaliseerd), ook was het wijkhuis de springplank voor veel bands in Nederland.

Kenmerkend is dat in wijkhuizen altijd snel trends werden opgepakt die elders geen plek konden vinden. Een voorbeeld hiervan zijn de educatieve activiteiten die in wijkhuizen georganiseerd werden voor nieuwe Nederlanders.

Van alle bestaande Nederlandse buurthuizen is De Mussen de oudste. De ontwikkeling van het wijkhuis in de Haagse Schilderswijk is exemplarisch voor

de ontwikkeling die soortgelijke initiatieven doormaken. Ooit begon De Mussen als 'clubhuis' waar kansarme jeugd de volle aandacht kreeg. Door de jaren heen veranderde de doelgroep, mede door de toestroom van immigranten in de wijk. De Schilderswijk veranderde van volksbuurt naar 'safe zone' voor Nederlanders met een migratieachtergrond. Na een lange periode van twijfel over hoe De Mussen om moest gaan met deze veranderde samenstelling van de buurt, wist het clubhuis in de jaren negentig aansluiting te vinden bij de gemêleerde bevolking van de nieuwe Schilderswijk – zo valt te lezen in de uitgave *Niks Geteisem! Het wonderbaarlijke verhaal van De Mussen* (2011).

Traditioneel bestuurd door stichtingen (en soms door verenigingen) zijn vrijwilligers altijd belangrijk geweest. In de jaren '60 en '70 bloeit het clubhuiswerk door ruime subsidies enorm op en professionaliseert, net als de hele welzijnssector. Als in de jaren '80 onder invloed van grote bezuinigingen de meeste wijkhuizen opgaan in grote welzijnsinstellingen is dat definitief het einde van bewonersinvloed en dus van zelfbeheer. Wijkhuizen gaan professioneel verder. Hun onafhankelijkheid wordt ingeruild voor een gesubsidieerd bestaan, hun beheer wordt gedaan door professionals. Totdat dertig jaar later een financiële crisis uitbreekt.

Bezuinigingen en een nieuwe fase voor Nederlandse buurthuizen

Flashback naar 2013

'Buurthuizen bezwijken onder crisis', kopte de Volkskrant in februari 2013. Veel wijkcentra waren door de jaren heen zo afhankelijk geworden van structurele subsidies en professioneel beheer dat bezuinigingen hen fataal werden. Het gevolg: vele buurthuizen sloten hun deuren. Een terugblik.

Het is 2013. De toekomst van veel wijkhuizen staat op het spel. Gemeentes kijken in hun noodgedwongen bezuinigingen als eerste naar de eenvoudige manier om de klappen op te vangen. Het wijkhuizenbestand wordt meer dan gehalveerd en de subsidies worden rigoureus afgebouwd. Wijken en hun bewoners verliezen een belangrijke plek om de, door beleidsmakers zo gewenste, burgerkracht op te zoeken, te mobiliseren en tot uitvoering te brengen.

De bezuinigingen in veel gemeenten hebben ertoe geleid dat veel wijk- en buurtcentra zijn afstoten omdat ze te duur zijn om te onderhouden en beheren. Dit wordt mede veroorzaakt door de kosten die met professionele exploitatie zijn gemoeid. Gemeenten redeneren dat de activiteiten belangrijker zijn dan het gebouw zelf en dat deze activiteiten wel elders onder te brengen zijn als er behoefte aan is. Tegenwoordig is ook het welzijns- werk minder in de buurthuizen te vinden. Zij heeft de opdracht gekregen om meer ambulant werken.

Er zijn in de afgelopen jaren dan ook een aanzienlijk aantal wijkhuizen gesloten.

TEKORT

Multifunctionele Accommodaties (MFA's) hebben het bijzonder zwaar doordat de subsidieafhankelijke organisaties die ruimtes bij hen huren vaak minder of geen subsidie krijgen waardoor ze de huur niet meer kunnen opbrengen. Veel wijkhuizen zijn in de afgelopen jaren ondergebracht in deze multifunctionele gebouwen. Vrijwel iedere stad of dorp vond het belangrijk om de verschillende maatschappelijke organisaties samen te brengen om van daaruit een aanbod voor diensten, activiteiten en zorg aan te bieden.

Veel van deze gebouwen kampen met een jaarlijks exploitatietekort, dikwijls gaat het om tekorten van ruim €100.000,- per jaar. Deze kosten zijn niet meer op te brengen en er wordt gezocht naar alternatieve manieren om de functies van het gebouw te behouden.

NIEUWE INITIATIEVEN

Een aantal gemeenten, zoals Amersfoort en Alkmaar, kiest ervoor om voorafgaand aan sluiting bewoners de kans te geven het gebouw zelf

te gaan beheren/exploiteren en dus huurder of eigenaar te worden. Sommige gemeenten, zoals Breda, kiezen voor concentratie door in een bepaald gebied een aantal accommodaties te sluiten en de activiteiten onder te brengen in een centraal gelegen (nieuw) gebouw.

In weer andere gemeenten, waaronder Venlo en Deventer, is men bezig het concept Huis van de wijk uit te rollen, wat neerkomt op een overdracht aan bewoners in samenwerking met instellingen. Weer andere gemeenten, zoals Den Haag, zien ander maatschappelijk vastgoed als geschikt middel voor wijkactiviteiten (voetbal-kantine, verzorgingstehuis, et cetera), hiervoor hebben ze in Den Haag het project Buurthuis van de toekomst opgezet.

ZELFBEHEER

Zelfbeheer is niet nieuw. Ondanks de professionalisering van het welzijnswerk zijn, verspreid over Nederland, particuliere initiatieven actief gebleven. De gemeenten kennen een grote verscheidenheid aan vormen van zelfbeheer met verschillen in eigendomsverhoudingen en verantwoordelijkheden qua beheer en geldstromen.

Toch kennen gemeenten weinig actief beleid als het gaat om zelfbeheer. Gemeenten zijn aan het zoeken naar de manier waarop ze hun rol als bezuinigende en terugtrekkende overheid kunnen vormgeven. Zelfbeheer kent vele gezichten en varieert in de mate van financiële en inhoudelijke zelfstandigheid die de deelnemers wordt gegund. Het initiatief voor zelfbeheer komt op het moment zowel van bewoners als van de gemeente. Vaak is er sprake van ingroeimodellen.

In maart en april van 2013 heeft LSA een QuickScan gehouden op basis van deskresearch en telefonische interviews in de steden met meer dan 70.000 inwoners. Dit resulteerde in een database met onder meer verwijzingen naar staand beleid per gemeente en een globaal beeld van de houding van de gemeente ten aanzien van zelfbeheer. Ook is er een meer kwalitatief overzicht van kansen en mogelijkheden en de huidige stand van zaken met betrekking tot zelfbeheer en het gewenste ondersteuningsaanbod.

Over het algemeen gemeentes de in- prijzen
betrokkenheid van zet en
bij het zelf beheren van een wijkhuis. Daarnaast bewoners
vinden ze zelfbeheer kwetsbaar vanwege de grote
belasting van vrijwilligers, een mogelijk gebrek
aan continuïteit en de mogelijkheid dat vrijwil-
ligers zich met name richten op de eigen groep of
gelijkgestemden.

Alle partijen realiseren zich dat vernieuwing noodzakelijk is. Voor een kansrijke toekomst is een wijkhuis nieuwe stijl nodig; een wijkhuis dat nauw aansluit op de behoeftes uit de wijk, belangrijke publieke functies combineert en steeds meer ingericht is als een onderneming. Maar ook een gemeente die buurthuizen de tijd geeft om op eigen benen te staan en, waar nodig, ruimte geeft op de soms verstikkende regels voor bewonersinitiatieven.

PIONIER:

't Schöpke

Verzelfstandigen volgens het boekje

THEMA'S Vrijwilligersbeleid
Exploitatie
Communicatie

Onder leiding van een nieuw bestuur wist 't Schöpke financieel zelfstandig te worden, een succesvol vrijwilligersbeleid te realiseren en de buurt weer te bereiken, ondanks dat het pand moeilijk vindbaar is.

De gemeente Venray besloot te stoppen met het subsidiëren van buurthuizen. Alleen bij plekken waar bewoners konden aantonen dat ze hun pand van een mooie, zelfstandige toekomst konden voorzien, werd de geldkraan niet onmiddellijk dichtgedraaid. Zij kregen een geleidelijke afbouw van de financiële ondersteuning en een investering in bijvoorbeeld de verbouwing van het pand. Dit beleid van de gemeente Venray is een voorbeeld hoe de transitie vormgegeven kan worden.

ONDERNEMINGSPLAN

't Schöpke ging de uitdaging aan. Onder leiding van een nieuw bestuur kreeg het ruim drie jaar de tijd om te verzelfstandigen. De grote voorwaarde was dat het wijkcentrum een goed ondernemingsplan kon voorleggen aan de gemeente. De toekomst van 't Schöpke stond of viel bij dat ondernemingsplan.

In eerste instantie had het bestuur zelf een plan geschreven, maar op die eerste versie kwam de

nodige kritiek. Dankzij een bedrijfskundige die 't Schöpke via Beheer je buurthuis inhuurde kwam er een second opinion. "Het was te veel naar binnen gericht en op het nu", vertelt voorzitter Erik Zijlstra. "We moesten juist leren kijken naar hoe we 't Schöpke over tien jaar zagen, naar inkomsten en uitgaven op de lange termijn." De conclusie was dat er meer commerciële inkomsten moesten komen.

