



WAARDE IN DE WIJK

Een economische blik op wijkinitiatieven



REGIOPLAN
BELEIDSONDERZOEK

WAARDE IN DE WIJK

Een economische blik op wijkinitiatieven

- eindrapport -

Auteurs:

Dr. P.H. Renooy

Drs. A. Berkhout

RegioPlan Beleidsonderzoek
Nieuwezijds Voorburgwal 35
1012 RD Amsterdam
Tel.: +31 (0)20 – 531 53 15
Fax : +31 (0)20 – 626 51 99

Amsterdam, november 2012
Publicatienr. 2315

© 2012 Regioplan, in opdracht van het ministerie van BZK

Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Regioplan.

Regioplan aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

INHOUDSOPGAVE

1	Waardecreatie in gebiedsontwikkeling	1
1.1	Crisis in gebiedsontwikkeling	1
1.2	Nieuwe wegen naar waarde	2
1.3	Businessmodellen	3
1.4	Opzet publicatie	5
2	Schoonmaak in zelfbeheer	7
2.1	Project in vogelvlucht	7
2.2	Het project uiteengelegd	7
3	Klusflat van waarde	11
3.1	Project in vogelvlucht	11
3.2	Het project uiteengelegd	11
4	Meer welzijn voor minder geld	15
4.1	Project in vogelvlucht	15
4.2	Het project uiteengelegd	15
5	Biomassa voor betaalbaar landschapsonderhoud	19
5.1	Project in vogelvlucht	19
5.2	Het project uiteengelegd	19
6	Afval als gemeenschappelijke waarde	25
6.1	Project in vogelvlucht	25
6.2	Het project uiteengelegd	25
7	Conclusies	31
7.1	Inleiding	31
7.2	Analyse op overeenkomsten	31
7.3	Analyse bijdrage gebiedsontwikkeling	33
7.4	Het businessmodel Canvas	34
7.5	Tot slot: naar een gebiedsontwikkeling 4.0?	34

1 WAARDECREATIE IN GEBIEDSONTWIKKELING

1.1 Crisis in gebiedsontwikkeling

Gebiedsontwikkeling zit in een identiteitscrisis. Jarenlang waren de kaders en spelregels van de (her)ontwikkeling van steden, wijken en buurten duidelijk. Overheden, al dan niet samen met private partijen en/of corporaties ontwierpen plannen. Plannen die veelomvattend waren; integraal vooral, waarbij de eindgebruiker pas laat in beeld kwam. Met deze aanpak is sinds de Tweede Wereldoorlog vorm gegeven aan Nederland. Landelijk werd via opeenvolgende Nota's Ruimtelijke Ordening Nederland gepland en gevormd; denk aan nieuwe steden en Vinex-wijken. Binnenstedelijk was er eerst de stadsvernieuwing in de jaren tachtig en daarna kwamen het grotestedenbeleid en de wijkenaanpak. Zowel waar het ging om fysieke vernieuwing, bijvoorbeeld de Kop van Zuid in Rotterdam of Inverdan in Zaanstad, als wanneer het ging om verbetering van leefbaarheid – denk aan de Vogelaarwijken – steeds was de aanpak integraal en gestuurd door overheid en corporaties. Deze aanpak stoelde in belangrijke mate op de aanwezigheid van voldoende middelen. Aangezien er enorme vraag bestond naar vastgoed en locaties om te ontwikkelen, was er sprake van een aanbodgestuurde markt. Gemeenten en corporaties waren in die periode in staat via grondtransacties en of verkoop van vastgoed, middelen te genereren die de investeringen in ruimtelijk-fysieke of sociale projecten konden dekken. Voor gemeenten was het grondbeleid de spil. De gemeente investeerde in de voorfase van projecten, bij het bouw- en woonrijp maken van locaties. Vervolgens werd het stokje aan private partners (vastgoedbeleggers, ontwikkelaars, corporaties) overgedragen, die de verdere ontwikkeling en exploitatie ter hand namen. Voor uitgaven voor projecten gericht op betere leefomgeving en leefbaarheid waren er landelijke fondsen zoals het Investeringsbudget Stedelijke Vernieuwing.¹

Toen de crisis kwam, veranderden de kaders en spelregels in rap tempo. De motor achter de ontwikkelingen in het verleden, de opbrengsten uit grond en vastgoed, kwam tot stilstand. De geldstromen van overheden, markt en corporaties droogden uit. Tegelijkertijd echter bleef de noodzaak van investeren in wijken en buurten bestaan. Wijken hebben een fysieke levensduur en behoeven vernieuwing. Zo zijn veel van de woonerwijken uit de jaren zeventig (Bloemkoolwijken) heel hard toe aan een opknapbeurt. Maar ook sociale problemen zijn niet verdwenen met de economische crisis, in tegendeel. Toegenomen werkloosheid, vergrijzing, krimp in bepaalde delen van ons land: het zijn maatschappelijke ontwikkelingen die om een aanpak vragen. Een oplossing voor deze situatie is nog niet voorhanden. Ideeën zijn er wel.

¹ ISV-3 periode loopt tot 2014.

1.2 Nieuwe wegen naar waarde

Sinds de traditionele gebiedsontwikkeling met een klap tot stilstand kwam, worden nieuwe concepten en werkwijzen ontwikkeld om de noodzakelijke aanpak van wijken en steden toch haalbaar te maken. Gebiedsontwikkeling 1.0 bleek niet meer te werken; gebiedsontwikkeling 2.0 werd geïntroduceerd. Kenmerkend hiervan is de zogenaamde organische gebiedsontwikkeling. Niet meer grootschalig, langdurig en door overheid en ontwikkelaars, maar kleinschalig, zonder blauwdrukken, voor en door de bewoners. De overheid faciliteert. Een ander begrip dat hierbij om de hoek komt kijken is de uitnodigingsplanologie. Dit houdt in dat overheden meer ruimte (letterlijk) bieden aan burgers om initiatieven te ontwikkelen, hen daartoe ook verleidt door gunstige voorwaarden te scheppen en barrières af te breken. Landelijk is de ontwikkeling van de Omgevingswet daarvan een voorbeeld. Op gemeentelijk niveau zijn er steeds meer initiatieven voor bijvoorbeeld zelfbouwexperimenten. Buitelaar en van der Wouden² vatten de twee vormen van gebiedsontwikkeling als volgt samen:

Tabel 1.1 Gebiedsontwikkeling 1.0 en 2.0

	Integrale gebiedsontwikkeling (1.0)	Organische gebiedsontwikkeling (2.0)
Ruimtelijke neerslag	In één keer	Gespreid
Schaal	Grootschalig	Kleinschalig
Proces	Projectmatig	Open eind
Plan	Eindbeeld	Strategisch
Type ontwikkelaar	Grote professionele ontwikkelaars	Kleine ontwikkelaars en particulieren
Rol gemeente	Actief en risicodragend	Faciliterend
Rol burger	Consument, free rider	Medeontwikkelaar
Ontwikkeling en beheer	Volgtijdelijk	Door elkaar

Binnen dit vernieuwde kader van de organische gebiedsontwikkeling moeten nieuwe initiatieven tot wasdom komen die letterlijk van waarde kunnen zijn voor wijk, buurt, dorp of stad. Waarde, die niet zou ontstaan wanneer niemand iets onderneemt. Die initiatieven noemen we proposities. Proposities zijn zakelijk voorstellen of uitnodigingen, gedaan door één of meer (combinaties van) belanghebbenden met als doel gezamenlijk waarde te creëren. Die belanghebbenden kunnen al in het gebied aanwezig zijn, zoals bewoners of corporaties, maar ook partijen van buiten die een bijdrage kunnen leveren, zowel bedrijven als non-profitorganisaties.

Elk van de partijen draagt een steentje bij in het verhogen van de waarde binnen het gebied. Dat kan zijn waarde die in monetaire termen is uit te drukken, zoals vastgoedwaarde. Maar het kan ook gaan om verbetering van

² Buitelaar, E. en R. van der Wouden, Binnenstedelijk en organisch. In Rom, nr. 6 juni 2012. De tabel is door ons uitgebreid.

het woongenot, van de leefbaarheid of andere niet direct in geld uit te drukken waarden. Waar het om gaat is dat elk van de betrokken partijen in staat is de eigen 'business case' uit het idee te halen, hun eigen voordeel dus.

Gebiedsontwikkeling 3.0

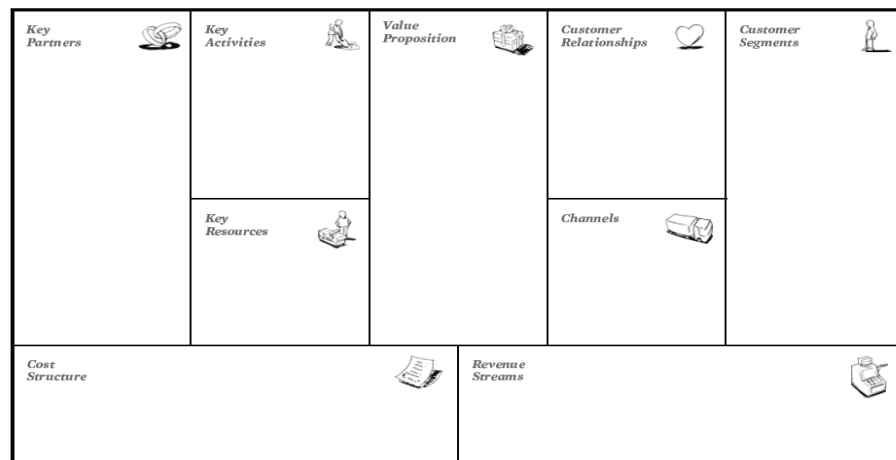
Behalve Gebiedsontwikkeling 2.0 is ook 3.0 nu al geïntroduceerd. In deze variant van een nieuwe manier van gebiedsontwikkeling, worden de verdienmodellen gebaseerd op 'stromen', via het beter benutten van stromen energie, data, afval, water en mobiliteit. Het vroegtijdig koppelen van deze stromen aan de vastgoedproductie creëert meerwaarde.³

1.3 Businessmodellen

Om te kunnen komen tot de hierboven beschreven 'waardevolle' businesscases, moet naar de wijk gekeken worden door een economische bril. Alleen door de wijk economie centraal te stellen, kunnen zowel sociale als fysieke verbeteringen worden gecreëerd. Als instrument voor deze economische invalshoek kan gebruikgemaakt worden van businessmodel Canvas. Via dat model zijn waardeproposities uiteen te leggen in rollen, taken, bronnen et cetera. Hiermee ontstaat een taal die door burgers, gemeenten en andere relevante partijen gedeeld wordt.

