

PTRN Intervisie 10-2-2021



Ondernemen in buurthuizen

PTRN staat voor Participatietafel Regionale Netwerken, een onderdeel van het landelijke overheidsprogramma DuurzaamDoor 2 waarin vier werelden samenwerken: de systeemwereld (overheid), de leefwereld (van onderop), de kenniswereld (o.a. hoger onderwijs) en de proceswereld (de markt). PTRN wisselt kennis uit en behandelt cases op het kruispunt van de vier werelden. De IRL-intervisies daarvoor werden door corona onmogelijk. Daarom is besloten een werkvorm voor online intervisie te ontwikkelen, ook met het oog op regionaal werken in DuurzaamDoor 3 dat start in 2021. Dit werkdocument is het verslag van de eerste proef met de nieuwe werkvorm. Ook in deze online versie is er een gefaciliteerd plenair gesprek over de case. Nieuw is de vooraf uitgewerkte casebeschrijving en de gelegenheid voor de deelnemers om tijdens de bijeenkomst eigen adviezen toe te voegen aan een gezamenlijk werkdocument (dit document). Zo ontstaat voor de casehouder een waaier van maatwerkadviezen. Een ander nieuw element is het gebruik van Gather, een online platform voor videovergaderen in een game-achtige omgeving. Deelnemers kunnen hierin vrij door een werkruimte bewegen en elkaar opzoeken. De evaluatie van de proef (p17) is positief, zowel door de casehouder als door de deelnemers.

Colofon

Casehouders

- Jurgen van der Heijden (PTRN, AT Osborne)

Deelnemers

- Arnold van der Valk (PTRN, Food Council MRA)
- Cees Anton de Vries (voorzitter PTRN, Origame)
- Leo Crombach (PTRN, Lijnspeel)
- Theo van Bruggen (RVO)

Moderatie

- Jifke Sol (PTRN, Fontys)
- Peter Bootsma (PTRN, Noorden Duurzaam)

Intellectueel eigendom

Het auteursrecht van de maatadviezen ligt bij de daarin vermelde auteurs. Het auteursrecht van de overige delen van dit document ligt bij de hierboven genoemde personen gezamenlijk.

Verspreiding

Dit werk valt onder een [Creative Commons Naamsvermelding-GelijkDelen 4.0 Internationaal-licentie](#) en mag vrij verspreid worden.

Vrijwaring

Dit werk is tot stand gekomen in een bijeenkomst van enkele uren en is schetsmatig. Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. Gebruik is voor eigen risico.

Werkvorm

Context

- Idee opgekomen in de eindbijeenkomst van DD2/PTRN 19-11-2020 (afbeelding)
- Vingeroefening tbv PTRN en regionale transitiewerkplaatsen in DD3

Deelnemers

- PTRN-deelnemers uit 4 werelden, ervaren in de samenwerking tussen die werelden
- Casehouders bij een duurzame transitie



Doel

- **Sociaal:** netwerken, community of practice, kennisdelen, intervisie
- **Transitie:** verkennen en creëren van handelingsperspectieven voor de casehouder
- **Politiek:** positioneren van transitiekennisnetwerken als hulpbron van en voor 4 werelden

Programma

12.45	15	Inloop		
13.00	10	Openen	Peter	Doel en programma Inleiding over de nieuwe interviewvorm door Peter en Jifke
13.10	10	Vaststellen van evaluatiecriteria	Jifke	Open mind: wat zouden goede criteria kunnen zijn Delen in de chat
13.20	10	Oefenen met navigatie in de brainstormomgeving	Peter	
13.30	45	Ronde 1: groepsgesprek	Jifke	Plenair volgens een stappenplan de case behandelen.
14.15	15	Pauze		en tegelijk uitschrijven van het resultaat
14.30	45	Ronde 2: werkplaats	Peter	individueel of in groepjes een advies opstellen, Jurgen loopt rond, groepjes kunnen buurten bij elkaar
15.15	15	Pauze		en tegelijk bundelen van de uitkomsten in de waaier
15.30	15	Advies uit tweede ronde	Peter	Adviezen pitchen in max 2 min, waaier aanbieden aan Jurgen Reactie Jurgen
15.45	15	Evaluatie	Jifke	Evaluatie van de werkvorm adhv de criteria Verrast, ontdekt, geleerd, tevreden, ontevreden?
16.00		Klaar		Toogdialoog

Casebeschrijving

Auteur: Jurgen van der Heijden

De case gaat over een pand gaat dat leeg is komen te staan en waar de eigenaar (een stichting) op zoek is naar een invulling (buurthuis) waar maatschappelijk rendement voor de buurt het belangrijkste selectie criterium is.

Een huisarts, jongerencentrum en fysiotherapeut startten samen een succesvol obesitasprogramma. Zij konden best zonder elkaar, maar maakten samen een winst die zij anders zouden laten liggen. Die winst was maatschappelijk, want minder obesitas en daardoor meer welzijn en gezondheid voor jongeren. Die winst was ook financieel door meer behandelingen door huisarts en fysiotherapeut, en een betere grondslag voor subsidie voor het jongerencentrum. Alle drie slaagden er beter in om hun huur te betalen binnen een MFA.