KOFFIESTRIJD

Om dat te kunnen bereiken had 't Schöpke de regie nodig in het eigen gebouw. Het wijkcentrum deelde zijn vierkante meters met andere partijen,

**“ wij zijn
zwak, dat
is onze
kracht**

waaronder de Zorggroep, onder het mom van de Wmo. Een nobel streven, maar ook een voedingsbodem voor strijd, over, op het oog kleine, maar cruciale details als de te hanteren koffieprijs.

Na een lange strijd was begin 2016 de overwinning daar: een meerjarige huurovereenkomst. Zijlstra: "Afspraken over de koffieprijzen, maar ook over een goede invulling van beheerdersuren met de Zorggroep – dat is allemaal gelukt. En als klap op de vuurpijl heeft de Regiegroep, bestaande uit bestuurders en directies van deelnemende partijen in het wijkontmoetingscentrum, ons het vertrouwen gegeven om de horeca in het pand te exploiteren."

“het is belangrijk om mensen te vertellen waar ze aan toe zijn

Het bestuur kijkt positief terug op deze turbulente tijd. Zijlstra spreekt van een 'mooie fase'. Zijn collega Ger Koreman analyseert: "Wij zijn zwak, dat is onze kracht. Als wij negatief in het nieuws komen, slapen wij er niet slechter van. Komt een professionele partij als de Zorggroep negatief in het nieuws, dan hebben ze de poppen aan het dansen." Het toont de kracht van buurthuis in zelfbeheer: geen verantwoording naar een grote organisatie, maar de mogelijkheid om zelf een plek te realiseren.

ZOEKEN NAAR BEZOEKERS

Een buurthuis dat volledig zelfredzaam is, kan toch moeite hebben de buurt te bereiken. Het was even zoeken voor 't Schöpke. De bezoekers – jong en oud – bleven weg, mede omdat het pand op een ongelukkige plek, in een ongelukkige hoek weggestopt was. Een verandering van denken en een ingreep in het pand trok het buurthuis alsnog vol.

Ruimte was er namelijk genoeg, in 't Schöpke, heel economisch was die echter niet ingedeeld. Met het plaatsen van schotten kreeg het bestuur de mogelijkheid om zijn grotere ruimtes op te delen en zich meer en meer op verhuur te focussen. Langzaamaan verschoof de focus naar een faciliterende en dienstverlenende rol: Koreman: "We richten ons nu op particuliere feesten: geboortefeesten, jubilea, verjaardagen – die kunnen mensen bij ons vieren. Als ze onze hulp nodig hebben bij de organisatie dan helpen we."

Het nieuwe beleid botst door het succes wel met horecapartijen in de buurt.

"Koninklijke Horeca Nederland (KHN) vindt ons een vuilnisvat voor dingen waar zij niks aan hebben", vertelt Koreman. "Alle wijkcentra liggen in de clinch met gemeente qua vergunningenbeleid. Richting de gemeenten hebben we laten





merken dat we het niet eens zijn met de manier waarop zij tot besluitvorming komen. De gemeente gaat met KHN om de tafel, maakt een deal en komt dan hopelijk naar ons toe met goed nieuws."

EEN NIEUW VRIJWILLIGERSBELEID

Inmiddels staat er een bruisend buurthuis waaraan ook vrijwilligers graag hun steentje bijdragen. "Het is ongelooflijk belangrijk om mensen te vertellen waar ze aan toe zijn", legt Ger Koreman het succes uit. Het motto: vrijwillig is niet vrijblijvend. Met een ingecalculeerd risico voor de begindagen – van de zestig vrijwilligers van het 'oude' Schöpke vertrokken er 25 – maar winst op de lange termijn.



Nu hoeft er amper aan wer-
ving gedaan hoeft te wor-
den. "Wij hebben vaak oproepen
gedaan in de media voor vrijwilligers,
maar er was altijd weinig animo. Nu melden
ze zichzelf aan.", aldus Zeilstra. Het kwam zelfs
zo ver dat statushouders – vluchtelingen met
een verblijfsstatus – via persoonlijk contact met
de voorzitter bij 't Schöpke terechtkwamen.

't Schöpke voert zijn vrijwilligersbeleid op basis
van drie pijlers: duidelijkheid, inspraak en kwan-
titeit. Om het wijkcentrum goed te laten functi-
oneren zijn 30 tot 35 man nodig. Meer dan dat
is niet nodig en zelfs onwenselijk. Als de pionier
vijftig vrijwilligers zou hebben en de mees-
ten daarvan maar een keer per maand kunnen
werken, dan valt de motivatie weg, zo redeneert
Koreman.

Met de nieuwe insteek hangt er ook een nieuwe
sfeer in 't Schöpke. Een goede sfeer. Dat merkt
Koreman niet alleen aan het feit dat vrijwilligers
gemotiveerd hun werk doen, maar ook op de bij-
eenkomsten die het buurthuis voor zijn krachten
organiseert. "Tijdens die vrijwilligersbijeenkom-
sten vertellen we waar we mee bezig zijn en hoe
het gaat." Met een grijns: "Het gaat ook harstikke
goed, dus dat scheelt." 't Schöpke gaat glimla-
chend de zelfstandigheid tegemoet.

PIONIER:

Her-Ontdekt

Het pop-up buurthuis

THEMA'S Vrijwilligersbeleid
Politiek
Tijdelijk gebruik

What pops up, must pop down. Her-Ontdekt combineerde ruim twee jaar lang met succes verschillende functies in een gebouw dat op de lijst stond om gesloopt te worden. Het initiatief is met recht pionier te noemen.

Annemarie van Veelen zag Her-Ontdekt uitgroeien tot een succesvol voorbeeld van tijdelijk gebruik van een leegstaand pand. Een voormalig tapijtwinkel diende als thuis voor een combinatie tussen meubelbank, creatieve werkplaats en buurthuis. Rijke en arme mensen vonden hun weg naar Her-Ontdekt; Van Veelen en bestuurspartner Anita Barendregt vonden er een manier om een buurtfunctie te combineren met hun passies. Een passie voor het begeleiden van vrijwilligers kregen de dames echter nooit.

VRIJWILLIG, NIET VRIJBLIJVEND

"Wat me heel erg tegenvalt is dat mensen verwachten dat je alles regelt", legt Van Veelen uit, "terwijl er niet tegenover staat dat je dan in een functioneringsgesprek kunt praten over: waar gaan we nu aan werken?" Veel vrijwilligers nemen hun taken niet serieus, merkte Her-Ontdekt, en vrijwillig wordt al gauw vrijblijvend. Dat sloot niet aan bij de werkwijze van het duo. Barendregt: "Ik weet dat ik me duizend

procent inzet, dus dat verwacht ik ook van de vrijwilligers. Misschien verwacht ik wel te veel."

Vrijwilligers waren juist nodig om Her-Ontdekt duurzaam te maken. Wetende dat de tapijtwinkel in juni 2016 tegen de grond zou gaan, zou er tijd en moeite gestoken moeten worden in een vervolg op een andere plek. Dat konden Van Veelen en Barendregt niet alleen. Maar al bij de zoektocht naar vrijwillige inzet stuitten ze op dat vrijblijvende. Vooral kandidaten die Her-Ontdekt via de Vrijwilligersbank vond bleken weinig gemotiveerd. Potentiële vrijwilligers kwamen niet opdagen bij een eerste kennismaking. "Dat zegt al genoeg."

Net toen Van Veelen en Barendregt begonnen te denken dat ze 'gekwamen' en op zoek waren naar een niet bestaand 'supermens', kwam er een dame binnenlopen die zich wél kon meten met de ambities en inzet van Her-Ontdekt. "En dan denk je: zie je, ze bestaan wel."



IEDEREEN OVER DE VLOER

"We willen álle mensen bereiken", zei Anita Barendregt bij aanvang van het project Beheer je buurthuis. Geconfronteerd met die uitspraak kan ze zeggen dat die ambitie niet te hoog gegrepen was: Bij Her-Ontdekt liepen mensen uit alle lagen van de bevolking binnen. Dat had te maken met het meervoudige doel dat het initiatief diende. Ze legt uit: "Mensen met geld kopen hier een cadeau-tje of komen hun oude spullen brengen. Mensen met minder geld komen voor de meubelbank. En mensen met echt geen geld komen via de wenskerstboom [een jaarlijkse speelgoed- en spulleninzameling voor de allerarmsten – red.] binnen."

Her-Ontdekt wist met zijn concept een bijdrage te leveren aan de bestrijding van armoede, een probleem in Rotterdam Noord. Die bijdrage werd nooit erkend. Het verbaast Van Veelen en Barendregt dat zowel overheid als maatschappelijk werk de weg naar de Peppelweg niet wist te vinden. Verzoeken om samen te werken met strandden. Bij contactpogingen kreeg Barendregt te horen dat ze 'bij een ander moest wezen', of 'die persoon was er niet'.

VERDRINKEN IN DE BUREAUCRATIE

Overheden en instellingen hebben moeite om initiatieven als Her-Ontdekt te plaatsen. Pop-up is nieuw, het is tijdelijk, en valt niet binnen de bestaande kaders.

"Wij passen niet bij hun denken, hun werkwijze. Ons project past niet in het plaatje. Niet in maatschappelijk werk. Niet in dat van de woningcorpora-

tie. Pop-up past niet binnen de gemeenteregels", concluderen Van Veelen en Barendregt.

Met als gevolg dat er in al die tijd nooit een gebruikersovereenkomst is getekend met de corporatie. De deal was dat Her-Ontdekt geen huur zou betalen voor het gebruik van de tapijtwinkel, maar zonder een contract was er ook geen duidelijkheid. Van Veelen en Barendregt spreken over 'van kastje naar de muur gestuurd worden' en 'verloren energie'. Op een gegeven moment besloten ze te stoppen met verdrinken in de bureaucratie. "We zien het wel. We gaan in ieder geval niet alles met terugwerkende kracht terugbetalen."