³ Zie: ministerie IenM. Investeren in gebiedsontwikkeling nieuwe stijl. Den Haag 2012.

The Business Model Canvas



- **Customer Segments** – Het gaat om het bedienen van één of meerdere klantsegmenten. Voor wie creëren we waarde in de wijk? Wie zijn de belangrijkste klanten? Denk aan burgers, studenten e.d.
- **Value proposition** – Uitgangspunt is in klantbehoeften te voorzien met waardeproposities. Een waardepropositie beschrijft de bundel van producten en diensten die waarde creëert voor een specifiek klantsegment in de wijk.
- **Channels** - Waardeproposities worden aan klant geleverd via communicatie, distributie- en verkoopkanalen. Deze bouwsteen beschrijft hoe een organisatie met zijn klantsegmenten communiceert en ze bereikt om een waardepropositie te leveren.
- **Customer relationships** - Klantrelaties worden opgebouwd en onderhouden met elk klantsegment. Deze bouwsteen beschrijft de soorten relaties die worden aangegaan met specifieke klantsegmenten. Voorbeelden: persoonlijke hulp, toegewezen persoonlijke hulp, zelfbediening en cocreatie.
- **Revenue streams** - Inkomstenstromen zijn het resultaat van waardeproposities die met succes aan klanten worden aangeboden. Zij representeren de cash die uit elk klantsegment wordt gegenereerd (kosten moeten van de inkomsten worden afgetrokken om winst te genereren).
- **Key resources** - Key resources zijn de middelen (assets) die nodig zijn om de eerder beschreven elementen te bieden en te leveren. Deze kunnen fysiek, financieel, intellectueel of menselijk zijn.
- **Key activities** – Key activities zijn de belangrijkste zaken die moeten worden gedaan om te zorgen dat het businessmodel werkt. Voorbeelden van categorieën zijn: productie, probleemoplossing en platform/netwerk.
- **Key partners** - Sommige activiteiten worden geoutsourcet en sommige resources worden elders ingekocht. Dit kan samenhangen met de optimalisering van schaalvoordelen, beperking van risico en onzekerheid.
- **Cost structure** - De onderdelen resulteren in een kostenstructuur die alle kosten beschrijft om het businessmodel te laten werken.

1.4 Opzet publicatie

In ons onderzoek hebben we een vijftal initiatieven onderzocht en beschreven via het businessmodel Canvas, waarin waarde werd gecreëerd voor een dorp, wijk of gemeente. Het gaat om de volgende initiatieven:

- zelfbeheer van de schoonmaak door huurders in Portiekflats in Amsterdam;
- klusflats voor doe-het-zelvers in Amsterdam (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap);
- zelfbeheer van een buurthuis in Utrecht;
- omgekeerde afvalinzameling in Hoonhorst, gemeente Dalfsen;
- de inzet van een biomassa-installatie om landschapsonderhoud in de gemeente Beetsterzwaag weer betaalbaar te maken.

We hebben deze cases geselecteerd omdat:

- verschillende partijen betrokken zijn in diverse rollen;
- de ruimtelijke schaal verschilt;
- de voorbeelden verspreid over stad en land (dorp) zijn;
- er geen (of nauwelijks) subsidie bij betrokken is;
- er verschillende typen waarden worden gecreëerd;
- de initiatieven in verschillende stadia van ontwikkeling zijn;
- ze soms minder bekend zijn.

In deze publicatie worden eerst in aparte hoofdstukken de vijf initiatieven beschreven langs de lijnen van het businessmodel canvas. Het doel hiervan is enerzijds te bezien wat het model kan bijdragen aan het stimuleren van economisch denken in wijken of gemeenten, teneinde tot waardevermeerdering te komen. Anderzijds analyseren we in hoeverre dit soort initiatieven past binnen de gebiedsontwikkeling nieuwe stijl, de organische gebiedsontwikkeling. Bovendien proberen we een beeld te krijgen van de kracht, zwakte en overdraagbaarheid van de projecten en welke voorwaarden daarvoor van belang zijn.

Na de vijf hoofdstukken waarin we de initiatieven beschrijven, ronden wij onze publicatie af met een beschouwend hoofdstuk. Centraal daarin staat de zeggingskracht van onze bevindingen voor de zoektocht naar nieuwe wegen in de gebiedsontwikkeling.

2 SCHOONMAAK IN ZELFBEHEER

2.1 Project in vogelvlucht

Veel gemeenten hebben portiekflats in hun woningvoorraad. Deze flats zijn veelal gebouwd in de jaren vijftig tot zeventig en maken deel uit van de na-oorlogse wederopbouw. In die periode was het creëren van volumes van belang; er moesten woningen komen voor de groeiende bevolking in de steden. Veel van die flats staan in wijken die tegenwoordig als probleemwijken worden gekenschetst.

Flats van dit type hebben (relatief veel) gemeenschappelijke ruimten, zoals portieken, galerijen en bergingen. In de loop van de jaren is het onderhoud van die ruimten volledig onder de verantwoordelijkheid van de verhuurders gekomen, de woningcorporaties. Die corporatie sluit een contract met een schoonmaakbedrijf dat de schoonmaak ter hand neemt.

De kosten voor de onderhoud en het bewaken van de veiligheid worden in de meeste gevallen verhaald op de bewoners via de 'servicekosten'.

In veel gevallen, zo ook bij flats van woningcorporatie Eigen Haard in Amsterdam, zijn bewoners niet tevreden over het onderhoud van de gemeenschappelijke ruimtes.

Eigen Haard heeft daarom de mogelijkheid ontwikkeld voor bewoners om de gemeenschappelijke ruimtes in de flat in eigen beheer te nemen. Dat kan in verschillende mate van eigen beheer plaatsvinden. De ervaring leert dat het eigen beheer van de openbare ruimtes verschillende voordelen oplevert, te weten kostenvoordeel, meer betrokkenheid, hogere kwaliteit van het product/de dienst,

2.2 Het project uiteengelegd

- Wie is initiatiefnemer?

De Amsterdamse woonstichting Eigen Haard, met zo'n 600 complexen met gemeenschappelijke ruimtes, is de initiator van het zelfbeheer van de schoonmaak van de gemeenschappelijke ruimten. De stichting werkt daarin samen met bewonersgroepen.

- Wie zijn betrokken (key partners)?

Bij deze aanpak vormen twee partijen de spil van het project, de woonstichting als verhuurder enerzijds en de bewoners/huurders anderzijds. Daarnaast zijn de eventueel ingehuurde schoonmakers partij.

- Wat is de propositie (value proposition)?

Het idee achter het project is het verlagen van de kosten van de schoonmaak en het verhogen van de kwaliteit van de diensten. De woonstichting heeft het

proces van schoonmaak uiteengelegd in een aantal onderdelen, of rollen, die bij de levering van de dienst aan de orde komen. Deze variëren van toezicht tot uitvoeren. Elk van die rollen kan worden overgedragen aan de huurders zelf. Zo ontstaan varianten in zelfbeheer die men de ‘schoonmaakladder’ noemt. De ladder ziet er als volgt uit:

Activiteit	Huidige situatie	Zelf toezicht	Zelf exploitatie	Zelf initiatief	Zelf beheer	Zelf uitvoering
Administratie	Verhuurder	Verhuurder	Verhuurder	Verhuurder	Verhuurder	Verhuurder
Schoonmaken	Schoonmaakbedrijf	Schoonmaakbedrijf	Schoonmaakbedrijf	Schoonmaakbedrijf	Enkele bewoners	Alle bewoners
Inkopen	Verhuurder	Verhuurder	Verhuurder	Verhuurder	Bewonersgroep	n.v.t.
Initiatief nemen	Verhuurder	Verhuurder	Verhuurder	Bewonersgroep	Bewonersgroep	Bewonersgroep
Klacht en afhandelen	Verhuurder	Verhuurder	Bewonersgroep	Bewonersgroep	Bewonersgroep	Bewonersgroep
Toezicht houden	Verhuurder	Bewonersgroep	Bewonersgroep	Bewonersgroep	Bewonersgroep	Bewonersgroep

Er zijn in de oorspronkelijke ladder derhalve diverse (zes) mogelijkheden om tot waardecreatie te komen: zes proposities.

In een volgende fase heeft de woonstichting de zes opties teruggebracht tot drie ‘producten’, te weten: schoonmaak plus, extra en super.

De opbrengst van elk van de vormen van zelfbeheer is een mate van bezuinigen op uitgaven en het verhogen van de kwaliteit van diensten en tevredenheid van bewoners.

- Wat is nodig (key resources)?

Erg belangrijk is dat er binnen de flat draagvlak is voor het zelf oppakken van het beheer. Eigen Haard vraagt dat zeventig procent van de bewoners akkoord gaat met één van deze vormen van eigen beheer. Afhankelijk van de gekozen variant vraagt de aanpak verder:

- inzet van menskracht voor uitvoering en/of toezicht;
- een breed aanbod van uitvoerders;
- administratieve ondersteuning door de woonstichting.

- Wat kost het (cost structure)?

In principe kost het zelfbeheer minder dan de volledige uitbesteding; er zijn minder kosten bij de verhuurder en in de uiterste vorm van eigen beheer ook minder 'out-of-pocketkosten', namelijk die voor het schoonmaakbedrijf. Daarentegen kost het in die uiterste vorm wel meer vrijwillige inzet van de bewoners. De kosten, in termen van tijd, hiervan kunnen oplopen tot enkele uren per week per actieve bewoner.