In de samenleving blijft heel veel van dit soort winst liggen, omdat organisaties zonder elkaar kunnen. Zij vestigen zich op plaatsen naast andere organisaties waarmee zij niks hebben. Hooguit zoeken zij een plek met aanloop, maar tussen twee of meer organisaties daar zit niet de synergie die er is tussen huisarts, jongerencentrum en fysio.

Steeds meer bedrijven, overheden en particulieren onderzoeken wat zij voor elkaar kunnen betekenen, omdat de samenleving het eigenlijk niet aankan om winst te laten liggen. Zo staan welzijn en zorg beide financieel onder druk, terwijl meer welzijn leidt tot meer gezondheid en dus minder zorg. Het lukt steeds minder om je als welzijnsorganisatie en zorgaanbieder te verschuilen in je eigen hokje, want dat hokje wordt steeds benauwder. Hoe inspirerend is het niet als je buiten dat hokje opeens tal van mogelijkheden kunt benutten die ook weer de grenzen van welzijn en zorg overschrijden, en bijvoorbeeld in het domein van werk komen.

Ervaring leert dat in elk geval op de volgende terreinen mensen komen tot integraties: energie, wonen, buurtbeheer, cultuur, onderwijs, welzijn, zorg, veiligheid, mobiliteit, natuur, klimaat, water, voedsel (kweken en bereiden), recycling, werk. Niet de minste maatschappelijke sectoren waar gebruikers bezig zijn met andere concepten en waarop bedrijven, maatschappelijke instellingen en overheden inspelen.

Tal van integraties (cross-overs, koppelkansen) tussen sectoren leiden tot maatschappelijke en financiële winst. Voorwaarde is nabijheid, bijvoorbeeld in een buurthuis. Organisaties hoeven zich daar niet permanent te vestigen om te profiteren van elkaars nabijheid, zolang het buurthuis een omgeving creëert waarin organisaties elkaars kracht kunnen ontdekken en benutten. Vraag is of deze organisaties daarvoor geld over hebben dat in totaal voldoende is om de exploitatie van het buurthuis te betalen.

Andere vraag is hoe je op gang krijgt dat het buurthuis herkend wordt als de plek waar je moet zijn als overheid, bedrijf of particuliere organisatie, of als actief individu. Eén antwoord is dat er vrijwel altijd mensen zijn die al bedacht hebben dat zij graag op zo'n plek willen zitten. Die mensen vinden, is een goede eerste stap; wellicht zijn zij al bekend, misschien gebruiken zij het buurthuis al. Ander antwoord is een groep enthousiastelingen die het ziet zitten om het buurthuis te maken tot een plek zoals ongeveer hierboven beschreven, bijvoorbeeld omdat zij dit zien als het verzekeren van de toekomst van hun eigen organisatie.

Een begin kan bestaan uit het vinden van mensen en organisaties die binnen bovenstaand concept aan de slag willen. Idee is om dat zo pragmatisch mogelijk te doen. D.w.z. meteen vanuit het concept aan de slag en het al werkend aanscherpen met de organisaties die gevonden worden. Daarbij horen organisaties die in staat zijn tot het betalen van huur. Hier denken wij vanuit een concept dat past bij/in het gebouw en haar omgeving. We beoordelen het zowel met een commerciële als met een maatschappelijke bril. Dus hoe kunnen we per m² gebouwoppervlakte meerwaarde realiseren. Waar het geen financiële waarde is, moet het een sociale waarde opleveren. En per saldo genoeg financiële waarde om de exploitatie van een gebouw rendabel te hebben en te houden.

1. POTENTIE

Onze analyse begint bij de potentie van het gebouw en de omgeving (directe omgeving van het gebouw maar wensen/bevindingen van de stakeholders). Wat kan er technisch allemaal, wat zijn de kaders van de gemeente/bestemmingsplan en welke ruimte kunnen we daarin creëren? Verder onderzoeken we de wil bij potentiële doelgroepen/stakeholders.

Een deel van dit onderzoek kunnen we doen met potentiële gebruikers die zich al gemeld hebben. Dat biedt kansen, maar heeft ook risico's. De kans is dat zij goede gebruikers zullen zijn, en de extra kans is dat zij meer potentiële gebruikers kunnen aantrekken. Dat zullen we zeker onderzoeken, maar we doen dit met enige 'afstandelijkheid'. Zijn dit namelijk gebruikers die te weinig borg staan voor een goede commerciële exploitatie, dan moeten we verder kijken. Afstandelijk betekent dus dat wij ze niet meteen in de armen sluiten. Een dergelijke afstandelijkheid lijkt ons een belangrijke overweging om ons in te huren. Als externen kun je een partij als in de allerbeste verhoudingen spreken, maar deze niet meteen in de armen sluiten.

Resultaat van deze fase is een concept voor een nieuwe periode van exploitatie met type gebruikers die zorgen voor een positieve integrale businesscase. Om met een programma maximaal de sociale impact te maken en eventuele aanpassingen/verbouwingen aan het gebouw te financieren.