SPRINGPLANK NAAR EEN NIEUWE CARRIÈRE

Met het einde van het project Her-Ontdekt in juni 2016 kwam ook een einde van de vrijwillige inzet van Annemarie van Veelen. Na Her-Ontdekt is het tijd voor rust, en wellicht later nieuwe projecten. Anita Barendregt daarentegen heeft via Her-Ontdekt een nieuwe carrière opgebouwd. Via de werkplaats begon ze opdrachten binnen te slepen voor het bouwen van meubels; inmiddels gaat het zo goed dat ze opdrachten af moet slaan. Het buurtinitiatief werd voor haar springplank naar een nieuwe carrière die aansluit bij waar het mee begon: passie.

De twee kijken mede daarom vooral positief terug op Her-Ontdekt. Het is niet gelukt om een duurzaam buurtinitiatief te bouwen met structurele vrijwilligersinzet, maar Her-Ontdekt is ook nooit met dat doel begonnen. Het was pop-up, en aan pop-up komt een einde.

De functie van het nieuwe buurthuis

Wat voor buurthuis wil je zijn?

Buurthuizen zijn allang niet alleen de traditionele gemeenschapshuizen van weleer. Nu bewoners het zelf doen, ontstaan nieuwe plekken. Niet volgens één sjabloon, het zijn innovatieve mengvormen van uiteenlopende functies. Een aantal voorbeelden.

EEN BRUG TUSSEN BEVOLKINGSGROEPEN

Bij wijkcentrum Brukske in Venray lopen de Somalische, Turkse, Marokkaanse en Nederlandse gemeenschappen dwars door elkaar. Die verschillende groepen kwamen in het oude Brukske, een 'donker wijkcentrum met lage plafonds' – niet over de vloer; nu weten ze hun weg te vinden. Het is een belangrijk (en actueel) doel voor veel buurthuizen: nieuwe doelgroepen binnenkrijgen en ze laten participeren, in plaats van hen alleen iets voor hun eigen gemeenschap te laten organiseren.

Of zo'n missie slaagt is afhankelijk van verschillende factoren. Zo groeide De Mussen, het oudste buurthuis van Nederland, mee met zijn buurt. De Haagse Schilderswijk transformeerde in de loop de jaren tot een cultureel diverse wijk met de nodige spanningen – De Mussen ontpopte zich tot 'safe zone' voor mensen van verschillende afkomsten. Bij Brukske hielp het dat een Iraniër in het nieuwe bestuur plaatsnam, wat een multicultureel sneeuwbaaleffect tot gevolg had.

EEN PLEK VOOR NIEUWE ACTIVITEITEN

Voor de een is verhuur niets meer dan een manier van overleven, voor de ander is het een van de belangrijkste *raison d'être*: ruimteverhuur. Zoals bij pionier 't Schöpke. Het wijkcentrum zat verscholen op de begane grond van een groot pand, ergens in een hoekje. Op activiteiten kwamen buurtbewoners niet af; voor het huren van ruimtes bleek wel animo. Dankzij het beleid hebben groepen van allerlei afkomsten nu een plek om iets te organiseren. Er ontstaan ontmoetingen, en voor het beheer zijn weer vrijwilligers nodig, die zo een zinvolle besteding van hun tijd vinden.

 **wij doen het hier,
op de werkvloer**

Verhuur kan betekenen: contacten met de lokale yogaclub, de biljartvereniging of een schildercursus. Maar ook kun je de kinderopvang, een naaiatelier voor vrouwen met een migratieachtergrond, of de lokale politiek die een vergaderlocatie zoekt, binnenhalen. Verhuur is meer dan een manier om geld te verdienen. Door te selecteren voor welke activiteiten je plaatsmaakt in je ruimtes, beteken je iets voor de buurt.

EEN NIEUWE CARRIÈRE

“Niet om arrogant te doen”, stelt Christina Terpstra, voorzitter van buurthuis Het Voorhof in Delft, “maar ik denk dat wij het af en toe beter doen dan de mensen van de welzijnsorganisatie. Want wij doen het hier, op de werkvloer. We lopen tegen dingen aan. We struikelen, we moeten opstaan. En daardoor begrijpen we soms beter hoe de praktijk werkt dan de mensen die daar achter hun bureau van alles idealistisch zitten te bedenken en vervolgens loslaten.”

Een buurthuis runnen is hard werken, maar ook een leerzaam proces. Voor veel mensen is de tijd in het buurthuis een nieuwe manier om hun professionele vaardigheden in te zetten voor een goed doel. Voor anderen betekent het zelfs de start van een nieuwe carrière. Bij Her-Ontdekt in Rotterdam bijvoorbeeld, waar een van de initiatiefnemers een nieuw bedrijfje kon starten om haar zelfgemaakte spullen te verkopen. Of bij ONS in Breda, waar mensen die graag willen werken maar niet aan een baan komen, aan de slag gaan in de horeca, diploma's halen en al werkend terugkeren naar de arbeidsmarkt.

En bij sommige plekken hoeft er niet zo'n concreet eindresultaat te zijn. Bij de Nieuwe Jutter in Utrecht, bijvoorbeeld, vinden kwetsbare burgers een 'veilige cultuur', zo vertelt buurtpastor Titus Schlatmann. Buurtbewoners die vanuit het oude welzijnswerk gewend zijn om als object, als lijdend voorwerp behandeld te worden, krijgen er de leiding.

ZORG EN PARTICIPATIE

Steeds meer buurthuizen beginnen voorzichtig te kijken naar dagbesteding als activiteit. In Limburg zet Spirato, vereniging van zelfstandige Limburgse

gemeenschapsaccommodaties, zich vol in voor bewonersinitiatieven die iets willen betekenen voor de ouderen in hun buurt. In Brabant moedigt 't Heft wijkaccommodaties aan om eens te kijken naar de mogelijkheden. En bij de Nieuwe Jutter is de Ouderensoos uitgegroeid tot wekelijkse activiteit.

Het buurthuis is een plek waar zorgbehoevenden zich geen patiënt meer hoeven te voelen. Ze vinden er zorg in hun eigen buurt, met de mensen die ze vaak al tientallen jaren kennen. En het mes snijdt aan twee kanten. Kees Jongmans, oud-voorzitter van 't Heft, benadrukt dat de participatie van

 **je wilt weten welke betekenis jouw buurthuis heeft**

bewoners veel groter wordt. Kees Fortuin, actief op meerdere fronten in Utrecht, spreekt van een 'ecosysteem', waarin bijvoorbeeld een voormalig dakloze een baantje vindt als kok voor de ouderen in de buurt.

Met zijn plek midden in de samenleving heeft het buurthuis ook een signaleringsfunctie. De vrijwilliger achter de bar kan misschien het eenzame gevoel bij een bezoeker niet wegnemen, maar kan hem of haar wel in contact brengen met de professionele zorg waarmee het buurthuis samenwerkt.

HOE BESLIS JE?

“Ik vind een buurthuis succesvol”, vertelt expert Frank Metsemakers, “als het zijn eigen program-

mering ter discussie durft te stellen. Niet 'maar dat doen we al jaren zo'. Daardoor blijf je veel te veel hangen in oude programmering. De bridgeclub die op woensdagmiddag komt bridgen, terwijl de school dan vrij is en dat dus het enige moment is om jongerenactiviteiten te organiseren. Succesvolle buurthuizen zijn buurthuizen die oude afspraken ter discussie durven te stellen."

Maar hoe beslis je welke nieuwe afspraken je maakt? Hoe beslis je wat voor buurthuis je wordt? Die beslissing kun je zelf maken. De kracht van een zelfstandig buurthuis is echter dat er decentrale initiatieven worden georganiseerd, activiteiten vanuit buurtbewoners voor buurtbewoners. Luister daarom naar je bezoekers, kijk wie je doelgroep is. "Je wilt weten welke betekenis het heeft voor bezoekers om naar je buurthuis te komen", stelt onderzoeker Astrid Huygen. Een behoeftepeiling, een buurtenquête, regelmatig inspraakbijeenkomsten organiseren – het buurthuis is van de buurt, en de buurt weet wat het nodig heeft.



Zelfbeheer is een kwestie van samenwerken

THEMA'S Regelarme zone
Bewonerskracht
Werken met professionals

Vrijwilligers stromen weer uit naar de arbeidsmarkt, er komen wekelijks honderden bezoekers over de vloer, mensen met verschillende achtergronden komen er met elkaar in contact; het gaat beter dan ooit bij ONS. Maar minstens net zo belangrijk: bewoners voelen zich weer gehoord bij de pionier – ondanks de professionele sturing.

Trots wijst Irene Nagtzaam naar de groepsfoto met Jetta Klijnsma. "Kijk, Tirso heeft een baan gevonden bij een restaurant." Bij pionier ONS kunnen mensen met een uitkering terecht om via opleidingen en vrijwilligerswerk de weg naar de arbeidsmarkt terug te vinden, zónder gekort te worden op hun maandelijkse toeslag. Dat kan dankzij de 'regelarme zone' die het heeft afgesproken met de gemeente. Zo hebben al meer dan tien personen weer een baan gevonden, en bespaart ONS de overheid tienduizenden euro's aan re-integratietrajecten en begeleiding.