- Wie heeft/hebben voordeel (voor wie wordt waarde/rendement ontwikkeld?)

Het voordeel kan bij beide partijen liggen en kan monetair en/of niet monetair zijn:

- Huurders:

De kosten voor huurders voor volledig door de woonstichting uitgevoerde schoonmaak kunnen oplopen tot twaalf euro per maand per huurder aan servicekosten. Daar bovenop komen administratiekosten van minimaal 7,50 euro per jaar. Wanneer er meer door bewoners zelf gedaan wordt, zoals toezicht en klachtafhandeling, worden kosten bespaard.

In de casus op de Otto Heldringhstraat lopen de besparingen per bewoner op tot ongeveer twintig procent van de schoonmaakkosten, wat ongeveer dertig euro per huishouden op jaarbasis betekent.

Wanneer de bewoners zelf gaan inkopen, dan liggen er ook mogelijkheden om te 'winnen' op kosten. Belangrijker is mogelijk dat het zelfbeheer de mogelijkheid biedt om een hogere kwaliteit van schoonmaak (en toezicht) te krijgen. Er ontstaat een directere band met de schoonmaker.

Tot slot biedt het in eigen beheer nemen van de schoonmaak een mogelijkheid tot meer onderling contact en zo tot meer sociale binding tussen bewoners. De leefbaarheid neemt dan toe.

- Verhuurder

Het voordeel voor de verhuurder is het wegvallen van een aantal taken in het schoonmaakproces. Hiermee kan worden bespaard in uitvoeringskosten; een besparing die overigens in belangrijke mate doorgegeven wordt aan de bewoners in de vorm van lagere servicekosten.

Wanneer het eigen beheer leidt tot betere kwaliteit van schoonmaak en onderhoud, betekent het voor de verhuurder een beter onderhoud van het vastgoed, wat zich vertaalt in (vastgoed)waarde.

Wanneer het zelfbeheer leidt tot meer sociale cohesie onder de bewoners kan dat tot minder klachten leiden of een beter betaalgedrag et cetera.

De verhuurder bespaart ook op administratiekosten. Deze kosten kunnen oplopen tot 25 procent van de huurkosten. De verhuurder mag wettelijk maar vijf procent hiervan doorberekenen aan de huurder. Voor de verhuurder is het zelfbeheer dus ook bedrijfsmatig interessant.

Op termijn levert het zelfbeheer de woonstichting naar schatting twee tot drie ton aan besparing op per jaar (uitgaande van een uitrol van deze vorm over een groot aantal complexen).

- Overig voordeel

De aanbesteding van kleine schoon te maken oppervlaktes (een flat) biedt kansen voor kleine aanbieders. Het is in principe laaggeschoold werk waardoor er mogelijkheden ontstaan voor mensen met een zwakke arbeidsmarktpositie, als zzp'er of als werknemer van een klein bedrijf.

- Mogelijke belemmeringen

Een mogelijke belemmering doet zich voor als er onvoldoende sociaal kapitaal bij de bewoners is om de organisatie ter hand te nemen. Daar ligt een taak voor de woonstichting om dit te steunen.

Ook kunnen onderlinge conflicten het succes van het zelfbeheer in de weg staan. De woonstichting heeft daarvoor conflictbemiddeling als taak opgevat.

- Rol overheid?

Geen. Wel is een 'morele' steun zeer gewenst.

Bronnen:

- Interview met ir. drs G.J. Dijkstra, manager Woonservice Eigen Haard (13 september 2012).
- Johan van der Tol, *Stap uit die negatieve portiekcirkel*. Nul20, juli 2012.

3 KLUSFLAT VAN WAARDE

3.1 Project in vogelvlucht

In de (voormalige) Vogelaarwijk de Staalmanpleinbuurt is de stedelijke vernieuwing de afgelopen jaren voortvarend aangepakt. Sinds 'de crisis' stagneert echter ook hier de voortgang. Noch de gemeentelijke overheid (stadsdeel Nieuw-West), noch de corporaties zijn in staat het vernieuwingsproces op de oude voet voort te zetten. Het gebied is nu aangeduid als 'transitiegebied'. Belangrijke doelen voor deze gebieden zijn onder meer¹:

- er moet een grote diversiteit aan leefmilieus komen;
- met menging van wonen- en werkfuncties op bestaande en nieuwe locaties;
- de vestigingsmogelijkheden voor midden- en hogere inkomensgroepen (uit de buurt) moet worden verbeterd;
- kwalitatief goed aanbod voor midden- en hogere inkomensgroepen;
- meer woningen nodig in een goed leefmilieu;
- ruime woningen.

De wijk bestaat uit (deels gerenoveerde) portiekflats uit de jaren vijftig en halfhoge nieuwbouwflats met appartementen. Een van de oorspronkelijke flatcomplexen, aan de U.J. Klarenstraat wordt in zijn geheel te koop aangeboden aan 'doe-het-zelvers'. Er worden vierkante meters aangeboden, variërend van ruimtes van 75m² tot 195m². De kopers besteden gezamenlijk het casco aan. Na oplevering is de afbouw en afwerking van de woning voor de verantwoordelijkheid van de individuele kopers. De kopers hebben de verplichting te investeren in de ruimtes en de ruimtes zelf te betrekken. Uiteindelijk resulteert een geheel vernieuwde flat in collectief particulier eigendom.

3.2 Het project uiteengelegd

- Wie is initiatiefnemer?

Woningcorporatie de Alliantie is de initiator van het project. Het stadsdeel ondersteunt.

- Wie zijn betrokken (key partners)?

Bij het project zijn naast de Alliantie twee ondersteunende bureaus betrokken, te weten het bureau Urbannerdam, dat de klussers begeleidt en het architectenbureau van Schagen, dat eveneens de kopers/klussers ondersteunt en begeleidt. De kopers, die zich dienen te verenigen in een kopersvereniging

¹ 'Notitie stedelijke vernieuwing: stand van zaken in 2011'. 18 november 2011.

en later in een VvE, vormen de 'andere kant van het spectrum'. Tot slot is het stadsdeel Nieuw-West bij het project betrokken.

- Wat is de propositie (value proposition)?

De propositie is dat via het in (collectief) eigendom uitgeven van klusruimtes in een te renoveren portiekflat uit de jaren vijftig:

- de corporatie oude woningen verkoopt (in plaats van sloopt) tegen goede voorwaarden; er wordt derhalve geen waarde vernietigd;
- nieuwe eigenaren de kans krijgen afwijkende woonruimtes tegen lagere prijzen te realiseren;
- de buurt fysiek vernieuwt doordat de portiekflat wordt gerenoveerd;
- de buurt sociaal vernieuwt doordat een nieuw type bewoner de buurt in komt (eigenaren, creatievelingen). Je creëert een 'boost in de buurt';
- een gedifferentieerd aanbod van woningen ervoor zorgt dat sociale stijgers in de buurt kunnen blijven.

Zeker gezien de relatief grote omvang van het project kan het dienen als voorbeeld van stedelijke vernieuwing 'nieuwe stijl'.

- Wat is nodig (key resources)?

Om het tot een succesvol project te maken zijn nodig:

- menskracht voor uitvoering;
- kennis om tot uitvoering te komen (in te huren);
- toestemming (planologisch) om de uitvoering ter hand te nemen: dus het bestemmingplan moest in dit geval aangepast worden vanwege woningonttrekking (door samenvoeging).

- Wat kost het (cost structure)?

Er is een groot aantal typen kosten te onderscheiden bij dit project.

Voor de Alliantie zijn dat:

- fundering- en asbestonderzoek;
- voorbereiding aanvragen bouw- en andere vergunning;
- voorbereidingkosten (verkaveling).

Voor de kopers zijn dat de volgende kostencategorieën:

- aankoopprijs van het gebruiksoppervlak, incl. belasting en erfpacht;
- kosten adviseurs en architect;
- bijkomende kosten voor onder meer leges (bouwaanvragen) en aansluitkosten;
- bouwkosten, bestaande uit:
 - renovatie van het casco;
 - afbouw van het eigen appartement;
 - afwerking eigen appartement.
- andere onvoorziene kosten.

De aankoopprijs varieert al naar gelang het aantal vierkante meters dat wordt gekocht, tussen de 850 euro en 900 euro per m².

Teneinde zeker de kosten voor de bouw van het appartement te kunnen opbrengen, moet de koper ook voldoen aan een financieringseis, wat een indicatie is van het totale bedrag voor het opleveren van de woning.

Ter illustratie, een oppervlakte van 148m² op de tweede etage kent een aankoop prijs van 125.800 euro. De financieringseis voor de ruimte inclusief dakterras is 298.000 euro. Indien voor dat bedrag de woning inderdaad volledig zou worden gerealiseerd, bevinden de kosten zich aan de onderkant van de marge waarin de prijzen in de omgeving voor, in omvang vergelijkbare, appartementen worden aangeboden.

Los van de monetaire kosten vergt het proces een aanzienlijke niet-monetaire investering, zoals tijd voor voorbereiding, overleg, inzet bij zelfbouw et cetera.

- Wie heeft/hebben voordeel (voor wie wordt waarde/rendement ontwikkeld)?

Het voordeel kan bij diverse partijen liggen en kan monetair en/of niet-monetair zijn:

- Kopers:

Rekening houdend met de zelfwerkzaamheid van de koper kan gemiddeld een besparing gerealiseerd worden van tien procent ten opzichte van 'gewone' koop (bij een opleveringsniveau van de corporatie).

Veel hierbij is echter afhankelijk van de hoeveelheid tijd die de koper er zelf instopt.

Het project biedt de kopers de mogelijkheid tot het verwezenlijken van woonideeën die elders niet of nauwelijks (betaalbaar) zijn te realiseren.

Het in eigen beheer ontwikkelen van de flat leidt mogelijk tot meer onderling contact en zo tot meer sociale binding tussen bewoners. De leefbaarheid in de buurt neemt dan toe.