2. INTENTIE

Wanneer de potentie aanwezig is om die integrale business case positief te krijgen, gaan we het concept uitwerken. Letterlijk uittekenen en -rekenen hoe de exploitatie van het gebouw eruit gaat zien. Samen met stakeholders. We stellen daarmee profielen van type (toekomstige) gebruikers op

die passen bij het concept. Stellen vast welke (digitale) dienstverlening en services aangeboden kan worden aan gebruikers in het gebouw en de omgeving (buurt, omwonenden, inwoners). Op basis van de profielen stellen we een longlist op van kandidaat huurders en gaan we aan de slag met het vastleggen van deze partijen die een bijdrage leveren aan het concept.

3. FINANCIERING & FUNDING

Als 1 en 2 een definitieve GO hebben opgeleverd leidt dit veelal tot een financieringsbehoefte van alleen projectmanagement om de intentieovereenkomsten uit te werken in contracten tot en met organiseren van een renovatie c.q. nieuwe indeling van het gebouw. De financieringsbehoefte is gebaseerd op een businesscase. Dat wil zeggen dat we de toekomstige omzet van de exploitatie in het gebouw gebruiken om de financieringslasten te dekken. Door de sociale meerwaarde ook in kaart te brengen (en meetbaar) kunnen we in combinatie met het totaal concept aan de voorzijde een deel van de financieringsbehoefte dekkend krijgen door eenmalige baten. Te denken valt aan giften, subsidies en crowdfunding.

4. EXPLOITATIE

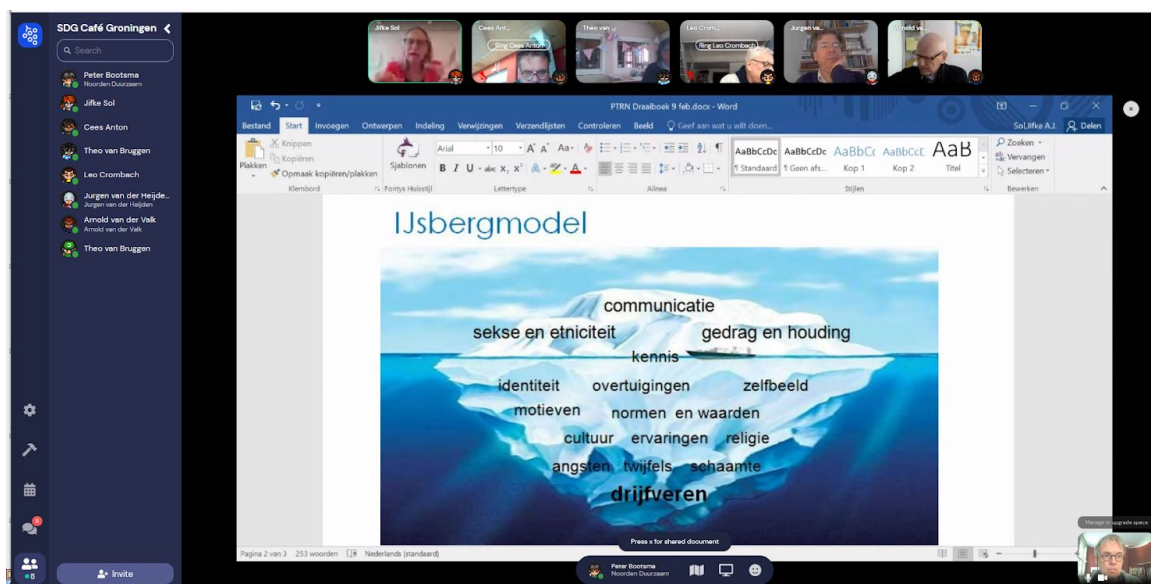
De laatste stap is de executiefase van het concept en de start van de nieuwe exploitatie van het gebouw. Het enthousiasme uit fase 1 en 2 en de onderbouwing/steun uit fase 3 geeft de energie en de middelen om stappen te maken in de uitvoering. Indien noodzakelijk kunnen we hier nog adviseren over het beheren van het gebouw en bewaken van het concept.

5. EIGENDOM

Voorstel om het vraagstuk rond eigendom even te laten rusten en nogmaals ter sprake brengen als meer bekend is over de exploitatie. Bijvoorbeeld een idee rond obligaties lijkt typisch iets dat een succes kan worden wanneer de nieuwe gebruikers er zijn.

Gespreksverslag

Dit gespreksverslag is tijdens de intervisie opgesteld.



Jurgan houdt een inleiding

Zie ook de casebeschrijving. Middelgrote stad in Nederland. Buurthuis is van de gemeente. Beheerder is rechtsopvolger van een vakbond. Wil daarom een maatschappelijke functie. Dus geen Basic Fit maar functies die passen in het hart van de stad. De bevolking is gemengd. Een grote gebruiker vertrekt. De vrijkomende ruimte goed gebruiken. Onderscheid vastgoedkant, de exploitatie moet rondkomen. Een aantal huurders zou commercieel kunnen zijn. **Belangrijkste huurders zouden iets voor elkaar moeten betekenen.** Meerwaarde bijvoorbeeld obesitasprogramma door samenwerking tussen zorgaanbieders. **Hoe bouw je dat op?** Hoe voorkom je dat een huurder de boel 'vergrendelt'. Hoe bevorder je dat partijen elkaar 'ontgrendelen'. Integrale business case zodat ook het vastgoedvraagstuk wordt opgelost.

