

TWEEDELING

Handel voor de wijk

Versterking van de wijk economie kan
tweedeling tegengaan

Tweedeling of meerdeling, de scheidslijnen in de samenleving lijken zich eerder te verdiepen dan op te lossen. Economisch neemt de ongelijkheid toe en sociaal de vervreemding. Wat de zaak in de jaren '50 bij elkaar hield, de buurt, het dorp, de kerk en de fabriek heeft aan werking en betekenis ingeboet of is geheel verdwenen. Handel in de wijk, economie op wijkniveau, kan daarvoor in de plaats een nieuw, effectief en duurzaam bindmiddel zijn. Effectief, omdat het geen institutionele beklemming kent en zich min of meer zelf reguleert. Duurzaam, omdat het lokaal vermogen activeert en waarde creëert waarvan uiteindelijk iedereen beter wordt.

Tekst **Pieter Buisman** en **Nathan Rozema**

Een blik op de leefbaarometer is vaak al voldoende om een indruk te krijgen van waar het in Nederland goed gaat en waar minder; waar het sterke deel van de samenleving woont en waar het zwakke. De wijken waar de leefbaarheid als onvoldoende wordt beoordeeld zijn veelal ook de wijken waar inkomens laag zijn, de uitkeringsafhankelijkheid hoog en gezondheid te wensen overlaat.

Tweedeling van de gemengde wijk: rood en groen

In Utrecht grenst het roze rode Overvecht aan het diepgroene Tuindorp, de minst gewilde aan een van de meest gewilde wijken van de stad, de wijk met 80% vooral gestapelde sociale huurwoningen, aan de wijk met vooral jaren '30 koopwoningen. Twee aparte werelden, gescheiden door een spoorbaan. De paradox is dat juist die grote hoeveelheid sociale huurwoningen ooit was bedoeld om de positie van lage- en middeninkomens te versterken, maar nu leidt tot concentratie van de zwaksten in de samenleving. Tien jaar stedelijke vernieuwing, gericht op sociale stijging onder de naam Krachtwijken heeft daaraan weinig veranderd.

De samenstelling van de woningvoorraad is natuurlijk de voornaamste factor waardoor deze twee wijken zo verschillend zijn. Mensen met een laag inkomen zijn nu eenmaal aangewezen op sociale huurwoningen. Zij hebben geen alternatief. En het één versterkt het ander. De gemengde wijk werd en wordt daarom als het ideaal gezien, maar die oplossing lijkt de tegenstellingen te verscherpen en het gevoel van onbehagen en verlies.

In de zeer populaire Utrechtse wijk Lombok veroorzaakt de gentrificatie spanningen tussen de nieuw instromende yuppen en de oud ingestroomde allochtonen, waarbij de

'oorspronkelijke' wijkbewoners wellicht het meest van hun buurt vervreemd zijn geraakt.

Er zijn talrijke factoren van sociaal-culturele en sociaalpsychologische aard die deze twee- of meedeling veroorzaken, maar de belangrijkste zijn naar onze mening toch de factoren van sociaaleconomische aard: de kansen en mogelijkheden die mensen hebben om zich economisch te versterken.

Eenzijdige kijk, economische kant vergeten

De oplossing hiervoor moeten voor een belangrijk deel komen vanuit het rijksbeleid (inkomenspolitiek, sociale zekerheid, onderwijs, belastingstelsel), maar dat neemt niet weg dat binnen de huidige kaders er lokaal veel mogelijk is om tweedeling tegen te gaan.

Veel van het huidige beleid richt zich op stimulering van participatie, zelfbeheer en eigen regie. Hoe goed bedoeld en belangrijk ook, het is toch vooral de groep van weldenkende hoogopgeleide Nederlanders die dit bedenkt en oppakt, maar nauwelijks aansluiting zoekt en vindt bij de leefwereld van de mensen aan de andere kant van de scheidslijn. In de praktijk wordt bovendien de economische kant hiervan vergeten, terwijl die juist de tweedeling kan verkleinen: door geld meer in de wijk uit te geven en daardoor banen en werk voor de onderkant te creëren kan de onderkant meedoen en misschien wel net zo belangrijk, trots en eigenwaarde verwerven. Want die onderkant die juist het meeste baat bij de participatiemaatschappij zou moeten hebben, doet meestal niet mee. Een economie op wijkniveau en het lokale ondernemerschap zou daarvoor een oplossing kunnen bieden.