- Verkoper

De corporatie verkoopt (verouderde) woningen/woonruimte. Hiermee wordt waarde gerealiseerd.

Het voordeel voor de verkoper is verder het wegvallen van een aantal taken in een eventueel renovatieproces. Hierdoor worden bezuinigingen gerealiseerd.

Daar staat mogelijk een wat lagere opbrengst dan bij renovatie en verkoop tegenover.

Wanneer de zelfbouw leidt tot meer sociale cohesie onder de bewoners heeft dat positieve effecten op de leefbaarheid in de gehele wijk. Indien de verkoper daar nog meer bezit heeft, beïnvloedt dat de vastgoedwaarde daarvan positief.

- Buurt

Voor de buurt kan de komst van een groep creatieve, koopkrachtige bewoners/eigenaren een impuls betekenen. In elk geval betekent het doorgaan van dit project dat er in de buurt vooruitgang blijft op het stedelijke vernieuwingsvlak; er blijft sprake van een uitnodigend klimaat voor innoverende aanpakken op het niveau van de (Staalmanplein)buurt. En, het klimaat kan gezien worden als belangrijk onderdeel van het noodzakelijke 'changing of the game'.²

Het nieuwe aanbod betekent ook meer mogelijkheden voor sociale stijgers om in de buurt te blijven.

- Mogelijke belemmeringen

Regelgeving, bouwbesluit (als gevolg van veranderingen in gevel).

- Rol gemeente?

De gemeente moet alleen meewerken door vergunningen te verlenen en een deel van de openbare ruimte te verzorgen.

- Voortgang

Oktober 2012 ondertekenden de huidige kopers een contract. Zij vullen zeventig procent van het pand. De overige dertig procent wordt nog gezocht. Geen van de kopers is afkomstig uit de buurt; de meerderheid wel uit Amsterdam.

Bronnen:

- Interview Leo Ruiter, senior projectmanager de Alliantie (2/10/2012).
- Klussen op de Klarenstraat, folder.
- Klussen op de Klarenstraat, NUL20, nr.62, mei 2012.
- Staalkrant (Staalmanpleinbuurt), 1 april 2012.

² Kei/Nicis, Stedelijke vernieuwing op uitnodiging, essay. Maart 2012.

4 MEER WELZIJN VOOR MINDER GELD

4.1 Project in vogelvlucht

Het buurthuis de Jutter in de Rivierenwijk in Utrecht werd met sluiting bedreigd in 2008 toen een nieuw buurthuis zijn deuren opende. De gebruikers/buurtbewoners legden zich niet neer bij de sluiting. Zij boden in 2005 de gemeente aan om het buurthuis open te houden in zelfbeheer. De groep gebruikers wordt daarbij gesteund door de buurtpastor, die als coördinator fungeert. In 2007 beginnen de activiteiten in het pand. In het voorjaar van 2008 wordt de Stichting De Nieuwe Jutter opgericht. Rond die tijd koopt de woningcorporatie Bo-Ex het pand. De stichting gaat optreden als huurder. Het bestuur van de stichting bestaat uit mensen met financiële kennis en organiserende vaardigheden. Ze ondersteunen, op afstand, de bewoners die het buurthuis runnen. De uit de gebruikers voortkomende beheergroep is het 'dagelijks bestuur'. Op 9 september 2008 opent prinses Maxima officieel het buurthuis. Bijzonder is de werkwijze binnen De Nieuwe Jutter. Deze is te kenmerken als 'organisch', dat wil zeggen zonder vooropgezet plan maar met een duidelijke visie. Vroeger bood de welzijnsorganisatie activiteiten aan, nu biedt De Nieuwe Jutter mogelijkheden voor mensen om ze zelf te organiseren.

4.2 Het project uiteengelegd

- Wie is initiatiefnemer?

Dit zijn gebruikers van het met sluiting bedreigde 'oude' buurthuis De Jutter. Ondersteund door de buurtpastor, is het initiatief genomen om het buurthuis in eigen beheer te gaan exploiteren. De gebruikers waren onder meer een organisatie voor Marokkaanse jeugd (Tamount) en de organisatoren van de dansfeestavonden.

- Wie zijn betrokken (key partners)?

De key partners zijn buurtgroepen, buurtpastor, corporatie Bo-Ex, Oranjefonds, twee andere corporaties uit de buurt, gemeente (Wijkwelzijn), Stichting Beschermd Woonvormen Utrecht (SBWU).

- Wat is de propositie (value proposition)?

Het idee achter het project is om (gratis) ruimte te bieden aan bewonersinitiatieven en bewonersgroepen uit de buurt. Wekelijks trekt het buurthuis 800-900 bezoekers uit buurt en wijk. Men biedt nu ruimtes voor:

- yogales;
- gymnastiek, aerobics, zumba, dans;
- jeugdactiviteiten;
- biljart, handarbeid, muziek;

- buurtmaaltijden;
- opvang psychiatrische patiënten en mensen met levensbedreigende ziekte;
- stichting beschermde woonvormen;
- stichting Tamount (Marokkaanse jeugd).

Door deze functie uit te oefenen, fungeert het buurthuis als voorziening in de buurt/wijk die de leefbaarheid verhoogt en de bewoners kansen biedt tot verdere ontplooiing.

- Wat is nodig (key resources)?

Het allerbelangrijkste in dit voorbeeld is uiteraard de aanwezigheid van een pand dat als buurthuis kan functioneren. Verder is van belang:

- inzet van menskracht voor uitvoering van activiteiten: er zijn ruim veertig vrijwilligers actief;
- een breed aanbod van vrijwilligers voor zelfbeheer;
- ondersteuning door 'professionals' in bestuur en door de buurtpastor (6 uur per week). Geen van hen wordt betaald;
- non-profit financiers, zoals de woningcorporaties (en gemeente);
- enkele professionals die voor continuïteit zorgen. In dit geval de huismeester, betaald door Bo-Ex en de kok van SBWU.

- Wat kost het? (cost structure)

Kosten	Huur	€	45.000
	Energie en water	€	15.000
	Schoonmaak	€	12.000
	personeel	€	0
	Verzekering en telefoon	€	5.000
	Diversen	€	4.000
Totaal		€	85.000
Opbrengsten	Subsidie gemeente	€	45.000
	Sponsors	€	10.000
	Vaste verhuur	€	22.000
	Incidentele verhuur		zie diversen
	Bar	€	5.000
	Diversen	€	3.000
Totaal		€	85.000

Bron: Verweij Jonker Instituut 2012

In het buurthuis zijn twee professionele krachten aanwezig die buiten de begroting blijven, te weten de huismeester die wordt betaald door Bo-Ex en de kok die op de loonlijst staat van SBWU.

Door zelfbeheer wordt verder aanzienlijk bespaard op de personeelskosten. In vergelijking tot de bezetting van het buurthuis voorheen, wordt bespaard op een betaalde beheerder en een parttime volwassenen medewerker, een kostenpost van rond de € 60.000.

- Wie heeft/hebben voordeel (voor wie wordt waarde/rendement ontwikkeld?)

Het grote voordeel ligt bij de initiatieven uit de buurt en wijk die hun 'laagdrempelige woonkamer' hebben behouden. Voor verschillende bewonersactiviteiten hoeft geen of weinig huur betaald te worden.

Meer in zijn algemeenheid levert het buurthuis een positieve bijdrage aan het leefklimaat in de omgeving, door het verbeteren van het voorzieningenniveau en het versterken van de sociale samenhang. Juist deze vorm van organisatie sluit aan bij de organische ontwikkeling van ene buurt; het is geen 'fremdkörper' die van buiten wordt opgelegd.

De Nieuwe Jutter levert, kort gezegd, meer welzijn voor minder geld.

- Mogelijke belemmeringen

Een mogelijke belemmering wordt gevormd door een onvoldoende sociaal kapitaal bij de bewoners om de organisatie ter hand te blijven nemen. Er is sprake van enige afhankelijkheid van 'best persons'.

En de uitdaging ligt erin om steeds minder afhankelijk te worden van de subsidie van de gemeente. Het zoeken naar nieuwe huurders (flexplekken voor zzp'ers bijvoorbeeld) is daarvoor nodig.

- Rol overheid?

De gemeente geeft nog een subsidie.

- Bijzonderheden

Binnen De Nieuwe Jutter wordt gewerkt volgens een werkwijze die bekend staat als de presentiemethode. Gebruikers van het buurthuis en hun leefwerelden staan centraal, iedereen krijgt een rol en volop aandacht van bijvoorbeeld de pastor. Er is voor de vrijwilligers en bezoekers altijd aandacht en 'bedding'.

Bronnen:

- Baart, A, de theorie van presentie, Lemma, Utrecht 2001.
- Boersma, Annelot, Meer dan een bingozaaltje. In SOM, nr 7, 2012 (MO groep).
- Huygen, Astrid, Met vereende krachten. De Nieuwe Jutter: buurthuis nieuwe stijl. Tussenrapportage, april 2011. Verweij Jonker Instituut.
- Troost, Nanda, Buurthuis wordt wijkonderneming. Volkskrant 9 oktober 2012, p.25.
- Verweij Jonker Instituut, Bouwstenen voor sociaal, 2012.

5 BIOMASSA VOOR BETAALBAAR LANDSCHAPSONDERHOUD

5.1 Project in vogelvlucht

In Zuidoost Friesland ligt ruim 2500 kilometer aan houtwallen en houtsingels. Vroeger hadden deze wallen en singels voor de boeren een duidelijke functie: ze konden er hun kavels mee afscheiden en daarnaast leverde het hen hout op om hun huizen mee te verwarmen en het eten mee te koken. Tegenwoordig is deze oorspronkelijk functie verloren gegaan en zijn de houtwallen en singels vooral van ecologische en cultuurhistorische waarde. Echter, omdat het noodzakelijke landschapsonderhoud met name door de hoge kosten niet voldoende wordt uitgevoerd, dreigen de houtwallen en -singels weg te kwijnen. Boeren zijn wel wettelijk verplicht de wallen en singels te behouden, maar subsidies zijn er niet meer voor beschikbaar. In Beetsterzwaag is voor de hiervoor beschreven patstelling een oplossing gevonden. Daar wordt sinds 2008 door de agrarische natuurvereniging De Âlde Delte het snoeihout dat vrijkomt bij het onderhoud van de houtwallen en singels gebruikt bij de opwekking van duurzame energie (warmte). Hiervoor is in de directie nabijheid van het Revalidatiecentrum Friesland en de mytylschool Lyndensteyn een biomassa-installatie gebouwd. Het revalidatiecentrum en de mytylschool nemen de warmte af tegen een marktconforme prijs, wat betekent dat als de gasprijs stijgt, de prijs voor de geleverde warmte meestijgt en omgekeerd. Uit de energieopbrengst van het snoeihout, dat voorheen ongebruikt bleef, kan nu een aanzienlijk deel van de kosten voor het landschapsonderhoud worden betaald.