Wij gaan hem bevragen

- **Wie is de beheerder?** Rechtsopvolger van de vakbond. Eigenaar is van de gemeente. Gebouw is zo groot dat het niet aan één partij verhuurd wordt.
- **Is er geld uit gemeentelijk (sociaal) beleid?** Dat is voorstelbaar.
- Wat is de intentie? Er zat een huurder in het pand, een welzijnsorganisatie. Die gaat eruit. Complete leegstand dreigt. **Wat voor dienstverleners kunnen erin? Welke mix?**
- **Kan een ander type huurder kan meerwaarde veroorzaken?** Bijvoorbeeld van zoals we hier zitten, zien we een propositie voor een betere business case? **Kunnen wij de derde partij zijn?** Dat zou kunnen ja. Die nemen dan het pro

- **Is binding met buurt of wijk belangrijk?** Ja. Enkele huurders kunnen uit de buurt/wijk voortkomen. Niet permanent kan ook: eens in de zoveel tijd voor verenigingen die een directe verbinding met de buurt hebben. Dienstverlening die iets voor de buurt gaat doen is ook OK.
- Hoor verschillende dynamieken. Spanningsveld. Systemisch benaderen, keiharde business case. Maar ook een sociaal dilemma oplossen. Luistert heel nauw: welke functionaliteit in zo'n gebouw. **Is er een afwegingskader? De overheid moet het ook faciliteren, is dat er?** De partijen zijn vaak niet financieel draagkrachtig. **Welke functies wil je wel en welke niet?**

Hij gaat herformuleren

Wat zijn maatschappelijke functies? Hoe tolerant ben je t.o.v. wonen, horeca en andere functies die eigenlijk niet passen? Die brengen geld in het laatje. Hoe intolerant ben je t.a.v. andere functies, die misschien wel passen, maar de boel vergrendelen. Wat is het afwegingskader?.

Van wie is het probleem eigenlijk, van welke stakeholder? Jurgen: de vakbond heeft een stichting opgericht die moet toezien op de maatschappelijke functie van het pand. De stichting wil een exploitatie zien. Verplaats je in het bestuur van de stichting.

De vraag is dus: wat is het afwegingskader?

Wij gaan overleggen (alsof Jurgen er niet bij is)

Ik zou verwachten dat de gemeente een afwegingskader opstelt en helpt bij invullen van wat maatschappelijke functies zijn. Statuut? Voorwaarden? Manifest? Missie?

Prioritering in de omgeving: welke behoefte is er? Daarmee een ketenanalyse maken: welke functie heb je nodig in samenwerking? Die partijen uitnodigen. Dan afwegingskader.

Nog een stapje verder: groepje formeren van mensen uit de buurt, ondernemers (wel eerst vinde, dat onderzoeken). Dus dat niet een consultant maar dat de buurt dat doet.

Er zou een platform in de buurt moeten zijn die benoemt wat de maatschappelijke functies zijn.

Alleen met de stakeholders kom je daar achter.

Jurgen reageert

Kan ik uitstekend mee uit de voeten. Enkele partijen hadden zich gemeld en passen redelijk in het plaatje. Hoe willen die verder, ook gebruik maken van hun kennis. Als je kijkt naar de behoefte bij de buurt, en een deel sluit aan bij budgetten van de overheid, dan kan de stichting bij de gemeente aansturen op besteding uit die budgetten. Het heeft een beetje een buurtfunctie maar het heeft ook wel een stedelijke functie. Het is geen buurthuis in een buitenwijk. Staat in het oude centrum. Veel mensen daar zullen noot van een buurthuis gebruik maken. Dus combinatie van stedelijke functie en buurtfunctie. Stedelijke functie is bijvoorbeeld bestrijding werkloosheid. Het pad kan een aanbod hebben daarin.

Wij formuleren en geven adviezen

Associatie: gebouw even loslaten. Ga uitzoomen, **wat zijn de maatschappelijke opgaven**, waar maken de mensen zich zorgen over, waar wordt iedereen blij van. **Wie zijn eigenaren van die urgentie. Nodig die mensen uit** om hun opgave of wat er is tot een succes te brengen. Daarna komen vragen van functies en geld.

[Hierna zijn we overgestapt naar de tweede werkvorm, de maatadviezen]

Jurgen reageert

...