TERUGKIJKEN

Wanneer we samen met voorzitter Rabia Nouhi terugkijken naar de afgelopen drie jaar is het onmogelijk om niet even stil te staan bij dit succes. ONS is heel veel dingen tegelijk, maar de regelarme zone is de grootste blikvanger. Maar het kan altijd beter. Daarom heeft ONS de afgelopen jaren werk gemaakt van het verbeteren van het proces waarin uitkeringsgerechtigden terechtkomen bij de pionier.

Irene Nagtzaam, een van de professionals die al lange tijd is verbonden aan het project, toont een kaart met daarop het beloningssysteem dat ONS heeft ontwikkeld. Er zijn drie niveaus: brons, zilver en goud. Bij elk niveau hoort een (steeds groter) aantal verantwoordelijkheden en een vaste vergoeding. Wie bijvoorbeeld zelfstandig kan sluiten en kassa mag draaien, valt in de categorie zilver en verdient meer dan iemand in de bronzen categorie.



“De focus gaat nog meer liggen op ONS als opleidingsbedrijf”, legt Nagtzaam uit. “Iedereen die hier werkt moet aantoonbaar persoonlijke ontwikkeling doormaken. Iedereen die binnenkomt moet er met meer uitkomen, met winst naar buiten lopen. Dat zijn we nu aan het inrichten.”

COÖPERATIE

ONS is georganiseerd als een coöperatie. Vanuit die coöperatie zijn inmiddels veel initiatieven gestart. Onder de ONS-paraplu vallen bijvoorbeeld een naaiatelier, een Vrouwenstudio en de Grote Broer

“nee, zei ik, ONS is voor iedereen”

en Zus-projecten, om kansarme jongeren een toekomst te geven. Geeren-Zuid is een wijk waar veel Nederlanders met een migratieachtergrond wonen, waarvan zo’n tachtig procent de roots in Marokko heeft. Een moeilijke doelgroep om te bereiken. Initiatieven zoals deze zijn gestart om toch contact te leggen.

Drie jaar later zijn de effecten te zien. Dankzij de Vrouwenstudio komen steeds meer vrouwen buiten de veilige omgeving van hun eigen gezin. Dat leidde in eerste instantie tot problemen, vertelt Nouhi. “Mannen had het er moeilijk mee. Vrouwen begonnen te vragen: ‘Waarom mag zij dat wel van haar man en ik niet?’” Nu merkt ze dat steeds meer vrouwen in de buurt aan het werk zijn, bijvoorbeeld bij ONS.

Ook bij witte Nederlanders was er argwaan. De burenbelden bij elk feestje boos op, ze klaagden over de parkeerplaats die altijd vol was. “Toen hebben wij ze uitgenodigd, uitgelegd hoe het werkt hier. De witte, oudere Nederlanders zeiden: ONS is niet voor ons, het is voor jullie. Nee, zei ik, het is voor iedereen.” En zo is het nu ook. Wat eerst eng was, is door ontmoetingsplaats ONS normaal geworden. Nu groeten mensen elkaar en ze komen allemaal bij ONS over de vloer.

VALLEN EN OPSTAAN

ONS had de ambitie om volledig van onderop te worden gerund. Al gauw bleek enige professionele inzet geen overbodige luxe. Nouhi en De Brouwer



werden in het begin overvraagd. Ze wisten alles, dus deden ze ook alles. “Ik had het gevoel: als er iets fout gaat, is het mijn schuld”, vertelt Nouhi.

Nagtzaam: “Met vallen en opstaan hebben we moeten leren. De juiste poppetjes stonden niet op de juiste plekken.” De leden zijn de baas, in een coöperatieve vorm. Maar, zegt Nagtzaam, er is ook behoefte aan leiding. “Het is nodig dat er een klein clubje is dat zegt: zo doen we het. Soms krijg je het niet voor elkaar van onderaf.” “Mensen denken dat het makkelijk is”, gaat Nouhi verder. “Als ze het zelf doen, merken ze dat het niet zelf kunnen. Dat zijn lessen.”

Nagtzaam noemt het ‘stoeien’. Soms heerste er het gevoel dat zij en collega Monique van Winkel te veel bepaalden bij ONS. Nu is er elke maandag managementoverleg. Daar schuiven de leden van de coöperatie samen met de professionele inzet aan tafel en worden kleine en grote beslissingen genomen, van het weekrooster tot een langetermijnvisie op het huurbeleid.

Nouhi voelt zich gehoord: “Er wordt naar je geluisterd. Dat is fijn.”

DE TOEKOMST

ONS draait. Er komen zo’n vijftienhonderd bezoekers per week in het gebouw, de leden van de coöperatie zijn tevreden en over financiën zijn er weinig zorgen. Er is een risicoloze deal met de woningcorporatie waarbij ONS verhuurinkomsten afdraagt als maandelijkse huur voor het pand.



Omdat het zo goed gaat, is vooruitkijken geoorloofd. Naar het werken met een bijzonder statuut, bijvoorbeeld, dat in plaats moet komen van de huidige regelarme zone. Alle ambities van ONS staan nu in het teken van de ambitieuze vrijwilligers. Dat gaat al goed, maar kan nog beter. “Mijn uitdaging is dat vrijwilligers hier ook uitbetaald krijgen”, sluit Nouhi af. “Dan hebben we het echt gemaakt.”

Geld verdienen is overleven

Ondernemerschap hoeft buurtkracht niet in de weg te staan

Door bezuinigingen bij de gemeente worden steeds meer buurthuizen gedwongen om zelfstandig te worden. Maar zonder structurele subsidies moeten initiatieven geld gaan verdienen, waarvoor het gevaar van concurrentie op de loer ligt. Hoe moeten buurthuis en overheid omgaan met ondernemerschap?

Een uitstapje naar de hoofdstad. Het buurtcentrum Midwest nestelde zich in een oud schoolgebouw in Amsterdam West, zag het opbloeien tot broedplaats voor creatieve initiatieven, maar kreeg op een gegeven moment de rekening op zijn bord: het succes botste volgens de gemeente met de Wet Markt en Overheid. De samenwerking tussen bewoners, stadsdeel en gemeente zou rieken naar subsidie, en dat was nou juist niet de bedoeling. Midwest was een onderneming geworden, en ondernemingen betalen kostendekkende huur.

Het is een paradox waar zelfstandige buurthuizen bijna niet onderuit komen. Subsidie is er niet meer, dus moeten wijkcentra ondernemerschap tonen om te overleven. Commerciële huurders aantrekken, zzp-werkplekken, samenwerken met leveranciers, een horecabeleid; buurthuisbesturen zoeken naar oude en nieuwe mogelijkheden om geld te

verdienen. Wees succesvol, en je buurthuis houdt het hoofd boven water. Wees té bedrijvig, en je loopt het gevaar als bedrijf gezien te worden.

SUBSIDIE

Geld is in de regel nodig voor maar één ding: het buurthuis zelf. Het pand, vaak gehuurd van de gemeente of woningcorporatie, vaak tegen een huur die nauwelijks op te vangen is met eigen inkomsten. In deze marktconforme huurprijs worden alle kosten meegenomen voor bouw, onderhoud en vervanging van de locatie, maar ook meer complexe variabelen als de boekwaarde of investeringskosten, rente, inflatie, en tussentijdse investeringen.

Enter: de exploitatiesubsidie. Een verouderd middel waarbij geld wordt rondgepompt en buurtinitiatieven sterk afhankelijk zijn van hun geldschieter. Want wat als een volgende wethouder de subsidie wegbezuinigt? De welzijnsorganisatie als vaste verhuurder zich terugtrekt in haar hoofdkantoor? De gemeente het niet eens is met de programmering in het wijkhuis? Tevens vraagt de overheid of corporatie als geldschieter om zichtbaar rendement. Maar hoe meet een buurthuis dat; door het aantal bezoekers te tellen?

Het concept van exploitatiesubsidie is achterhaald, en niet alleen omdat het middel door de bezuinigingen steeds minder gebruikt wordt. Wanneer bezuinigd wordt, kan een gemeente buurthuizen ondersteunen met 'ruimte in regelgeving, het beschikbaar stellen van contacten en netwerken, en ondersteuning in de vastgoedsfeer', stelt onderzoeker Astrid Huygen tegenover Beheer je buurt-huis. Geen marktconforme huur, maar een leegstaand pand in bruikleen geven, desnoods voor bepaalde tijd. Dat zou al een begin zijn.

GELD VERDIENEN

Zelfstandigheid betekent hoe dan ook geld verdienen. Steeds meer buurthuizen worden hier steeds slimmer in. Wie ruimte heeft, kan die verhuren. Wie een netwerk heeft, kan dat vermarkten voor bewoners en bedrijven. Wie projecten start ter bevordering van de sociale cohesie, kan bij fondsen terecht. Wie wil verduurzamen, vindt daar wel geldschietters voor. Wie zorg levert, kan daar geld voor krijgen bij de gemeente. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) zit feitelijk in de natuur van elk buurthuis en heeft grote aantrekkingskracht op bedrijven.

Een gezonde bedrijfsvoering is voor een buurthuis in de praktijk daarom vaak een lappendeken van inkomsten uit verschillende hoeken. De zelfstandige wijkcentra die het weten te redden zijn vaak degene die ondernemend denken, zonder de wijk daarbij uit het oog te verliezen.

LES

Daarin schuilt een les voor lokale overheden: ondernemerschap hoeft buurtkracht niet in de weg te staan. Commercieel denken is geen probleem

voor wie kan aantonen waar het aan ten goede komt, bijvoorbeeld door vast te leggen in de statuten waar de winst naartoe gaat. Als een accommodatie rendabel te exploiteren was dan waren er waarschijnlijk al lang ondernemers geweest die deze taak op zich hadden genomen. Of kon de gemeente dit vastgoed afstoten om een andere commerciële functie aan te geven.