Perspectief vanuit de praktijk: Krachtstation Kanaleneiland

Vanuit onze eigen praktijk van Geldstromen door de Wijk en het Krachtstation ge-

TWEEDLING

ven we een aantal voorbeelden van hoe de wijkeconomie op een zakelijke en reële basis kan worden versterkt. Het ideaal ontbreekt daarin overigens niet. Kanaleneiland en Krachtstation fungeren daarin als casus en referentie. Lokaal ondernemerschap, lokaal vermogen, ombuigen en bundelen van geldstromen vormen het *leitmotiv*.

Krachtstation Kanaleneiland is opgezet om juist de onderkant en niet-hoogopgeleiden een kans te geven. Het zeer uitgebreide onderzoek 'Sociaal kapitaal in Kanaleneiland' (2008) naar de wensen en behoeften van de mensen in Kanaleneiland zelf, was de basis voor het Krachtstation. Het onderzoek, op basis van ruim 200 interviews, toonde aan dat mensen niet weg wilde uit wat werd gezien als een problemwijk en dat er een grote behoefte was aan ondernemerschap. In 'booming' Utrecht zijn de prijzen voor bedrijfsruimten navenant. De (startende) ondernemingen uit de wijk kunnen die huren niet betalen. Maar sinds juli 2016 wel in het Krachtstation. Bedrijven huren voor 50 euro per vierkante meter, per jaar. Dat is meer dan de helft goedkoper dan waar ook in de stad of wijde omgeving. De exploitatie is mogelijk omdat het verdienmodel van Krachtstation drijft op de kurk van huurinkomsten uit 217 studentenwoningen. Ook zij betalen 20% minder huur dan gangbaar, 245 euro per maand. Door te klussen of een beheer- of onderhoudstaak op zich te nemen kunnen studenten nog eens 10 tot 20 % korting krijgen, per maand, zolang ze er wonen. De investeringen die nodig waren om het Krachtstation, een oud ROC gebouw met een oppervlakte van 13 duizend vierkante meter, zijn opgebracht door drie bedrijven en een sociale investeerder die anoniem wil blijven. De ondernemingen die er nu zitten leveren zorg, sport, beweging, cultuur, opleidingen en andere diensten direct aan de wijk. Zij

schakelen mensen in met een achterstand tot de arbeidsmarkt. Ook het beheer, onderhoud en toezicht worden door mensen uit de wijk verzorgd. Dat alles op eigen kracht, zonder een cent overheidsgeld. Kortom, door geldstromen te bundelen, waardoor de ene functie de ander kan dragen, door in de herontwikkeling andere eisen te stellen, door met veel doorzettingsvermogen vanuit het eigen ondernemerschap te werken in plaats vanuit institutionele kaders en door tevreden te zijn met een goed doch bescheiden rendement. Het krachtstation bundelt de economische activiteiten in de wijk, is effectief en duurzaam en fungeert als bindmiddel voor diverse mensen zoals allochtone jongeren en studenten, hipsters (wonen tegenwoordig ook in de wijk), (allochtone) ouderen en overheidsinstellingen zoals de politie.