Maatadviezen

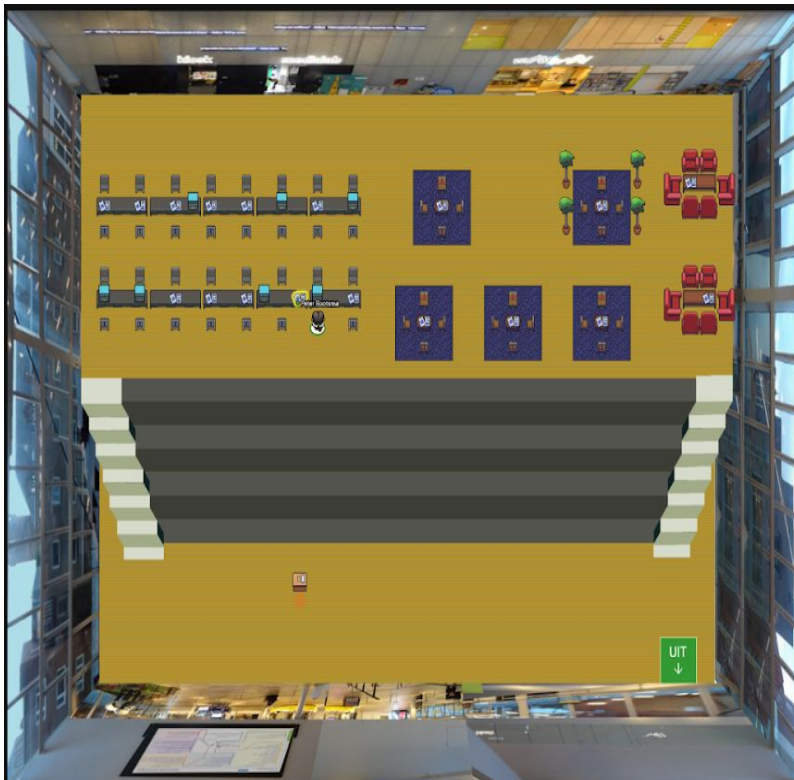
Op de volgende pagina's formuleren de deelnemers individueel of in clusters hun maatadviezen, telkens 1 pagina per advies.

Werkwijze tijdens de intervisie

- Deelnemers kunnen individueel of in groepjes een advies opstellen
- De casehouder loopt rond en is aanspreekbaar voor iedereen
- Groepjes kunnen buurten bij elkaar
- Groepjes kunnen splitsen en samenvoegen
- Maatwerkadviezen evt. in de pauze afmaken

Opmaak

- Je kunt je advies rechtstreeks in dit document typen, of voorbereiden en dan knip&plakken
- Let op: iedereen is hier editor. Gebruik buiten je eigen tekst de Suggesting modus.
- Begin je advies op een nieuwe pagina (Ctrl + Enter) en zorg voor doorlopende nummering.
- Gebruik Heading 2 voor de titel van je advies en Heading 3 of 4 voor subkoppen.
- Meer ruimte nodig dan 1 pagina? Voeg een bijlage toe achteraan in dit document.



De werkomgeving in Gather, waarin je kunt rondlopen. Op de blauwe vloerkleden ben je in gesprek met alleen de mensen die daar zijn. Op de tafels ligt dit document (Google Docs). Alle deelnemers kunnen daar tegelijk in werken.

Maatadvies 1: Adviesplatform

auteurs: Arnold van der Valk, Theo van Bruggen

Vorm een platform met stakeholders zowel uit de wijk als uit de stad. Denk hierbij liefst aan enigszins georganiseerde stakeholdergroepen (buurtvereniging, ondernemersvereniging, stadsmariniers, wijkagent, sociaal wijkteam, verenigde kerken, culturele verenigingen, etc..) maar vraag vervolgens daaruit individuen die zich vrij voelen om (enigszins) los van het belang van de eigen groep mee te doen. Hun netwerk kan zeer behulpzaam zijn bij het uiteindelijk vinden van goede kandidaten voor de invulling van de functies van het pand.

Vraag dit gezelschap om een lijstje van prioriteiten voor welzijn van stad en de omgeving van het pand. Verwerk daarin kennis van sleutel documenten van de gemeente. Bepaal preferenties en mogelijkheden op basis van kennis vanuit bekende netwerken van de deelnemers. Stel ook de vraag: welk maatschappelijk kapitaal willen we aanboren? Vergeet daarbij ook niet te kijken naar het gemeentelijk beleid. Denk aan de opgave om wijken aardgasvrij te krijgen en de in veel gemeenten geopende energieloketten rond dat vraagstuk.

Probeer in eerste instantie ook inzicht te krijgen in mogelijke functies en huurders die je wilt weren. Denk aan louche beleggers met zwart geld, instellingen die verkeerd volk aantrekken.

Stel als consultant een concept voor een afwegingskader op m.b.v. de informatie vanuit het platform.

Breng vertegenwoordigers van de gemeente, de stichting en het platform bij elkaar om de bevindingen te delen en te waarderen. Stel een afwegingskader vast met alle partijen.

Vragen:

- Hoe maak je het voor stakeholders aantrekkelijk om zitting te nemen in je platform?
- Hoe selecteer je deelnemers? Hoe hou je de groep 'open' met ook de mogelijkheid om ongewenste geluiden (denk aan een te commercieel belang) te weren?
- Hoe roep je zo vroeg mogelijk eigenaarschap op bij leden van platform? En ook bij de beslissers in de gemeente(raad).