Ondernemerschap zorgt ervoor dat initiatieven onafhankelijk kunnen worden. En wie onafhankelijk is, kan zelf kiezen welke onderwerpen in de wijk worden aanpakt – en daarmee taken van de gemeente uit handen nemen.

Voor buurthuizen is dat eveneens een les. Realiseer je als wijkhuisbestuur dat je een onderhandelingspositie hebt. Je vervult met jouw initiatief een meerwaarde voor de wijk en haar inwoners. Daar mag iets tegenover staan. Zorg dat je goed onderhandelt over huurprijs en voorwaarden. Overweeg ook of de aankoop van het pand voor jou een mogelijk scenario is. Zoek indien nodig contact met leden van je gemeenteraad. Zij zijn misschien in staat om het college te dwingen het gebouw af te waarderen in de boeken. Of kijk of dit gebouw onder de omstandigheden überhaupt wel de meest geschikte plek is.

Af en toe is ruimte op de regels nodig. Wil een buurthuis overleven en opbloeien, dan moet het experimenteren. Wat is de juiste vorm? Wat zijn de activiteiten waar geld mee verdiend kan worden? Hoe ver mag het gaan, bijvoorbeeld in de concurrentie met lokale horeca? Geef ze de ruimte, en meer buurthuizen kunnen blijven bestaan.

PIONIER:

Fatima Aan Zet

De buurtkamer is slechts het begin

THEMA'S Communicatie
Wmo
Professionele inzet

De Weertse wijk Fatima is een oude arbeiderswijk, bevolkt door laag- en middenopgeleiden. De vergrijzing neemt er toe, eenzaamheid is een groeiend probleem. Fatima Aan Zet runt er een huiskamer, maar het project is veel meer dan dat. Over een pionier die barst van de ambities, die moest leren om af en toe gas terug te nemen.

"Wat is er gebeurd allemaal?" Hans Marechal herhaalt de vraag. Denkt na. Steekt van wal. De initiatiefnemer van pionier Fatima Aan Zet is maar wat blij met de 53.000 euro subsidie die het van Stichting Doen heeft gekregen in 2016. Met het geld heeft de organisatie niet een, maar twee coördinatoren via de welzijnsorganisatie kunnen inhuren. Resultaat: de buurtkamer van Fatima Aan Zet is dagelijks open. "Nu hebben we alleen nog op dinsdag geen inloop, verder wel. Zelfs op zondag."

Die structurele aanwezigheid van professionals maakt een groot verschil. Marechal: "Makkelijker wil ik het niet noemen, beter gaat het wel." Vergeleken met een jaar ervoor is de vrijwillige inzet bij Fatima Aan Zet flink gegroeid, naar een bestand van 24 vrijwilligers. Dat waren er veel minder. Ook zijn er meer activiteiten bijgekomen door de structurele aanwezigheid van mensen. En de vrijwilligers hebben zich samen ingezet om de 'huiskamer' in Weert

een nieuwe look te geven. Er was zelfs een moodboard, voegt Marechal nog toe.

De ingreep was nodig "om de plek gezelliger te maken, vooral voor ouderen. Het was wat steriel, het moest een huiskamer worden." In maart 2017 was de officiële heropening van de huiskamer van Fatima Aan Zet.

COMMUNICATIE

Maar eerst even een stap terug. Want wat is Fatima Aan Zet? Die vraag kon de pionier eerst moeilijk beantwoorden. Fatima Aan Zet is ontstaan als organisatie met grote aspiraties. Op het moment dat Beheer je buurthuis kennismakte met het initiatief vlogen de ambities over tafel: een wijkcoöperatie, een nieuw buurthuis in het klooster om te hoek, zorg voor bewoners – het bieden van een verzameling van gemeenschappelijke maatschappelijke voorzieningen en activiteiten was het doel.

Maar met die overlopende kaartenbak vol zelfopgelegde opdrachten was het moeilijk voor buurtbewoners om een beeld te vormen bij Fatima Aan Zet. Is het een



nieuw buurthuis? Een zorg-organisatie? Is het een locatie of een organisatie?



In een gesprek met het LSA en procesbegeleider Mariëlle de Groot bleek het project té ambitieus. Om de wijk mee te krijgen moesten er prioriteiten gesteld worden. Dankzij een expertisebudget waar iedere Beheer je buurthuis-pionier uit kon putten, heeft Fatima Aan Zet een communicatieplan weten te maken. Met het geld heeft het initiatief een beroep kunnen doen op een professional, die met name hielp om de visie helder te krijgen en de boodschap vorm te geven. Marechal: "Het blijkt voor ons erg lastig om uit te leggen: wat is Fatima Aan Zet precies? Als we om tafel zitten blijkt dat we niet alleen naar buurtbewoners, maar ook naar de organisatie zelf duidelijker moeten zijn."



Door de communicatie-expert werd het initiatief een spiegel voorgehouden. Volgens Marechal zit Fatima Aan Zet dankzij die spiegel op het goede spoor. Er werd vergaderd, er kwam een concept en 'een idee waaraan we alle activiteiten kunnen gaan spiegelen.' Het gaat nu ergens om, ziet Marechal. Ook de mensen van de wijkkrant krijgen les. Vanaf april staat er zo een vernieuwde krant, wat bijdraagt aan betere communicatie in en over de wijk.

BEWEGING

De wijk begint zo een steeds beter beeld te krijgen van wat er gebeurt bij Fatima Aan Zet. Wilden bewoners eerst nog zien, nu beginnen ze te geloven. Dat leidt Marechal af aan het feit dat steeds meer mensen zich aansluiten bij

het initiatief. "De kat wordt nog steeds uit de boom gekeken, maar ik zie beweging."

Fatima Aan Zet realiseerde samen met buurtbewoners, de gemeente, een school en de wijkraad gezamenlijk een nieuw ontwerp voor het park in Fatima. Langzaam begint zo het geloof te groeien dat Fatima Aan Zet kan slagen in zijn nieuw gefor-

“ De kat wordt nog steeds uit de boom gekeken, maar ik zie beweging

muleerde missie: 'bijdragen aan het Wmo-ideaal waarbij ouderen langer thuis kunnen wonen, dankzij een wijk met bewoners die voor elkaar opkomen'. Fatima Aan Zet ziet voor zichzelf een centrale rol tussen alle goede initiatieven die er nu al zijn, maar vaak nog langs elkaar heen werken.

Tegelijkertijd heeft Hans Marechal als initiatiefnemer en inspirator weer tijd om zich bezig te houden met wat hij leuk vindt, dankzij de professionele beheerders. "Ik hou me weer bezig met de hoofdlijnen." Zo werkt hij de optie uit om toch samen met andere organisaties het klooster in de wijk te betrekken. Hij waakt ervoor niet te snel te gaan, juist nu bewoners in de wijk echt enthousiast worden. "Ambitie is oké", zegt Marechal, "maar soms moet het heel even rustig aan."

Wervelstorm aan uitdagingen

Wat gebeurt er als je zelf een buurthuis wilt gaan runnen?

Begin een buurthuis en er komt een wervelstorm aan uitdagingen op je af. Er moet een rechtsvorm gekozen worden, je hebt een verdienmodel nodig om de kosten te dekken, en: hoe krijg je buurtbewoners over de vloer?

Het is gemakkelijk om in een stuip te schieten bij het besef van wat er allemaal geregeld moet worden om het beheer van een buurthuis over te nemen, of om zelf een nieuwe ontmoetingsplek te beginnen. Dat is niet gek; er moet een hoop gebeuren. Maar voor je naar de Kamer van Koophandel stapt om je vereniging (of toch een stichting?) aan te melden, is het goed om helemaal terug te gaan naar het begin en de volgende vragen te beantwoorden:

- ▶ Waarom willen jullie het zelf doen? Wat is je motivatie om zelf de handen uit de mouwen te steken?
- ▶ Wie wil je zijn?
- ▶ Waarom doe jij als initiatiefnemer het?
- ▶ Voor wie doe je het?
- ▶ Welke waarde voegt jouw buurthuis toe?

Antwoorden op bovenstaande vragen vormen de basis voor de visie waarop iedere vervolgvraag benaderd wordt: het activiteitenprogramma, het verdienmodel en de gekozen rechtsvorm.

RECHTSVORM EN BESTUUR

Bestaat er een ultieme rechtsvorm voor het buurthuis? Nee, iedere vorm heeft zijn voor- en nadelen. Een stichting is slagvaardig maar in principe ondemocratisch, de coöperatie is een mooi model om meerwaarde te creëren voor gebruikers, maar wel een complexe organisatievorm. En een vereniging is geschikt voor een groep mensen met één doel, één stip op de horizon; bijvoorbeeld een wijkvereniging die onderdak zoekt voor hun activiteiten, maar geen behoefte heeft aan het beheer van een wijkhuis.

Maar beslissen over een rechtsvorm is in eerste instantie helemaal niet belangrijk. Veel aspirant-buurthuizen voelen tijdsdruk en urgentie voor een beslissing die juist tijd nodig heeft. Het advies: zoek naar een slapende of bevriende stichting (denk welzijnsorganisatie of gemeente) om daar bijvoorbeeld geld onder te brengen. En: wees ongehoorzaam! Zet druk op andere partijen door gewoonweg te beginnen.

Beginnen doe je met een oprichtingsbestuur. Die groep mensen hoeven uiteindelijk niet het definitieve bestuur te vormen. Op de lange termijn loont het bijvoorbeeld om op de achtergrond te treden

en coördinatoren aan te stellen voor praktische beslissingen en beheer. Of om echt een bestuur vanuit de wijk te zoeken. Vaak ligt het voor de hand om het oprichtingsbestuur na het eerste pionierswerk te vervangen. Niet met een harde knip, maar via een geleidelijke instroomfase.