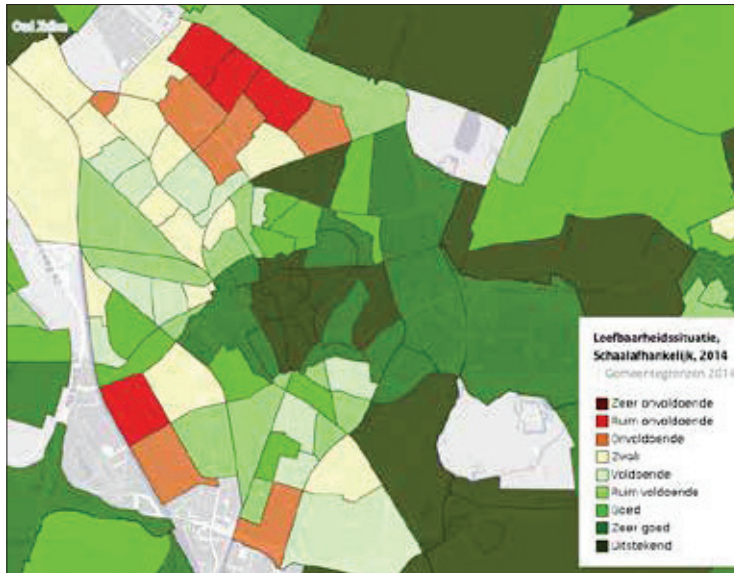
Van speeltuin naar buurttuin

Die overheid moet hoe dan ook met minder geld meer weten te bereiken. In Utrecht worden de speeltuinen verzelfstandigd. Oorspronkelijk uit buurtverenigingen voortgekomen zijn deze speeltuinen overgenomen door de gemeente en vervolgens in beheer overgedragen aan de welzijnsinstelling. Dat is niet goedkoop, want niet alleen de kosten van de professionele speeltuinbeheerder drukken op de exploitatie, ook de overhead van welzijnsinstelling, van de aanbesteding en van de gemeentelijke organisatie die dat weer aanstuurt. De participatiemaatschappij legt de zaak dan graag terug bij het burgerinitiatief. De oude collectieve structuren van de wijk zijn er echter niet meer. In Rivierenwijk nemen daarom vrouwen uit de buurt het beheer als ondernemer over. Hun kracht is hun aanwezigheid en netwerk in de buurt en hun eigenzinnige en ondernemende manier van aanpakken. Was de speeltuin eerder maar twee middagen open, alleen gebruikt als



Krachtstation Kanaleneiland
met de medewerkers van
Stichting Trendy
EVAMARIJE SMIT

TWEEDELING



Leefbaarometer
Utrecht.

speeltuin, en beheerd door iemand van buiten op basis van een budget, nu gaan deze vrouwen op zoek naar een bredere benutting door andere doelgroepen. Daarmee weten ze het onbenutte vermogen van het vastgoed te activeren en nieuwe geldstromen aan te trekken, en maken ze ook het eigen vermogen van hun netwerk in en kennis van de buurt te gelde. Dat doen ze stap voor stap, eerst het sociale beheer, later het fysieke beheer. Dat gaat met vallen en opstaan en een hoop gedoe. Gemeente en welzijnsorganisatie hebben de belangrijke taak dat mogelijk te maken en gelijktijdig een andere rol en positie in te nemen. De passie bij de vrouwen is groot, ook omdat ze eraan verdienen.

Werk zat

Woningcorporaties zijn in wijken als Kanaleneiland grote partijen waar grote geldstromen doorheen gaan: huur, beheer, onderhoud, marketing, klantrelaties. Daar zit veel werk aan. Veel van dat werk wordt

verricht door mensen van buiten de wijk, dat kan ook niet anders, maar een deel kan worden verricht door ondernemers uit de wijk. Het beheer van het Krachtstation door Stichting Trendy is daarvan een voorbeeld. Zij organiseren onder andere de schoonmaak en beheer van het gebouw, maar leveren ook diensten zoals schilderwerk of hulp bij verhuizingen. Het gaat dus om permanent en incidenteel werk, hoog en laag gekwalificeerd, in grote en in kleine brokken, voor grote bedrijven en instellingen en ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf.