5.2 Het project uiteengelegd

- Wie is initiatiefnemer?

Het initiatief tot het bouwen van een biomassa-installatie in het Friese Beetsterzwaag is genomen door de projectleider 'biomassa en energie' van de Dienst Landelijk Gebied (DLG). Namens de DLG was hij betrokken bij een Europees project op het terrein van bio-energie en hij wilde een aansprekend project realiseren om de productie en het gebruik van duurzame energie uit biomassa direct goed op de kaart te zetten. Via het eigen contactennetwerk kwam hij op het spoor om in Beetsterzwaag een eerste biomassacentrale te ontwikkelen. Daar was een actieve agrarische natuurvereniging die hun doelstellingen op het gebied van natuur en landschap wilden verbreden met het thema 'energie uit landschapsonderhoud'.

- Wie zijn betrokken (key partners)?

Voor de planontwikkeling en realisatie van het project heeft DLG samengewerkt met de agrarische natuurvereniging De Âlde Delte, Revalidatie Friesland, School Lyndensteyn, de gemeente Opsterland, Landschapsbeheer

Friesland en LTO-Noord. Verder zijn er vanuit het interreg IIIB North Sea Bio Energy-project, de provincie Friesland, de gemeente Opsterland en LTO Noord-projecten subsidies beschikbaar gesteld om het project van de grond te krijgen. Sinds de biomassacentrale in januari 2008 operationeel is, wordt deze geëxploiteerd door Delta T. Bio Energy BV (opgericht door de natuurvereniging). Deze vennootschap is de contractpartner voor het revalidatiecentrum en de school, en huurt ook de bedrijven in om de houtwallen en de houtsingels te onderhouden. De gemeente Opsterland biedt haar snoeiafval ook aan bij de biomassa-installatie: een bepaalde hoeveelheid voor niets en voor de rest krijgen ze betaald.

- Wat is de propositie (value proposition)?

Het leidende principe is dat het snoeiafval dat vrijkomt bij het kostbare onderhoud van de houtwallen en houtsingels niet waardeloos is, maar de natuurvereniging geld op kan leveren. Deze waarde wordt gecreëerd door het snoeihout te verbranden in een eigen biomassacentrale, hiermee warmte te maken en dit tegen betaling door te leveren aan het revalidatiecentrum en de school. Deze twee instellingen gebruiken het warme water om al hun eigen gebouwen en zwembaden te verwarmen. Met het revalidatiecentrum en de school is een contract gesloten voor een periode van tien jaar en het contract is zodanig, dat zij altijd goedkoper uit zijn dan wanneer zij de gebouwen verwarmen op basis van aardgas. Met dit concept is het landschapsonderhoud weer beter betaalbaar geworden.

- Wat is nodig (key resources)?

Om een biomassa-installatie rendabel te kunnen exploiteren, zijn er in de basis twee zaken nodig. De installatie moet allereerst gebouwd kunnen worden nabij objecten met een grote en enigszins permanente energiebehoefte. Dit kan, zoals in Beetsterzwaag, een revalidatiecentrum of een grote school zijn, maar ook zwembaden, sporthallen, gemeentehuizen, verzorgingstehuizen, ziekenhuizen en nieuwbouwwijken zijn in principe heel geschikt. Een enigszins permanente energiebehoefte is nodig omdat een biomassa-installatie niet goed onder een kwart van haar capaciteit kan draaien, dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld een reguliere gasketel. Naast eisen aan energiebehoefte, is het ook belangrijk dat er partijen in de omgeving van de biomassa-installatie aanwezig zijn die structureel een groot deel van het benodigde snoeihout kunnen leveren. In Beetsterzwaag is dat de natuurvereniging, maar het kan ook een gemeente zijn met binnen de gemeentegrenzen veel publiek groen. Het is namelijk ingewikkelder om alleen maar van particulieren afhankelijk te zijn voor het leveren van snoeihout. Ten slotte is het belangrijk dat er mensen zijn die met enthousiasme een plan ontwikkelen en dit tot realisatie brengen. Dat vooral het ideaal en het enthousiasme belangrijk zijn, is mede ingegeven door het feit dat de techniek inmiddels al zover is dat voor elke energiebehoefte en organisch materiaal er wel een biomassa-installatie op de markt te koop is. In de technologie kan met andere woorden nooit de bottleneck zitten.

- Wat kost het (cost structure)?

De totale investering voor de houtgestookte verbrandingsinstallatie en de warmteleiding naar het revalidatiecentrum en de school bedroeg ongeveer 800.000 euro. De tijdsinvestering die DLG en andere betrokkenen hebben moeten plegen om het project tot stand te brengen, is daarbij niet meegerekend. De investering is mogelijk gemaakt doordat vanuit het Interreg-project, meerdere overheden en van LTO Noord-projecten een subsidie beschikbaar is gesteld. Zonder subsidie was het niet mogelijk om voor de financiering van het project bij de banken een geldlening te verkrijgen. Voor de banken is de terugverdienperiode voor dit soort projecten al gauw te lang. Met een investeringssubsidie is er een exploitatie mogelijk, waarin de opbrengsten de kosten overtreffen.

- Wie heeft/hebben voordeel (voor wie wordt waarde/rendement ontwikkeld)?

Cruciaal bij dit project is dat alle betrokken partijen voordeel hebben (gehaald) bij de realisatie van de biomassa-installatie. Voor de natuurvereniging is een rendabele exploitatie van de biomassa-installatie mogelijk en wordt het onderhoud van houtwallen en houtsingels weer beter betaalbaar. De eindgebruikers boeken een kleine besparing op de verwarming van hun gebouwen en zwembad. DLG heeft een prestigieus voorbeeldproject weten te realiseren van hoe energie gehaald kan worden uit biomassa. Alle partijen dragen bij aan de besparing van fossiele brandstof, in dit geval ca. 500.000 m³ aardgas en de reductie van de CO₂-uitstoot (ca. 640 ton/jaar). Bovendien levert het extra werkgelegenheid op en vult de gemeente een belangrijk deel van haar energie- en klimaatdoelstelling in. Het landschapsonderhoud wordt weer beter betaalbaar en de gemeente Opsterland verkoopt inmiddels ook haar eigen snoeiafval aan de biomassa-installatie.

In de Groningse gemeente Marum is nu ook een biomassa-installatie tot stand gekomen, waarmee tien objecten van warmte worden voorzien (o.a. het gemeentehuis, bibliotheek, basisschool, verzorgingstehuis, buitenzwembad, sporthal, fitness centrum et cetera). Deze biomassa-installatie staat feitelijk midden in het dorp en is grotendeels ondergronds gebouwd.

- Mogelijke belemmeringen door staand beleid (regels)

Bij de realisatie van het project speelde een discussie rondom de afvalstoffenwet. Indien snoeiafval namelijk als regulier afval wordt beschouwd, zouden er strengere milieueisen gegolden hebben dan nu het geval is. Er had dan namelijk ook een specifiek controlesysteem ingesteld moeten worden op het verwerken van de afvalstromen. Voor de natuurvereniging zouden de exploitatiekosten van de biomassa-installatie hiermee hoger zijn uitgevallen. In overleg met de gemeente Opsterland en de provincie Friesland is er een oplossing gevonden, waarbij een en ander zo is gedefinieerd dat het snoeiafval als 'product' voor de biomassa-installatie kon worden betiteld en niet als 'afval'.

Overigens levert de biomassa-installatie in Beetsterzwaag zoveel vermogen, dat er wel aan de strengere emissie-eisen ten aanzien van fijnstof moest worden voldaan. Hierdoor moest de installatie voorzien worden van een elektrofilter en dat maakte de biomassa-installatie aanzienlijk duurder. Een belemmering van het verbranden van snoeihout kan zijn, zeker als het nog niet helemaal droog is en/of de weergesteldheid wat bedompt is, dat de installatie in de omgeving te ruiken is. Aangezien de biomassa-installatie feitelijk buiten de bebouwde kom, op ca. 500 meter afstand van het revalidatiecentrum is gebouwd, komt dit in de praktijk nauwelijks voor. Verder zou dit probleem beperkt kunnen worden door hout nog beter te drogen. Bij kachels die gestookt worden op houtpellets, speelt dit probleem nauwelijks. In vergelijking met houtsnippers zijn houtpellets weer duurder in het gebruik..

Als er meer biomassa-installaties komen, zou er een probleem kunnen ontstaan in de toekomstige houttoevoer. Daarnaast worden houtkachels in particuliere huishoudens weer populairder, wat de vraag naar hout doet toenemen. Thans gaat er nog veel snoeihout (houtsnippers) op transport naar het buitenland, maar er kan een tijd komen dat boeren in de toekomst wel snelgroeiend hout gaan telen om de lokale biomassa-installaties van houtsnippers te voorzien.

- Rol gemeente (regie, activerend, stimulerend, faciliterend)
De rol van de gemeente Opsterland bij de realisatie van dit project was feitelijk tweeledig. Enerzijds kon de gemeente een mooie invulling geven aan haar energiedoelstellingen en het energieconvenant dat ze met de provincie had gesloten, maar anderzijds was het geen eenvoudige kwestie om in het kader van de vergunningverlening aan alle milieuvoorschriften te voldoen. Daar komt nog bij dat 'onbekend onbemind maakt'.