GELD EN ACTIVITEITEN

In de beginfase is het belangrijk om deals te maken met partijen in de buurt. Bijvoorbeeld voor commerciële verhuur, om gauw een stabiele geldstroom op te bouwen. Verhuur is niet de meest sexy inkomstenbron, en gaat in veel gevallen zelfs tegen het oorspronkelijke ideaal van een ambitieus buurthuis in – maar in bijna iedere exploitatie is het geld dat je verdient aan de ruimte die je hebt onmisbaar. Daarbij is het met selectie aan de poort goed mogelijk om wat voor de buurt te betekenen in je verhuurbeleid, bijvoorbeeld door maatschappelijke organisaties minder huur te laten betalen dan commerciële partijen.

Het kan voorkomen dat er veel concurrentie in de buurt is, bijvoorbeeld van gesubsidieerde partijen die gratis koffie en verhuur aanbieden aan kleine huurders. Het is belangrijk jezelf niet uit te markt te prijzen.

Ook moet er een programma komen, het liefste een die aansluit op de wensen van de buurt. Als bestuur sta je voor de keuze om een activiteitenclub te worden of meer een faciliterende en stimulerende rol in te nemen, waar de verantwoordelijkheid bij andere partijen komt te liggen. Als in: hier is de ruimte, organiseer het zelf maar. Gemeenschap kan een doel zijn, maar misschien is het logischer om eerst los verschillende groepen

binnen te krijgen – dat is al een hele uitdaging. Later knoop je de touwtjes tussen die verschillende groepen wel aan elkaar.

EEN PAND

Geen buurthuis zonder huis. Maar staar je niet blind op dat ene gebouw dat koste wat kost moet worden opengehouden. De functie van het gebouw staat centraal. Of zoals Arnhemse zelf-beheerder Willem van Gent het verwoordde: “Je zou wel gek zijn om een zieltogend wijkhuis dat al jaren nauwelijks een meerwaarde heeft open te houden, terwijl het op andere plekken bruist van de activiteit.”

Is de conclusie dat het bestaande pand de meest geschikte plek is, dan kun je op zijn minst inspiratie halen uit voorbeelden van elders. Leer van de creatieve menging van functies die anderen geven aan de invulling van de ontmoetingsplek. Bekijk je eigen aanbod, faciliteiten, voorzieningen en functies eens kritisch. Wat heeft jouw wijkhuis nodig om ook te bruisen?

Voor wie een nieuw onderkomen zoekt, is tijdelijk gebruik van leegstaand maatschappelijk vastgoed en/of bedrijfspanden een steeds realistischer optie. Ontmoeting ontstaat steeds vaker op deze min of meer spontane verzamelplekken in wijk of stad. Het tijdelijk betrekken van een oud pand heeft duidelijk voordelen als het gaat om kostenbesparing en flexibiliteit in gebruik.

LEF

De belangrijkste les voor ieder beginnend buurthuis is: je staat er niet alleen voor. Hoewel geen



wijkcentrum hetzelfde is, ligt inspiratie te wachten bij andere ontmoetingsplekken in Nederland. Kijk naar mogelijke samenwerking, zoals in Utrecht. Een zogenaamd Dwarsverband organiseert daar ontmoetingen tussen initiatieven en zorgt voor onderling contact. Met de hulp van elkaar ontwikkelen zij zo hun eigen kracht en deskundigheid.

Het begint niet bij een rechtsvorm of een pand, maar bij lef. Lef om naar fondsen te stappen met een duidelijk verhaal, lef om de eigen waarde in te schatten en deze assertief uit te dragen, lef om partijen in de omgeving aan te spreken. Lef om gewoon te beginnen.



Delfzijl

Nieuw leven in een levenloos pand

THEMA'S BewonersBedrijven
Politiek
Verdienmodellen

Delfzijl Noord wordt een steeds leukere wijk. Dat is de verdienste van bewoners die zich inzetten om van een kil wijkcentrum een gezellige samenkomstplek te maken, en die via allerlei kleine bewoners-start-ups bijdragen aan de sociale cohesie. Maar hoe maak je daar een verdienmodel van?

Het bredeschoolgebouw is een groot gebouw, immens zelfs. Het moest de zeven buurthuizen vervangen die de gemeente enkele jaren geleden had gesloten en gesloopt. Eén plek waar scholen, welzijnswerk en buurthuis samenkomen. De realiteit bleek anders. Het moderne pand was ongezellig en Delfzijl Noord wist de weg ernaartoe maar moeilijk te vinden.

WIJKGEBOUW ZONDER WIJKFUNCTIE

Dus keek de gemeente naar bewoners, met de vraag: kunnen jullie ervoor zorgen dat de brede school echt een wijkfunctie krijgt? Een enthousiaste bewonersgroep besloot de taak op zich te nemen. BewonersBedrijf Delfzijl Noord probeert van de brede school een levendige school te maken.

Waar het lange tijd moest roeien met de vastgoed-riemen die er waren, heeft het BewonersBedrijf inmiddels een gedeelte van de benedenverdieping

verbouwd. Er is nu een echte, gezellige ontmoetingsplaats. In het café komen buurtbewoners eten en drinken, er kan gedart en gebiljart worden, er is een minibieb – en om de wijk van dienst te zijn verhuurt het BewonersBedrijf twee ruimtes in het gebouw.

START-UPS

De exploitatie van het wijkcentrum is slechts een van de vele activiteiten van BewonersBedrijf Delfzijl Noord. De organisatie heeft een rol van matchmaker. Wanneer bewoners een goed idee hebben, bijvoorbeeld voor een klein wijkbedrijfje, kunnen ze terecht bij het BewonersBedrijf. Dat vraagt ver-

“ het gaat om veel meer dan alleen ondernemerschap

volgens: wat hebben jullie nodig?, en helpt verder bij het opstarten. Er zijn al verschillende projecten uit voortgekomen, zoals een lunchroom gerund door Antilliaanse vrouwen en de kledingkringloop Hip&Happy.

Het zijn kleine start-ups die bijdragen aan de levendigheid van Delfzijl. Een aantal vrijwilligers zijn uitgestroomd naar een betaalde baan. "Het gaat om veel meer dan alleen ondernemerschap", vertelt voorzitter Silly Udema. "Het raakt aan participatie, een rolmodel zijn voor je kinderen, het leren van de Nederlandse taal." Ook doet het BewonersBedrijf het beheer van een enorm stuk groen, voor de deur van het wijkcentrum, en is de wijkkrant dankzij de bewoners aan een tweede leven begonnen.

ONGEWISSE TOEKOMST

BewonersBedrijf Delfzijl Noord laat de wijk bruisen. Alle activiteiten die het organiseert en faciliteert worden gedreven dóór bewoners en zijn gericht óp bewoners. Daarnaast is met het beheer van het wijkcentrum een lang gekoesterde droom in vervulling gegaan. Na het rigoureuze herbouwen van Delfzijl Noord door de gemeente geven

“mensen zien ons en begrijpen nu dat je er zelf wat van kunt maken

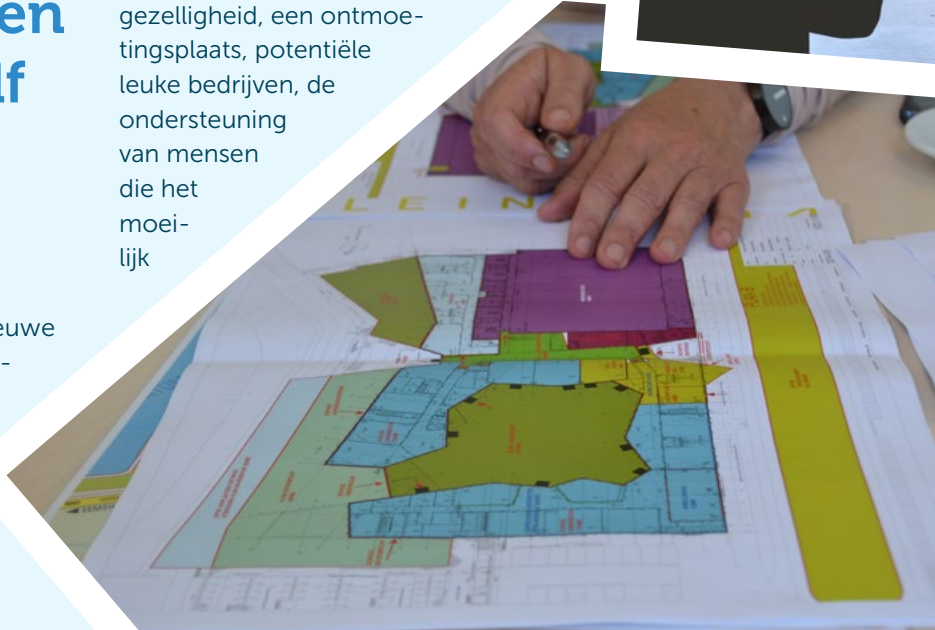
Silly Udema en haar handlangers de wijk nieuwe glans. Udema ziet het imago verbeteren, bijvoorbeeld via hoe positief de verschillende projecten in beeld komt op televisie en in de krant: "Mensen kijken positiever

tegen Delfzijl aan. Mensen zien ons en begrijpen nu dat je er zelf wat van kunt maken."