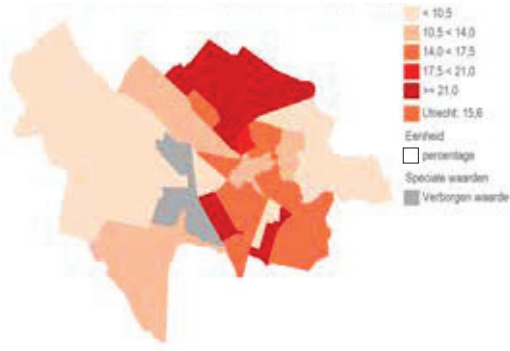
In Kanaleneiland zit veel bedrijvigheid, eromheen zelfs nog veel meer. De vraag is alleen hoe breng je vraag en aanbod lokaal bij elkaar? De oplossing kan zijn vraag en aanbod te bundelen, de vraag in een werkgemerscoöperatie, het aanbod in een werknemerscoöperatie ('werknemers' omdat het nu eenmaal veel mensen niet gegeven is ondernemer te zijn). Beide coöperaties be-

“De vraag is
alleen hoe
breng je vraag
en aanbod bij
elkaar?”

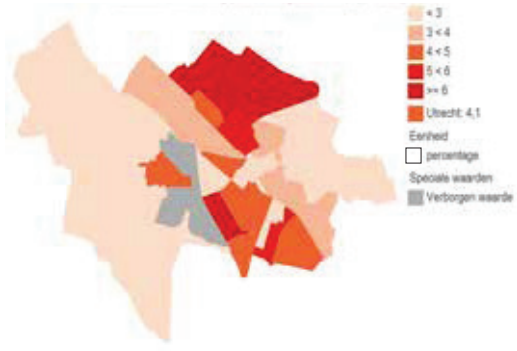
PIETER BUISMAN

TWEEDLING

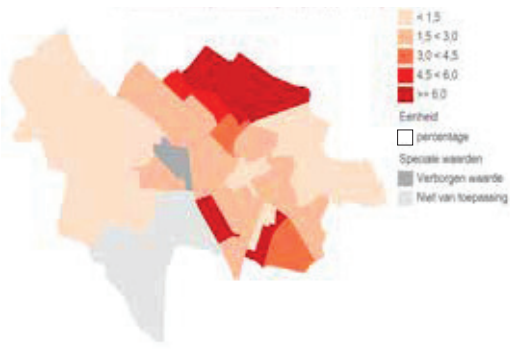
% huishoudens met inkomen tot 120% sociaal minimum



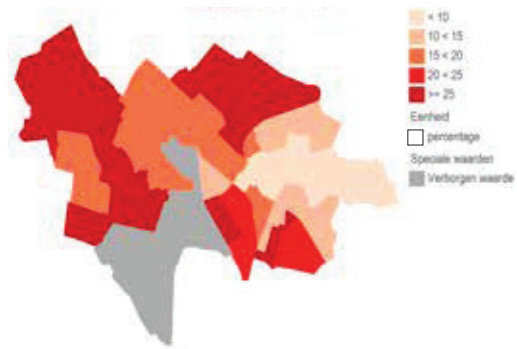
% huishoudens met bijstand



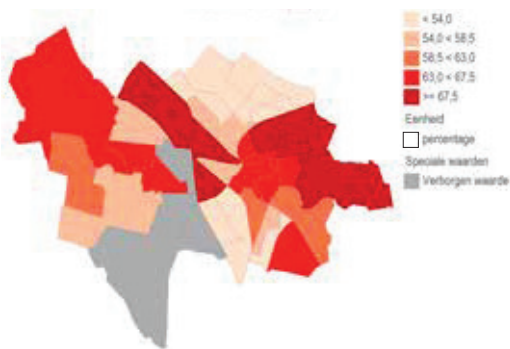
% huishoudens met uitkering arbeidsongeschiktheid



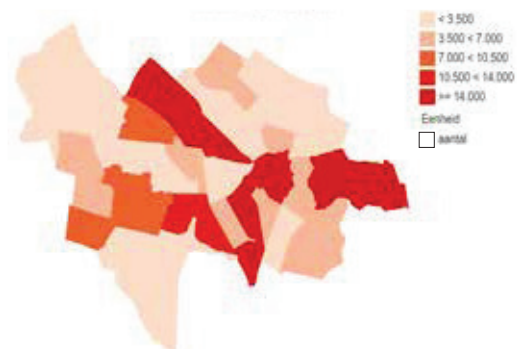
% laagopgeleiden



% dat minimaal 1x per week sport



aantal banen 2016



BEELD: WISTUDATA, GEMEENTE UTRECHT.

heren gezamenlijk de entiteit die de rol van makelaar vervult en zorgt voor de arbeidsrechtelijke voorwaarden.