Maatadvies 2: Wijkdemocratie

auteur: Peter Bootsma

In plaats van het vraagstuk rechtstreeks op te lossen kan ook gedacht worden aan een omweg via een stadsdeelraad of wijkraad. Die raad kan de aangewezen plaats zijn voor prioriteren van maatschappelijke vraagstukken. De uitkomst legt meer gewicht in de schaal.

Een probleem met wijkraden is dat deze vaak niet meer zijn dan bewonersorganisaties en een beperkt bestuurlijk vermogen hebben. De winkeliers, de scholen, de sport, de kerken, de cultuur zijn er vaak niet goed in vertegenwoordigd. De omweg wordt dan nog langer (en eigenlijk een project in zichzelf) maar door inzet op betere representatie van de wijk kan de wijkraad ook meer middelen verwerven, bijvoorbeeld om geprioriteerde maatschappelijke functies te faciliteren met onderdak. Of om de wijkraad zelf onder te brengen in het gebouw.



Prioriteren van maatschappelijke functies in een vijfhoeksoverleg zoals hier geschetst kan door voorstellen vanuit de vijf geledingen op tafel te leggen en erover te stemmen, met gelijk stemrecht voor de geledingen.

Maatadvies 3

auteur Leo Crombach

Extern:

voor wie doen we het allemaal?

In een wijk of gebied zit al energie, vaak weten we dit nog niet, wie zijn de eigenaren van deze energie en welke activiteiten ontplooiën ze? In gesprekken met “wijk change agents” kom je snel erachter welke dilemma's er leven. Denk hierbij aan dat er behoefte is aan tijdelijke plek om te landen om een project of initiatief op te zetten of in te richten.

Wat werkt al samen?

Oorzaak gevolg van dit common onderzoek is dat je de de coalition of the willing zichtbaar wordt. Er zijn al verbindingen in en omgeving maar vaak nog niet zichtbaar of dat men zich er bewust van is.

Wie bereiken we allemaal in de wijk en stedelijk gebied (lees centrum)

Niet iedereen is te bereiken. Mensen dragen vaak voorwaardelijk iets bij, omdat ze gevraagd worden, of dat men iemand een dienst bewijst. De trekkers zijn vaak een kleine groep, deze groep kan wel heel goed benoemen wat men wil.

Wat zijn de sociale waarden van het gebouw en haar activiteiten?

Als je een goed beeld hebt van waar de behoeften zijn van de wijk, kan je de functionaliteiten benoemen die het gebouw nodig heeft. Als dat duidelijk is kun je mogelijk criteria toevoegen aan het gebouw. (juridisch is dit coöperatief heel goed te organiseren.)

Intern:

Onderzoek naar wijk activiteiten (commons zoeken, en in kaart brengen van hun functie en functionaliteit.

Het is belangrijk dat je goed weet hoe je een wijkonderzoek inricht en vormgeeft. Professionaliteit van onderzoek is belangrijk. Bijvoorbeeld eerst goede criteria opstellen hoe je een wijk common onderzoek inricht en wat wil je ophalen. Dus een goede mise en place zorgt ervoor dat het eind produkt ook goed en mooi wordt opgediend.

Welke Gouvernance zien we in het gebouw. Wordt het een coöperatief gebouw waarbij de regie ligt bij haar bewoners maar ook mogelijk de gebruikers van het gebouw.

Ik ben een fan van een coöperatieve vorm van de omgeving: de wijk als gebied scoop. Met als instrument waar het plaatsvindt, het gebouw.

In het gebouw huisvesten zich leden van de coöperatie waarbij men altijd werkt vanuit een gedeelde doelstelling. De coöperatie is ook in te delen in goede deel functionaliteiten

Alle deze deel leden of leden groepen dragen hun steentje vraagstukken in het gebied.

Welke rollen vinden we terug in het gebouw in relatie tot de omgeving.

Denk aan:

Founders: de idee dragers van het gebouw, zij bewaken het DNA van de coop.

Family: de bewoners van het gebouw.

Functional partners: partijen die werk verrichten vanuit het gebouw, denk hierbij aan maatschappelijke entiteiten

Friends: mensen die het een warm hart toedragen echter af en toe iets bijdrage, maken verder geen gebruik van gebouw of common activiteiten in de wijk.

Benoemen van de duurzame impact die het gebouw en haar functionaliteiten kan hebben op haar omgeving.

Burgerforum

Klankbord groep

Het gebied als een klas inrichten

Wijk dialoog tafels in het gebouw

Wijk Adviesraad, of omgeving adviesraad

Omgevingsadvies groep

Welke duurzame waarden worden zichtbaar en voegen we toe aan de omgevin

Samen-werken

Slimme allianties

Coöperatieve samenleving.

Maatadvies 4

auteur: Cees Anton

In de bijlage had ik twee zaken gepost. De tweede post wil ik hier toelichten: maak een governance model zoals bij world cafe: de droom in het midden en daaromheen cirkels van betrokkenheid. Buitenring: samenwerking back to back (je deelt de muur), cheek to cheek, face to face, heart to heart (shared purpose). Zie Vragen&Tips voor verder uitwerking.