Maar de organisatie is allerm minst zeker van zijn toekomst. Voor het wijkcentrum geldt: er is subsidie, er is een huurcontract. Het partnerschap met de gemeente krijgt eindelijk vorm. Het café in het wijkcentrum is vijf dagen per week, twaalf uur per dag open. Toch kan het zichzelf niet bedruipen. De huur is torenhoog, vertelt penningmeester Alje Boer. Ook wordt nog weinig geld verdiend aan de vele bewonersstart-ups. Gevolg: de financiële situatie op de lange termijn wordt onhoudbaar.

TROTS

"Stel dat we nu het BewonersBedrijf opheffen, wat verliest Delfzijl dan?", vraagt expert Glenn van der Vleuten, tijdens een workshop ondernemerschap bij de pionier. Het antwoord: gezelligheid, een ontmoetingsplaats, potentiële leuke bedrijven, de ondersteuning van mensen die het moeilijk





NOORD



hebben in de maatschappij, zeggenschap, de verbinding van burgers met de gemeente.

"Ik denk dat er een stukje sociale cohesie is teruggekomen", zegt Silly Udemá.



"Jullie zijn specialist in publieke taken overnemen tegen lagere kosten", reageert Van der Vleuten. Maar het BewonersBedrijf is zo bescheiden dat het niet zo denkt. En hoewel de trots er is op wat het bereikt, wordt die trots niet naar buiten uitgedragen. "Wij Groningers zijn een beetje nuchter", geeft een van de bestuursleden toe tijdens de workshop.

Van der Vleuten moedigt het bestuur aan de successen te vieren. BewonersBedrijf Delfzijl Noord heeft een centrale plek gekregen in de wijk. Door de activiteiten wordt Delfzijl leuker. Omdat Delfzijl leuker wordt komen er meer mensen naartoe. Die mensen gaan weer iets doen voor de wijk via het

BewonersBedrijf. En zo ontstaat een nog sociaal betrokkener wijk. Van die formule een businesscase maken, ondernemend leren denken; daar ligt de grote uitdaging voor de pionier.

SCHOKBESTENDIG

De bewoners willen vooruit. De eerste verbouwing aan het pand was nog maar een begin voor het wijkcentrum. Uiteindelijk moet er een goed zichtbare huiskamer voor de wijk ontstaan, met verhuurbare lokalen die aan elkaar verbonden zijn. Delfzijl heeft echter één groot probleem: aardbevingsgevaar. Het relatief nieuwe pand moet daarom eerst schokbestendig gemaakt worden voordat de échte verbouwing doorgang kan vinden.

Maar het gaat al best wel goed. Met een kleine ingreep lukt het nu al om bewoners naar het pand te krijgen; een groot contrast met toen het pand er net stond. En ja, dat is best een overwinning, durven de Groningers toe te geven.

Trends

statushouders

voorlichting

Tegenlicht meet-ups

NIEUWE ACTIVITEITEN TREKKEN NIEUWE DOELGROEPEN

zzp-werkplekken

verkiezingsdebatten

bewonersstart-ups
faciliteren

opdrachten in het
Wmo-domein

NIEUWE VERDIENMODELLEN

frituurvet inleveren

IKEA-sponsoring

kledingcontainers

bewoners maken zelf meubels

steigerhouten bar

interieurontwerper inhuren

BUURTHUIZEN KRIJGEN EEN NIEUW UITERLIJK

speciaalbier op de tap

vintage look

tijdelijk gebruik

voormalige winkelpanden

OUDE PANDEN, NIEUWE BUURTHUIZEN

oude basisschool

pop-up

veel breder dan alleen de
gemeente

dwarsverbanden tussen
buurthuizen

ANDERE SAMENWERKINGSPARTNERS

zorggroep

UWV

bedrijven

maaltijden
bereid door
bewoners

wijkrestaurants

werkgelegenheid

ETEN IN HET BUURTHUIS

nieuwe
doelgroepen
werven

laagdrempelig

van exploitatiesubsidies
naar projectsubsidies

het buurthuis
signaleert

VERANDERENDE RELATIE MET DE OVERHEID

gemeente als
opdrachtgever

vrijwillige besturen worden
serius genomen

de wijkkrant
vernieuwt

investeren in een
moderne website

COMMUNICATIE MET DE BUURT VERANDERT

jeugd uit de wijk beheert
de Facebook-pagina

sociale media

Haalbaarheidsonderzoek

LUISTEREN NAAR DE WIJK

Buurtenquête

PIONIER:

In De Boomtak

Doen, durven, en de waarheid van een eigen pand

THEMA'S Eigendom
Wijkaandelen
Bestuur

De exploitatielasten waren veel te hoog, dus wilde het Tilburgse buurthuis In De Boomtak zijn sterk verouderde pand zelf kopen. Eén probleem: aan een hypotheek wilde de bank niet beginnen. Dus zocht In de Boomtak een oplossing in de buurt.

In De Boomtak betaalde bijna 40.000 euro huur per jaar voor een honderd jaar oud pand met enkel glas, slechte isolatie en achterstallig onderhoud. Inclusief energielasten moest het buurthuis 5000 euro per maand ophoesten om te overleven. "De koffie kost negentig cent, dus je snapt wel dat het heel hard werken is", grapt oud-bestuurslid Jan van Esch.

MISSIE GESLAAGD

Kopen is de enige oplossing, oordeelde het bestuur. Dankzij onderhandelingen met de gemeente werd de aankoopprijs van 467.000 euro teruggebracht naar twee ton. Omdat de bank weigerde een hypotheek voor dat bedrag te verstrekken, kwamen de Tilburgers op een idee: "We dachten: we gaan het geld uit de wijk halen."

In De Boomtak belegde een informatieavond en nodigde wijkbewoners uit de Tilburgse wijk Noordhoek uit om hun verhaal aan te horen: koop je voor honderd euro een certificaat, dan is er een

kans dat we het geld bij elkaar krijgen. Het concept bleek een succes, de actie begon te lopen en In De Boomtak besloot nogmaals de bank te benaderen. Nu was er wel interesse. De Rabobank kwam over de brug met een hypotheek van 125.000 euro en in de wijk werd 75.000 euro opgehaald aan certificaten. Missie geslaagd.

GEWORTELD IN DE BUURT

In De Boomtak is een buurthuis dat in alle facetten is geworteld in zijn omgeving. Toen het pand eenmaal gekocht was, kreeg het al gauw zonnepanelen op zijn dak. Het geld haalde In De Boomtak op via een duurzaamheidsprijs van 9000 euro, voor de installatie trommelde het buurtbewoners op die in het teken van NLdoet hun mouwen opstroopten en de panelen installeerden.

Nog een mooi voorbeeld: het buurthuis maakt veel van zijn beslissingen op basis van enquêtes die het onder bezoekers verspreid. Bijvoorbeeld tijdens de verkiezingen, waarbij In De Boomtak fungeert als stembureau. Kiezers kregen een enquête in handen gedrukt. Zij werden gevraagd wat voor rol zij In De Boomtak binnen de buurt graag zouden





zien spelen. Zevenhonderd ingevulde vragenlijsten later had het buurthuis een beeld van wat er speelt in de wijk. Er bleek behoefte te zijn aan sociale contacten en aan hulp bij bijvoorbeeld reparaties.

In De Boomtak besloot een 'sociaal centrum' op te zetten, een web van mensen die elkaar diensten leveren. Computerles, reparaties uitvoeren, in de tuin werken; de één helpt de ander op basis van zijn of haar kwaliteiten, de ander helpt weer een volgende, enzovoorts. De winst is driedelig: de buurt voelt zich gehoord, bewoners leren elkaar kennen, en In De Boomtak krijgt meer zichtbaarheid.

DURF

Een van de belangrijkste kenmerken van succesvolle zelfstandige buurthuizen is durf. Durf voorop te lopen, durf fouten te maken, en durf harde beslissingen te nemen wanneer de veilige weg niet meer voorwaarts leidt. In De Boomtak wordt, bij wijze van spreken, geleid door waaghalzen die niet uit de weg lopen voor grote beslissingen. Toen het pand eenmaal in eigen bezit was, erkende het toenmalige bestuur dat zij niet meer de juiste mensen waren om het buurthuis structureel te gaan leiden. Zij lieten zich vervangen door een nieuw bestuur.

Dat nieuwe bestuur ging door met huishouden. "We hebben de organisatie helemaal opnieuw moeten opbouwen", vertelt ex-bestuurslid Jan Pas. "Er waren clubjes bij die de dienst uitmaakten en niet pasten bij In De Boomtak. We hebben van vrijwilligers afscheid genomen. Er waren geen regels, nu zijn die er wel." Kortom, de organisatie is een stuk sterker geworden in het buurthuis. En: "De ruimteverhuur was een ratjetoe van verhuurprijzen, en de prijzen waren al twintig jaar niet meer veranderd. Die hebben wij aangepast, we hebben betere afspraken gemaakt."

In De Boomtak is financieel gezonder dan ooit, maar dat vond het bestuur niet voldoende. Samen

“er waren geen regels, nu zijn die er wel

met de Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij schreef In De Boomtak een Meerjaren onderhoudsplan, maar, zo zegt voorzitter Clemens Audenaerd, was er geen geld om invulling aan het plan te geven. "Daarom hebben we de relatie met onze betaalde kracht beëindigd." Per 1 januari 2017 verdween de enige betaalde positie bij In De Boomtak, waardoor financiële ruimte is ontstaan om in de toekomst te investeren.

Het betekent dat de bestuursleden nu zelf actief het beheer moeten gaan doen. Van een bestuur op afstand naar een bestuur op de vloer – als dat betekent dat In De Boomtak kan groeien, is dat het waard.

De waardepropositie van het zelfstandige buurthuis

Maatschappelijk of commercieel?