Wat in de praktijk heel erg zou helpen is dat de wethouder en/of burgemeester een dergelijk project vanaf het begin zou omarmen en ondersteunen. Dit zal de realisatie van projecten ongetwijfeld kunnen bespoedigen.

- Kopieerbaar om geld te creëren voor wijkinitiatieven
Het moet mogelijk zijn om met kleine lokale biomassa-installaties ook elders waarde te creëren. Ten eerste zijn er overal, ook in de grote steden, grote objecten (bijvoorbeeld een sporthal of een zwembad, gemeentehuis, nieuwbouwwijk) die een grote energiebehoefte hebben. Daarnaast is er overal snoeiafval, bijvoorbeeld doordat de eigen gemeente verplicht is het groen in haar gemeente te onderhouden. Vaak wordt nu niets met dit 'afval' gedaan. De grootste barrière lijkt de investering in de biomassa-installatie te zijn. In Beetsterzwaag kon er veel gebruikt worden gemaakt van subsidies, maar die zullen niet overal (meer) aangewend kunnen worden. Een oplossing ligt mogelijk in het vroegtijdig betrekken van een of meer bedrijven, die nu al op commerciële basis biomassa verzamelen. Het lijkt zeker niet uitgesloten dat deze partijen geïnteresseerd zouden kunnen zijn in een investering in een biomassa-installatie nabij objecten met een substantiële energiebehoefte.

Belangrijk is dat er voor zo'n partij, net als alle andere te betrekken partijen overigens, er een voordeel te behalen is in de uit te werken propositie. Bij inpassing in de stedelijke omgeving is het wel erg belangrijk dat overlast (transportbewegingen, geur, et cetera) zoveel mogelijk voorkomen wordt.

Bronnen:

- Interview Dirk de Boer, projectleider 'Biomassa en energie' bij de Dienst Landelijk Gebied, (17 oktober 2012).
- Flyer 'Biomassa-installatie Beetsterzwaag' van de Dienst Landelijk gebied, regio Noord.
- Artikel 'Nederlandse natuur is kleine energiefabriek', website www.rypkezeilmaker.nl/

6 AFVAL ALS GEMEENSCHAPPELIJKE WAARDE

6.1 Project in vogelvlucht

Ieder huishouden produceert dag in dag uit afval. Om van dit afval af te komen, betalen we lokale belastingen om gemeenten het afval bij ons op te laten halen en te laten vernietigen. De proef 'Duurzaam van Afval naar Grondstof (DAG)' in het Overijsselse Hoonhorst (gemeente Dalfsen) toont aan dat het anders kan. Met afval wordt waarde gecreëerd voor burgers, vuilophalers en de gemeenschap. Daarbovenop komt nog dat het milieu misschien nog wel het meest profiteert: de uitstoot van CO₂ neemt af. Maar vooral geeft de proef een invulling aan de noodzaak om te anticiperen op de grondstoffenschaarste in de toekomst.

6.2 Het project uiteengelegd

- Wie is initiatiefnemer?

Het initiatief tot de proef is genomen door het intergemeentelijke diensten-bedrijf ROVA. Het bedrijf wilde nagaan of zij meer grondstoffen zou kunnen halen uit het restafval dat zij in Hoonhorst ophaalde. Hierbij gaat het onder andere om GFT-afval, maar ook om papier en textiel. Voor wat betreft het GFT constateerde het bedrijf bijvoorbeeld dat burgers in de praktijk het GFT nog te weinig scheiden van het overige afval, zo'n twintig tot dertig procent van het GFT belandt nog in de grijze container. Het idee ontstond om eens te experimenteren of dit gedrag niet op een andere manier te stimuleren is.

Zoals gezegd, leefde bij ROVA echter meer in het algemeen de wens om de hoeveelheid 'restafval' te beperken en de hoeveelheid herbruikbare grondstoffen uit het afval te vergroten. Naast het bevorderen van het scheiden van GFT-afval, was men dan ook benieuwd of, als men bij de bron (door de huishoudens) ook droge en herbruikbare materialen (bijvoorbeeld plastics, kleine huishoudelijke apparaten materialen, textiel et cetera) uit het afval zou kunnen laten halen, ROVA nog meer grondstoffen uit het restafval zou kunnen halen. Door grondstoffen te scheiden van het restafval, besparen de betrokken aandeelhouders (gemeenten) op verbrandingskosten van het restafval. De herwonnen grondstoffen zouden de gemeenten geld op kunnen leveren om zo in de kosten van de gescheiden vuilophaal te voorzien.

- Wie zijn betrokken (key partners)?

De stichting Duurzaam Hoonhorst 2050, Plaatselijk Belang Hoonhorst en de gemeente Dalfsen trekken samen met de ROVA op in de proef.

De stichting Duurzaam Hoonhorst 2050 is opgericht om het projectplan uit te voeren waarmee Plaatselijk Belang Hoonhorst in 2010 een door de provincie Overijssel uitgeschreven verkiezing Duurzaam Dorp Overijssel won. Aan de uitverkiezing was een subsidiebedrag verbonden om het ingediende projectplan ook echt uit te voeren. De keuze om mee te doen aan de verkiezing van de provincie paste perfect in al bestaande ambities binnen de gemeenschap om binnen de eigen kring de duurzaamheid te bevorderen. Zo was men al aan het brainstormen om anders met het eigen afval om te gaan. Op het verzoek van de ROVA om te experimenteren met de vuilophaal, werd dan ook direct enthousiast gereageerd.

- Wat is de propositie (value proposition)?

De proef moet huishoudens stimuleren hun afval anders en beter te scheiden. Het einddoel is minder restafval en een verbeterde inzameling en hergebruik van de overige afvalstromen. Bij overige afvalstromen moet niet alleen gedacht worden aan GFT en papier, maar ook aan droge en herbruikbare materialen als plastic verpakkingen, drankenkartons, kapot textiel, hard en zacht plastic, kleine huishoudelijke apparaten et cetera.

Om het einddoel te realiseren, is de proef (aangeduid als omgekeerd vuil inzamelen) als volgt opgezet. Vanaf begin 2012 wordt in de bebouwde kom van Hoonhorst het restafval niet meer bij de huizen van de inwoners opgehaald, maar moet men het zelf aanbieden bij een van de twee centrale ondergrondse verzamelcontainers in het dorp. Per aanbieding betaalt men hiervoor een vast bedrag (1,11 euro). Alle overige afvalsoorten (inclusief het papier) worden gratis en voor het eigen huis opgehaald. GFT wordt tweewekelijks verzameld; papier, de droge en herbruikbare materialen vierwekelijks. Alle Hoonhorsters betalen nog wel vastrecht van 90 euro, maar dit bedrag is gelijk voor alle inwoners van de gemeente Dalfsen. In het buitengebied van Hoonhorst wordt het restafval nog wel voor het huis opgehaald. Voor 2012 moesten Hoonhorsters het papier wegbrengen en werd het overige afval in twee aparte containers voor het eigen huis opgehaald. Per geleegde container moest er een vast bedrag betaald worden.

Om afvalscheiding extra te stimuleren c.q. belonen, krijgt Hoonhorst van de gemeente Dalfsen een eenmalig bedrag op basis van de hoeveelheid ingezameld plastic. Hoe meer plastic gescheiden wordt aangeboden, hoe hoger het bedrag. Dit bedrag mag vrij besteed worden ten behoeve van de gemeenschap.

- Wat is nodig (key resources)?

Cruciaal is in de dat er een propositie is waarin er voor alle betrokkenen 'waarde' te creëren is. Dit voorkomt dat partijen afhaken of er minder hard aan gaan trekken. Om tot zo'n propositie te komen, is vooral visie nodig en durf om van start te gaan. Er moet niet gewacht worden op een welomlijnd plan, het risico bestaat dat je het momentum kwijt raakt.

Daarnaast is het belangrijk dat er een kleine groep enthousiastelingen is die het project in de praktijk ook daadwerkelijk goed laten lopen. Hier zijn dat de mensen achter de stichting Duurzaam Hoonhorst 2050. Die zorgen niet alleen voor soepel overleg namens de gemeenschap met ROVA en de gemeente, maar zorgen ook dat vragen van bewoners over de proef snel beantwoord worden. Huishoudens blijven daardoor enthousiast, wat cruciaal is voor het succes van de proef. Dit gold zeker in het begin, toen de huishoudens nog niet het (eigen) voordeel van de nieuwe werkwijze door hadden.

Wat achteraf niet nodig was geweest, is de bonus die de gemeente Dalfsen beschikbaar heeft gesteld als de proef een succes zou worden. Natuurlijk wordt het bedrag goed besteed, maar uit een gehouden enquête blijkt dat het de huishoudens niet extra gestimuleerd heeft om hun afval beter te scheiden. Daarop is toch vooral het voordeel voor de eigen portemonnee en het willen bijdragen aan een betere wereld op van invloed geweest. Vanaf 2013 wordt de proef waarschijnlijk omgezet in een structurele situatie, zal er ook niet meer gewerkt worden met deze bonus.

- Wat kost het (cost structure)?

De huishoudens in Hoonhorst zijn nu meer tijd kwijt om van hun restafval af te komen, maar minder tijd om het overige afval kwijt te raken. Verder kost het gescheiden ophalen van afval de ROVA meer geld. De logistiek is ingewikkelder, bijvoorbeeld dat nu op de locatie van de ROVA alle droge en herbruikbare goederen gesorteerd moeten worden.

De gemeente Dalfsen en ROVA hebben verder moeten investeren in twee ondergrondse containers voor het restafval en in twee aparte containers om bij de huishoudens het papier en de droge en herbruikbare materialen op te halen. Verder zijn er op het terrein van voorlichting en het deactiveren van de chips in de groene containers kosten gemaakt door ROVA.

- Wie heeft/hebben voordeel (voor wie wordt waarde/rendement ontwikkeld)?