Vragen en tips

Tijdens de intervisie kunnen de casehouders en de deelnemers hieronder vragen stellen aan elkaar (links) en korte tips geven (rechts) in de vorm van **verwijzingen die op 1 regel passen**. Vragen en tips kun je desgewenst voorzien van initialen. Tabel vol? Vul regels toe met *Insert row below*.

Vraag	Tips
Voorbeeld: Hoe doe ik dit of dat?	• Google op dit begrip (JS) • Bekijk deze video (PB) • Lees dat boek • Stel een vraag aan deze of die (TvB) • Kijk op deze website (AvdV) • Bel of mail mij voor advies (LC)
Casus sluit zo aan op deze verkenning:	• Waardesturing voor Maatschappelijk Vastgoed - een extra perspectief om deel te worden van maatschappelijke opgaven en transities · Ontwikkelingen Energietransitie in de Gebouwde Omgeving · Energieslag (rvo.nl) •
Historisch besef	• In 1998 maakten we in Amersfoort het beheersconcept voor de Vathorst voorzieningenclusters. Daarbij hebben we een soort groeimodel gemaakt: partijen werken samen: back to back, cheeck to cheeck, face to face en heart to heart. Dat bleek erg aantrekkelijk voorscholen, fysiotherapeuten, opvang, gezondheidscentrum etc. •
Zijn er goede andere voorbeelden?	• Google ook even op 'buurthuis maatschappelijk rendement'. Je vindt dan links naar mogelijk interessante voorbeelden • Binnen DuurzaamDoor hebben we enkele jaren ook bijgedragen aan de New World Campus in Den Haag. Een veel groter project dan hier, maar mogelijk nog wel om van te leren. Het is daar namelijk niet helemaal zo gegaan als oorspronkelijk bedoeld, omdat de exploitatie en de gezamenlijkheid onvoldoende geborgd waren (TvB: mijn woorden) • Is het Veerhuis in Varik wellicht ook een mogelijk (misschien wel wat extreem) voorbeeld? De grond onder het Veerhuis is inmiddels 'vrijgemaakt' en dus geen eigendom meer van iemand... Dat maakt exploitatie weer heel anders.
	•

Reactie Jurgen op de pitches

Er is een onderliggend beeld dat we delen. De meerwaarde komt uit de synergie. De term is wat kort door de bocht, wat is die synergie? Maar Hoe?

Advies Arnold en Theo: waardevol. Beginnen bij de toekomstige gebruikers. Daar een zo goed mogelijk groep uit halen. Dat moet een groep zijn die elkaar ook vindt in de exploitatie van het gebouw. Al zijn het maar twee, we worden niet zomaar burens. Meer dan een winkelcentrum. Nieuwe dingen creëren, is de definitie van synergie. Meerwaarde of kostenbesparing. De groep functioneert dan bij vanzelf. Risico: stel dat een groep niet deelt in die synergie, dan raak je ze niet meer kwijt. In afwegingskader zetten. Willen bouwen met elkaar. Dat zit nog te weinig in ons denken. Snuffelstage. Ook in de avonduren wat willen doen. Continuïteit waarborgen. Vereniging met een bestuur dat aanspreekbaar is als er een probleem is. Niet elke partij hoeft in de kern. Horecafunctie moet niet op voorhand door de gemeente weggegeven worden maar voortkomen uit de maatschappelijke functie.

Model wijkraad: reikwijdte is wijk en stad. Coalitie. Onderscheid tussen publiek private en particulier geld. Welke geldstromen lopen in de buurt?

Wat morgen doen? Wethouder moet eerst nog opdracht geven voor begeleiding door Jurgen. Casebeschrijving is ingediend, we wachten af. Coalitie bouwen, met zorgvuldigheid. Eigenaarschap moet gevoeld worden. Je bent een adviseur die ook weer weggaat, je kunt dus onafhankelijker adviseren.

Verbinding tussen de adviezen. Eerste is een lichte vorm. Tweede (professionalisering wijkraad) gaat verder. Derde is veel steviger organiseren in coop verband. Ringen (CA) ook.