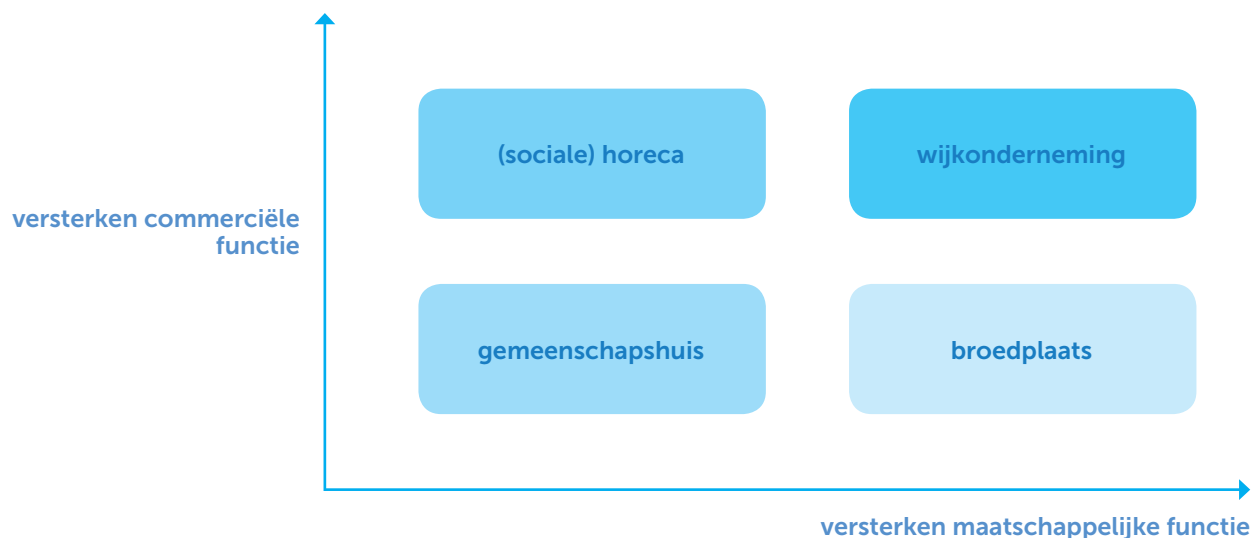
Het buurthuis van de toekomst denkt goed na over zijn waarde en kiest positie: versterkt het zijn maatschappelijke functie, of ontwikkelt het zijn commerciële functie en zet het zijn maatschappelijke impact om in financiering?

Buurthuizen als ontmoetingsplek zijn onveranderd van belang voor een vitale wijkgemeenschap. Na een fase waarin de overheid deze wijkgerichte voorzieningen openhield en met (forse) publieke

middelen en de nodige professionele inzet runde, is zitten we nu in een fase waarin de samenwerking tussen overheid en lokale gemeenschap volwassen is geworden.

POSITIE KIEZEN

Ingegeven door de economische crisis, bezuinigingen in de publieke sector en hiermee de (dreigende) sluiting van veel buurthuizen is een versnelling



Schema uit Benchmark Buurthuizen Zaanstad, door de Wijkplaats (2013)

ontstaan in het nadenken over de waardepropositie van veel buurthuizen in ons land. In de afgelopen jaren gaf de bijna onvoorwaardelijke financiële steun vanuit gemeenten weinig noodzaak tot het blijvend bijstellen van een duidelijk beeld van deze waardepropositie. Dit duidelijke beeld gaat over welke activiteiten je onderneemt en welke diensten die je aanbiedt. Voor wie levert dat voordelen op of draagt het direct en indirect bij aan het tegengaan van problemen en het bieden van nieuwe kansen? En op welke manier werk je hieraan, wat maakt jouw organisatie uniek?

Het kiezen van positie, zoals in bovenstaand model, helpt je bij het maken van alle onderliggende keuzes. Keuzes over je bestuursmodel, financiering, doelgroep en bereik. Maar ook welke koffie je schenkt tegen welke prijs, de stijl van de inrichting of welke partijen je laat programmeren en wie je samenwerkingspartners zijn.

MAATSCHAPPELIJK VERSUS COMMERCIEEL

Beheer je buurthuis ondersteunde, bezocht, interviewde en adviseerde talloze buurthuizen. Allemaal met gedreven initiatiefnemers en bestuurders. Zij werkten hard aan een nieuwe toekomst. Terugkijkend zien we dat buurthuizen, vaak ook gesteund door hun gemeente, inderdaad positie kiezen. Beschouwend kunnen we zeggen dat de doorontwikkeling zich langs twee lijnen voltrekt. Langs de lijn van het versterken van de maatschappelijke functie, en de lijn van het versterken van de commerciële functie.

Wijkhuizen die hun maatschappelijke functie versterken kiezen voor het binnenhalen van nieuwe doelgroepen en halen hun bestaansrecht uit een

sterke positie in de samenleving. Denk aan eetpunten, dagopvang, lichte zorg en projecten om eenzaamheid te bestrijden. Binnen project Beheer je buurthuis zagen we bijvoorbeeld pionier In De Boomtak, dat met zijn sociaal centrum een web van bewoners opgezet heeft die elkaar diensten leveren. Of ONS, in Breda, dat mensen in de bijstand via vrijwilligerswerk en opleidingen aan een nieuwe carrière laat bouwen.

De verticale as in het model staat voor het ontwikkelen van de commerciële functie. Buurthuizen in zelfbeheer die innoveren op het gebied van nieuwe verdienmodellen en diverse inkomensstromen. Het zijn plekken die maatschappelijke impact omzetten in financiering. Het BewonersBedrijf Delfzijl Noord bijvoorbeeld, met zijn horecafunctie, of wederom pionier In De Boomtak, dat met het uitgeven van wijkcertificaten de aankoop van een gebouw wist te realiseren.

We zien dat al deze maatschappelijke initiatieven goed nadenken over hun waarde. Ze kiezen positie. Op maat, passend bij mogelijkheden van gebouw en bestuur, op behoefte van de wijk. Hiermee creëren zij het buurthuis van de toekomst.

Over beheer je buurthuis

Beheer je buurthuis was een project van het Landelijk Samenwerkingsverband Actieve bewoners (LSA). Het project werd in april 2014 gestart vanuit de signalering dat steeds meer buurthuizen in Nederland hun subsidie verloren en moesten sluiten. De enige redding voor deze ontmoetingsplekken waren bewoners die vol goede moed, maar vaak zonder professionele kennis het beheer op zich namen.

Het doel van het project was tweeledig: kennisdeling en ondersteuning van nieuwe projecten. Dankzij steun van het **Oranje Fonds**, **VSBfonds** en de **Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij** kon het LSA zes 'pioniers' koppelen aan zes procesbegeleiders. Deze buurthuizen hadden ieder een eigen uitdaging, en dankzij de ondersteuning en een klein budget konden zij in een kleine drie jaar tijd toewerken naar een succesvol zelfstandig bestaan.

De enige tegenprestatie was transparantie. Op de website **Beheerjebuurthuis.nl** schreef het LSA praktijkverhalen over de zes pioniers, om inzicht te geven in de uitdagingen die een buurthuis in zelfbeheer tegenkomt. Op dezelfde website verschenen tevens artikelen over andere, vaak vernieuwende buurthuisconcepten in Nederland, gastblogs van experts en achtergrondverhalen over onderwerpen die raken aan zelfbeheer.

Ook dient beheerjebuurthuis.nl als online kennisbank. Op vijf thema's (Beheer en exploitatie, Bestuur, Overname, Programmering, Financiën) verschenen 120 informatieve dossierartikelen, die vrij toegankelijk zijn voor iedereen. Deze kennisbank heeft zijn vorm kunnen krijgen dankzij samenwerking met de Vraagbaak van de website **Dorpshuizen.nl**. Zowel de blogverhalen als dossierartikelen blijven voortleven op een nieuwe website die het LSA in 2017 lanceert.



Niet alleen online, ook offline zette het LSA zich via Beheer je buurthuis in voor kennisdeling en bewustwording. Rondom de gemeenteraadsverkiezingen moedigde het LSA onder de naam **Kiezen voor ontmoeting** buurthuizen die dienst deden als stemlokaal aan om zichzelf te presenteren en zo nieuwe bezoekers binnen te halen. Tientallen buurthuizen sloten zich aan en ontvingen promotiemateriaal dat het LSA voor hen had ontwikkeld.

Het LSA organiseerde een landelijke bustour, waarbij pioniers van het project bij elkaar op bezoek kwamen om van elkaar te leren. Ook aan het project verbonden experts stapten in de bus, om presentaties te geven en vragen te beantwoorden van actieve bewoners.

Ook onder het mom van kennisdeling organiseerde het LSA een afsluitende meet-up. Het doel:

pioniers, experts, ambtenaren en ervaringsdeskundigen met elkaar in contact brengen. Als vervolg op het project lanceert het LSA het Trendbureau Buurt-, wijk- en dorpshuizen. Dat wordt een dynamisch netwerk. Het trendbureau brengt ervaringsdeskundigen en experts binnen deze trends samen en faciliteert kennisdeling en -verdieping. Hiermee geeft het Trendbureau input aan de brede beweging van buurthuizen in zelfbeheer en worden belangrijke thema's op de agenda van overheden, media en externe organisaties gezet.

Het Beheer je buurthuis-project liep drie jaar. Het LSA bedankt alle inspirerende initiatieven, gemotiveerde bewoners, behulpzame experts, subsidiërende fondsen en organisaties voor hun inzet.

VSBfonds,
iedereen doet mee





©2017