Geld zat

Maar dan het geld. Ondernemen is investeren en risiconemen. De banken geven daarvoor niet thuis: te klein, te risicovol. Financiering gebeurt dan ook veelal onderling en binnen de familie. Maar als het wat groter wordt en voor de bank nog te klein, dan kunnen kredietunies een oplossing bieden. In een kredietunie financieren lokale ondernemers elkaar. Dat doen ze omdat ze elkaar kennen en elkaar als ondernemer de maat nemen. De geldverstrekker heeft direct belang bij de ontwikkeling van de kredietnemer, maar zal deze als het erop aankomt vanuit zijn eigen ondernemerschap ondersteunen.

Een ander voorbeeld is financiering door toeleveranciers of afnemers. Beide hebben belang bij de omzet van de ondernemer. De lokale economie zou dan gestimuleerd kunnen worden door financiering in een lokale munt. Dat heeft tot nadeel dat de bestedingsmogelijkheden beperkt zijn. Veel van onze welvaart hebben we nu eenmaal te danken aan onze open economie. In de Utrechtse euro worden beide kwaliteiten gecombineerd: echte euro's waaraan een opdracht wordt verbonden, bijvoorbeeld alleen gedurende een bepaalde periode te besteden in een bepaald gebied. Het stimuleert lokale investeringen, versterkt de verbinding tussen lokale bedrijven en instellingen, maar legt uiteindelijk geen belemmeringen op.

Tweedeling doorbreken: Verbinden en ongebonden laten

De sociaaleconomische ontwikkeling wijst in de richting van een steeds grotere verwijdering. Die wordt versterkt door sociaal-culturele en sociaalpsychologische factoren.

Hierdoor ontstaat een gevoel van winnaars en verliezers. De ontkenning hiervan zou weleens de belangrijkste oorzaak van de tweedeling kunnen worden. De wijkeconomie kan een middel bieden om die tweedeling tegen te gaan. In de eerste plaats omdat stimulering van de wijkeconomie direct betrokken is op de economische versterking van wijkbewoners en de wijk als geheel. Gewoon door werk. Ondernemerschap speelt hierin naar onze mening een essentiële rol, maar ook voor wie dat ondernemerschap niet is weggelegd zijn er mogelijkheden lokaal vraag en aanbod aan werk effectief en efficiënt met elkaar te verbinden. Niet onbelangrijk is dat met werk, ook het gevoel van eigen waarde wordt versterkt.

Ten tweede omdat economie een zakelijk basis heeft: handel is handel. Gaan voor de prijs zit een beetje in onze genen: waar en bij wie kan 'ik' voor 'mij' het meeste voordeel halen. Een goed ondernemer speelt daarop in, maar de relatie is veelal kortstondig, flexibel en zakelijk en daardoor voor velen toegankelijk. Ze wordt niet belast door geïnstitutionaliseerde verhoudingen zoals bij liefdadigheid en subsidies. Daarmee behoudt iedereen, als derde punt, zijn onafhankelijkheid. De wijkeconomie verbindt, maar laat iedereen ook ongebonden; ze kan de tweedeling doorbreken, maar laat de verscheidenheid in stand. ■

Pieter Buisman is verbinder van het ruimtelijke domein, Buisman Advies.

Nathan Rozema is directeur van Labyrinth onderzoek en advies.

LEES MEER

Op ruimteenwonen.nl vind je de uitgebreide literatuurlijst