Het idee achter de proefopzet is dat huishoudens door anders om te gaan met hun afval geld kunnen besparen op de kosten van de vuilophaal. Indien men namelijk weinig of geen restafval aanbiedt, betaalt men per jaar alleen of niet veel meer dan het vastrecht. Ter vergelijking, in 2011 betaalde men naast het vastrecht apart voor elke geleegde groene en grijze container een vast bedrag. De praktijk leert dat huishoudens deze winst pakken. Voor heel Hoonhorst is de hoeveelheid aangeboden restafval in de eerste tien maanden fors afgenomen; er zijn zelfs huishoudens die in 2012 nog nooit restafval hebben aangeboden bij de ondergrondse containers. Zeker deze huishoudens hebben nu lagere kosten voor het vuilophaal, op jaarbasis kan dit hen een aantal tientjes voordeel opleveren. De afname in de hoeveelheid aangeboden restafval per huishouden is in de bebouwde kom van Hoonhorst wel omvangrijker dan in het buitengebied.

Het zijn echter niet alleen de individuele burgers die door het succes van de proef 'waarde' hebben gecreëerd. ROVA haalt per ophaaladres nu meer GFT op, alsook andere grondstoffen als textiel, plastics en papier. Voor wat betreft dit laatste leert de praktijk dat papier met winst gerecycled kan worden, maar dat dit voor de overige in de proef gescheiden afvalstromen nog niet het geval is. Zeker voor niet direct herbruikbaar textiel blijkt het vermarkten vooralsnog ingewikkeld. Het exploiteren van de vergistinginstallatie op basis van al het ingezamelde GFT-afval in het werkingsgebied van ROVA is voorlopig ook nog niet kostendekkend. Winst voor ROVA is wel dat zij haar aandeelhouders (gemeenten) heeft kunnen laten zien dat een betere afvalscheiding mogelijk is binnen dezelfde kosten, dus dat werken aan een duurzamer samenleving niet perse meer geld hoeft te kosten.

Voor de gemeente Dalfsen past de proef prima in haar duurzaamheidsambities; de gemeente wil in 2025 een CO₂-neutrale gemeente zijn. De proef is in dit verband van waarde voor de gemeente. En ten slotte profiteert de gemeenschap als geheel van de geslaagde proef. Door het succes van de proef is nu al duidelijk dat de gemeenschap een flinke plasticbonus gaat ontvangen. In een ledenvergadering van Plaatselijk Belang Hoonhorst is inmiddels al besloten dat dit geld ten goede gaat komen aan het Kulturhus, de aankoop van defibrillators en aan dorpsverfraaiing. De gemeenschap profiteert echter niet alleen van het cadeau van de gemeente Dalfsen. Door het succes van de proef is er namelijk weer een stap gezet in de richting van een duurzamer Hoonhorst en dat is van de grote waarde voor de gemeenschap.

Overigens blijkt ook elders in Nederland dat afval van waarde is. Sinds 17 september 2011 loopt er namelijk ook in de gemeente Pijnacker-Nootdorp een proefproject om burgers te betalen voor goed gescheiden afval. Het project draagt de naam 'Ryck, de Nederlandse Recycle Bank'. Een verschil met de proef in Hoonhorst is dat burgers de gescheiden afvalstromen zelf moeten afleveren bij een inzamelpunt en daar ter plekke per kilogram ingeleverd afval een vergoeding krijgen bijgeschreven op de eigen bankrekening of die van een goed doel (bijvoorbeeld de lokale sportvereniging). De vergoeding per kilogram hangt af van het soort afval. Nu wordt betaald voor oud papier en karton en kleine elektrische apparaten (€ 0,05 per kg.) en (verpakkings-) kunststof en textiel (€ 0,25 per kg.). Aan deze proef, een burgerinitiatief overigens, werken ook de gemeente Pijnacker-Nootdorp en de vuilophaler Avalax mee. Eind oktober 2012 was er door burgers van Pijnacker-Nootdorp 2.468.863 kilogram recyclebaar afval ingeleverd, wat hen een vergoeding opleverde van 232.994 euro.

- Mogelijke belemmeringen door staand beleid (regels)

Bij het opzetten van de proef zijn de betrokken partijen niet op belemmeringen gestuit in staand beleid. Belangrijk is wel dat onder de huidige wet- en regelgeving vuilophaal een exclusief gemeentelijke taak is; deze taak kan dus niet (formeel) door groepen burgers opgepakt worden.

- Rol gemeente?

De gemeente is bij de opzet en de uitrol van de proef betrokken geweest. De gemeentelijke milieumedewerker heeft overleggen bijgewoond. Verder heeft de gemeente vooral een stimulerende en faciliterende rol gespeeld. Er is geïnvesteerd in de ondergrondse containers en daarnaast heeft de gemeente van te voren alle huishoudens in Hoonhorst geïnformeerd over de proefopzet in de vuilophaal in 2012. Verder heeft zij de verenigingen die het papier verkopen de toezegging gedaan dat, als er door de proef minder papier verzameld wordt, zij de verenigingen hiervoor gaat compenseren. Verder heeft de gemeente de chips voor alle groene bakken in Hoonhorst moeten deactiveren omdat tijdens de proef het legen van deze bak gratis is voor Hoonhorsters.

Door het succes van de proef, wordt voorgesteld om structureel over te gaan op de experimentele werkwijze in de vuilophaal. Niet alleen in het dorp Hoonhorst, maar gemeentebreed. Wellicht volgt in 2013 of later een beperkte verhoging van het vastrecht om het systeem kostendekkend te houden. Sommige bewoners buiten het dorp Hoonhorst zien hierdoor in het omgekeerd inzamelen van het afval vooral een lastenverhoging. Dit is volgens de betrokkenen binnen het dorp Hoonhorst jammer, omdat vooral onder de burgers draagvlak moet zijn voor het nieuwe vuilophalen.

- Kopieerbaar om geld te creëren voor wijkinitiatieven

De nieuwe werkwijze levert voor inwoners een besparing op. Men heeft minder restafval dus minder kosten. In de toekomst verandert door de toegenomen grondstoffenschaarste de afvalmarkt zodanig dat de ingezamelde grondstoffen (meer) geld gaan opleveren (zoals bij oud papier al het geval is). Hierdoor zullen de afvalkosten voor de burgers verder dalen. Deze besparing zou in theorie dan weer ten goede komen aan de lokale voorzieningen.

Nu is, met uitzondering van papier, het ophalen en vermarkten van de gescheiden afvalstromen nog niet kostendekkend, maar in de toekomst zou dit dus zo maar eens kunnen veranderen. In dat geval zouden positieve exploitatiewinsten op afvalwerking in theorie ten gunste van een wijkvoorziening ingezet kunnen worden. Door ROVA is echter wel aangegeven dat in de toekomst niet van te grote exploitatiewinsten uitgegaan moet worden. Afvalrecycling blijft een kostbaar proces. Ook is het volgens ROVA reëel dat als bijvoorbeeld in de toekomst blijkt dat gemeenten winsten gaan maken op het recycleren van plastics, de verpakkingindustrie minder zal willen bijdragen aan het Afvalfonds. Hierdoor zal de exploitatie van plasticrecycling bijvoorbeeld er weer anders uit gaan zien. Vergelijkbaar is het feit dat ook van burgers niet meer dan een kostendekkend afvalstoffentarief gevraagd kan worden. Als gemeenten 'winst' gaan maken op hun afvalinzameling zou dit tarief ook verlaagd moeten worden.

Binnen de huidige wet- en regelgeving is het niet mogelijk dat bewonersorganisaties op het niveau van de eigen wijk of dorp ook zelf de inzameling en het vermarkten van afval kunnen gaan organiseren. Afvalinzameling is namelijk een exclusieve taak voor gemeenten. Het zou wel een optie kunnen zijn dat voor bepaalde afvalstromen op termijn met de vuilophaler de afspraak gemaakt gaat worden dat er betaald wordt voor goed gescheiden afval. Om op deze manier waarde te creëren voor wijkvoorzieningen, zou er wel een situatie moeten bestaan waarin er structureel exploitatiewinst wordt gemaakt op de afvalinzameling. Formeel lijkt dit geen houdbare situatie, burgers en bedrijven mag niet gevraagd worden om een meer dan kostendekkende bijdrage aan de afvalinzameling.

Bronnen:

- Interview Antje Kingma en Jack Zernitz, bestuursleden Duurzaam Hoonhorst 2050 (4 oktober 2012).
- Telefonisch interview Thijs Mosterman, allround milieumedewerker bij de gemeente Dalfsen (22 oktober 2012).
- Interview Natasha Spanbroek, projectleider vanuit ROVA (30 oktober 2012).
- Milieuprogramma 2012, gemeente Dalfsen.
- Website: www.duurzaamhoonhorst.nl.
- Website: www.ryck.nl.

7 CONCLUSIES

7.1 Inleiding

In de voorgaande hoofdstukken hebben wij vijf praktijkvoorbeelden beschreven waarin op het niveau van een flat, een wijk of soms een heel dorp op een afwijkende, innovatieve manier waarde is gecreëerd. Elk voorbeeld staat voor een eigen verhaal en voor een eigen succes. Elk van de voorbeelden is in de hoofdstukken beschreven langs de lijnen van het businessmodel Canvas.

In dit laatste hoofdstuk beschouwen we de cases, met een drietal doelen, te weten:

- Wat zijn overeenkomstige succeselementen die mogelijk overdraagbaar zijn?
- In hoeverre passen zij binnen de gedachte van gebiedsontwikkeling 2.0?
- Wat is de waarde van het businessmodel Canvas?

Tot slot gaan we kort in op de waarde van 'gebiedsontwikkeling 2.0': is het een werkzaam concept en wat is nodig om het (nog) succesvol(ler) te maken?

7.2 Analyse op overeenkomsten

Alle vijf de praktijkvoorbeelden hebben met elkaar gemeen dat er op een afwijkende, vitale manier waarde gecreëerd is. De vraag is of er meer overeenkomsten zitten tussen de praktijkvoorbeelden. Om daar achter te komen, analyseren we onze vijf praktijkvoorbeelden op drie centrale onderwerpen, te weten:

- creatie van waarde;
- overeenkomstige succesfactoren;
- rol van de overheid.