Evaluatie

Criteria vooraf en commentaren achteraf

- Is de gamevorm niet te eng?
 - Dit werkt best mooi zo. Eigenlijk heel bijzonder dat we zo snel samen creëren. Wat wel cruciaal is is de begeleiding door Peter en Jifke.
 - Het is me enorm meegevallen, veel interactie, opbrengst en goede energie
 - Een mooie vorm die, ondanks de technische onvolkomenheden in mijn ogen echt meerwaarde opleverde. Elementen die ik sterk vind:
 - gezamenlijk bouwen van het verslag/document.
 - mogelijkheid om eenvoudig in een groepje apart te zitten.
 - Hangt af van je 'leercurve' de afgelopen tijd; ben je al handig met de nieuwe werkvormen? Want, als je een knop niet snapt, ben je vaak onthand, en dat kan ervoor zorgen dat mensen het eng vinden.
 - Game vorm vind ik niet eng, maar mag ook niet leidend zijn. Soms leidt de slechte verbinding of de vorm af van waar het met elkaar werkelijk omgaat. Ik merk ook dat het werken in kleine groep meer energie geeft.
 - Deze manier van werken is efficiënt zolang als de techniek meewerkt.
 - Voor mij is de meerwaarde van de vormgeving beperkt
- Zijn dingen tussen ons in benoemd?
 - In de setting van deze try out lag er geen conflict tussen ons. Dat zou bij een intervisie met meerdere casepartijen wel kunnen. Dat is iets voor een volgende try out.
 - We zijn vooral aan het meedenken. Wanneer we ook actoren in of rond de casus zouden zijn zouden we concreter kunnen worden denk ik
 -
 - Volgens mij is alles aangeraakt waar we samen aan werkte. Het werkt erg goed indien de case-houder tussentijds wat op- en aanmerkingen geeft.
- Worden we voldoende specifiek?
 - In mijn ogen wel. De diverse adviezen sluiten goed aan en geven concreet handelingsperspectief.
 - Gaat o.a. over wat doe je morgen anders.
- Bereiken we voldoende diepte?
 - Lijkt me wel. Er is op drie niveaus een advies tot stand gekomen, met zicht op synergie daartussen.
 - Door de aanpak zijn we heel concreet geworden waarbij verschillende scenario's aan advies ontstonden met een mooie samenhang zoals geduid door Theo.
- Worden relaties tussen aspecten van de case benoemd? (sociaal, fysiek)
 - I

- Erg boeiend vind ik 'thing-power' (Jane Bennet) de oorzaak-gevolg-relaties tussen verschijnselen zonder mensen. Ontstaat synergie uit die relaties?. Karen Barad spreekt van interactie tussen mensen en intra-actie tussen verschijnselen. Verschijnselen kunnen niet praten, dus je hebt altijd interactie nodig, maar zonder interactie is er een relatie tussen dingen, thing-power. Daaruit ontstaat synergie.
- Krijgen we er energie van?
 - Wordt het als voldoende zinvol ervaren door de casehouder?
 - Vrij lange aanloop; nodig natuurlijk, maar kost ook energie.
 - Ja. Wat we altijd deden was vooral praten en briefjes plakken. Daarin komt veel van de kennis die we hebben niet tot zijn recht. Hier schrijft iedereen, dat levert in korte tijd veel materiaal op voor de casehouder.
 - Iets meer tussenvormen en beweging graag

Evaluatie in de chat





4:22 PM

Jurgen van der Heijden to **everyone**

Erg mooi dat de adviezen zo goed verenigbaar zijn



4:23 PM

Leo Crombach to **nearby**

het verdiepen van Synergie inspireerd mij om dit verder te onderzoeken



4:23 PM

Arnold van der Valk to **everyone**

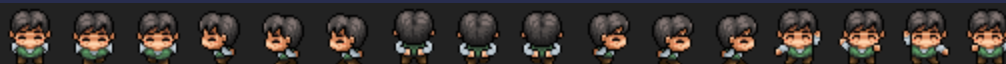
Het verraste mij dat we zo'n band hebben dat je kunt voorspellen wat de ander gaat zeggen. Dat is het rendement van de voorinvestering die we in elkaar hebben gedaan. Goud waard.



4:23 PM

Theo van Bruggen to **nearby**

Verrast door de mate waarin we samen snel onze kennis tot een geheel smeden



4:23 PM

Peter Bootsma to **everyone**

Tevreden over de gelegenheid om eigen verhaal onderdeel te laten zijn van eindproduct



4:23 PM

Leo Crombach to **nearby**

co-creatie e

Bijlagen

De navolgende pagina's zijn bijlagen die de casehouders en de deelnemers tijdens de intervisie hebben toegevoegd.

Opmaak:

- Begin je bijlage op een nieuwe pagina (Ctrl + Enter).
- Gebruik Heading 1 voor de titel van je bijlage en Heading 2 en 3 voor subkoppen.

Bijlage 1: Gather

In de intervisie is gebruik gemaakt van het experimentele 'SDG-Café Groningen', op het platform gather.town, te bereiken via <https://gather.town/app/ejPflV5c1nUilt7/SDG%20Caf%C3%A9%20Groningen>. Bij de opening zijn de volgende onderdelen uitgelegd:

Gebruikersmenu onderaan

- Avatar
- Naam en rol/organisatie
- Video/audio instellingen
- Quiet mode
- Reset position
- Sign out
- Minimap
- Screen share (na Not now: F5)
- Gebaren



Hoofdmenu links

- Deelnemerslijst
- Iemand zoeken / volgen
- Chatkanaal

Netwerken

- In- en uitzoomen: Ctrl + muiswiel
- Rondlopen: pijltoetsen of WASD
- Ontsnappen: G + pijltoetsen
- Contact maken: nabij = in beeld
- Rust: private space, quiet mode
- Mensen groter: klik op een videoschermpje
- Mensen kleiner: klik op de plattegrond onderaan

Samenwerken

- Spotlight: lessenaar = zichtbaar voor allen
- Werkdocument openen: toets X,
- Werkdocument sluiten: grijze x-icoontje