Het eerste thema is of er daadwerkelijk (monetaire) waarde gecreëerd is (of kan worden) die ten goede komt of kan komen aan lokale voorzieningen. In vier van de vijf projecten wordt daadwerkelijk geld verdiend. Bij het zelfbeheer bij de schoonmaak van de portiekflats verwacht de betrokken woonstichting op termijn twee tot drie ton te besparen. Dit geld kan in theorie geherinvesteerd worden in wijkvoorzieningen. Bij het Buurthuis De Nieuwe Jutter wordt er nu al door het zelfbeheer zo'n 60.000 euro bespaard, waardoor de gemeente minder hoeft te subsidiëren voor het in standhouden van deze welzijnsvoorziening. Het omgekeerde afvalinzamelingproject in het dorp Hoonhorst levert de gemeenschap daar in 2012 een flinke plasticbonus op die gebruikt is voor gemeenschappelijke voorzieningen. Bij de biomassa-installatie in het Friese Beetsterzwaag wordt nu al waarde gecreëerd en is het landschapsonderhoud daarmee betaalbaarder geworden.

In vier van de vijf casussen wordt of kan er dus daadwerkelijk monetaire waarde gecreëerd worden ten gunste van gemeenschappelijke voorzieningen. Belangrijk is wel dat de bedragen die vrij (kunnen) komen, in geen van de voorbeelden zeer omvangrijk zijn. In hoeverre de kluswoningen besparingen opleveren is sterk afhankelijk van de uiteindelijke inzet van en vormgeving door de bewoners/verbouwers. Het project is echter een schoolvoorbeeld van het verbeteren van de leefomgeving, het differentiëren van de bevolkings-samenstelling in de wijk en het mede hierdoor positief beïnvloeden van de vastgoedwaarde in het gebied.

Een tweede thema waarop wij de vijf casussen analyseren, is op de succesfactoren. Wij onderscheiden een aantal gedeelde factoren die voor het slagen van belang zijn. Ten eerste zijn in alle vijf voorbeeldprojecten de waardeproposities zo opgezet dat het voor alle betrokken partijen van tevoren duidelijk is dat er voor hen een voordeel te behalen is. Soms zijn dit directe geldelijke voordelen (bijvoorbeeld de lagere kosten voor de vuilophaal voor de bewoners van Hoonhorst), maar vaak zijn het ook voordelen die niet geldelijk te maken zijn. Soms zit het in een verhoogde kwaliteit van de diensten of het product, zoals respectievelijk bij de schoonmaak en de klusflat. Een tweede overeenkomst is dat in min of meer alle vijf voorbeeldprojecten de waardepropositie tot stand komt en een succes wordt doordat er een enthousiaste groep personen is die er helemaal voor gaat. Dat zie je bij het vuilophaalproject in Hoonhorst (vrijwilligers van de stichting Duurzaam Hoonhorst), maar zeker ook bij het buurthuis De Nieuwe Jutter. Daar is het de pastoor die bereid is zich zes uur per week volledig in te zetten voor De Jutter, die maakt dat het buurthuis ook echt in zelfbeheer genomen kan worden. Bij het zelfbeheer in het schoonmaken van de portiekflats speelt het ook. Een aantal huurders is bereid om voor de troepen uit te lopen, en van start te gaan met het zelf organiseren van de schoonmaak van de gemeenschappelijke ruimtes. Als deze enthousiastelingen er niet zouden zijn geweest, waren mogelijk niet alle voorbeeldprojecten echt tot stand gekomen. Mogelijk was dan te lang gewacht en daarmee het momentum verloren gegaan. Er is echter ook een risico; projecten kunnen ook ineensstorten als deze 'best persons' afhaken.

Een laatste thema waarop we de vijf casussen vergelijken, is de rol van de overheid. Bij drie van de vijf casussen is de overheid een onmisbare schakel in de propositie, bij de klusflats en het zelfbeheer bij het schoonmaak van de flat is dat niet het geval. Bij de overige drie casussen zit de onmisbaarheid van de overheid echter nog steeds in het beschikbaar stellen van financiële middelen. Het buurthuis De Nieuwe Jutter ontvangt bijvoorbeeld nog steeds een subsidie van de gemeente voor haar welzijnsactiviteiten, al is die wel veel lager dan voorheen en worden er in het buurthuis nu meer activiteiten georganiseerd. Bij het omgekeerd afvalinzamelingproject heeft de gemeente Dalfsen geïnvesteerd in ondergrondse vuilcontainers en de informatievoorziening. Ook stelt zij een deel van de vergoeding die zij ontvangt uit het Afvalfonds

beschikbaar voor de plasticbonus die zij de gemeenschap van Hoonhorst beloofd heeft.

In Beetsterzwaag is ten slotte de Biomassa-installatie gebouwd op basis van subsidies van verschillende overheden. Nu de installatie echter operationeel is, hoeft de gemeente Beetsterzwaag wel minder bij te dragen aan het onderhoud dat de lokale natuurvereniging uitvoert op de houtwallen en houtsingels.

Van groot belang in alle voorbeelden is dat er voor alle deelnemers aan de initiatieven een uitnodigend klimaat was gerealiseerd. De overheid, de corporatie of de grote onderneming speelde hierbij een essentiële rol. Niet alleen door geld, maar nog belangrijker, door enthousiasme en een positieve instelling werd het mogelijk samen tot het realiseren van het idee te komen.

7.3 Analyse bijdrage gebiedsontwikkeling

Het is duidelijk dat geen van de beschreven initiatieven op zich als integraal gebiedsontwikkelingsproject kan worden gekenschetst. Er zijn echter essentiële kenmerken voor gebiedsontwikkeling 2.0 in alle projecten herkenbaar. Belangrijk is dat alle projecten zich richten op eindgebruikers, niet alleen als consument, maar expliciet ook als producent. Bij de kluswoning is dat evident, bij de andere projecten is evenmin sprake van een consumentistische opstelling van burger/bewoner.

Het proces is bij elk van de projecten in zeker zin open en de ontwikkeling organisch, dat wil zeggen: er is in alle gevallen sprake van een groeimodel. De gemeente (of andere overheid) is faciliterend, soms met een (beperkte) financiële bijdrage, soms alleen door niet te belemmeren of door een uitnodigend klimaat te creëren. De biomassacentrale is hierop een uitzondering aangezien in dit geval de Dienst Landelijk Gebied initiatiefnemer is. In de andere gevallen is de overheid niet de partij die 'stuurt'. Wel zijn bij het sturen van de projecten grote partijen betrokken: corporaties, of de markt. Zoals hierboven aangegeven lijkt hun bijdrage vooral te zitten in het creëren van de juiste voorwaarden om tot realisatie te komen.

De biomassa- en de afvalcase passen in zekere zin ook in het idee van gebiedsontwikkeling 3.0. Er wordt gebruikgemaakt van stromen energie en afval om ontwikkelingen in het gebied (deels) mogelijk te maken.

Hoe dan ook, alle initiatieven tonen vitale coalities van burgers en andere partijen die actief betrokken zijn bij het verbeteren hun leefomgeving. Wanneer zij 'niets' hadden gedaan, was er potentiële waarde verloren gegaan.

7.4 Het businessmodel Canvas

Een van de uitgangspunten van deze studie was het bezien of en in hoeverre het Canvas-model bruikbaar is voor gebiedsontwikkeling nieuwe stijl. Wordt met behulp hiervan de wijk economie 'ontketend'?

Het model zoals wij dat hebben gebruikt in dit onderzoek is een bruikbaar instrument voor het beschrijven van de projecten. Het biedt als zodanig een 'taal' waarin elementen van de gebiedsontwikkeling kunnen worden geanalyseerd. Het is tevens goed geschikt om initiatiefnemers te ondersteunen om hun businesscase op te stellen. Het is echter óók een keurslijf waarin lang niet alle projecten zijn te vatten. Juist omdat binnen gebiedsontwikkeling 2.0 ontwikkelingen en projecten zich 'werkende weg' ontwikkelen, is een model als Canvas te star en theoretisch. De organische werkwijze vraagt wat dat betreft enerzijds om meer flexibele instrumenten, anderzijds om nog concretere 'tools'. Bij dat laatste gaat het echter om meer algemene vaardigheden zoals het kunnen opstellen van een balans, of het berekenen van omzet. Het Canvas-model is in dat verband een te theoretisch construct.

7.5 Tot slot: naar een gebiedsontwikkeling 4.0?

De onderzochte projecten lijken te passen in het concept gebiedsontwikkeling 2.0. Ze hebben een positieve bijdrage aan waardecreatie en leefbaarheid in wijken en of dorp. Biedt dat houvast, nu de traditionele vorm van gebiedsontwikkeling onhoudbaar lijkt te zijn geworden?

Opvallend is dat in de verschillende projecten grote partijen een belangrijke rol bleven spelen (overheid, corporaties, vuilnisophaal). En, in onze zoektocht naar andere voorbeelden stuitte we steeds weer op (ouderwets) gesubsidieerde projecten.

De gevonden voorbeeldprojecten lijken succesvol. Ze lijken echter ook van een blijvend kleinschalig karakter, waarbij geen waardecreatie voor grootschalige gebiedsontwikkeling is te verwachten. Of gebiedsontwikkeling 2.0 zich daadwerkelijk een plaats in de geschiedenis van de ruimtelijke planning zal verwerven, is daarom nog maar de vraag. Gebiedsontwikkeling 3.0 lijkt een nog smallere basis te hebben.

Nu het nieuwe kabinet vooralsnog geen extra aandacht aan stedelijke vernieuwing lijkt te geven en de corporaties verder op hun kerntaken worden teruggewezen, is het wachten op gebiedsontwikkeling 4.0.

Regioplan Beleidsonderzoek

**Nieuwezijds Voorburgwal 35
1012 RD Amsterdam**

T 020 531 531 5

F 020 626 519 9

E info@regioplan.nl

I www.regioplan.nl