

TEKST: NATAN HERTOGEN EN PASCAL DEBRUYNE – FOTO'S : MATHILDE VERHELST, SAMENLEVINGSOPBOUW GENT EN PIXABAY

STAD TE KOOP?!

OVER VERMARKTING IN GENT MEEDOEN OF TEGENWERKEN?

IS TEGENWOORDIG ALLES IN DE STAD TE KOOP? VAN HET SOCIAAL WERK TOT DE OVERGEBLEVEN RUIMTE? EEN JAAR LANG KWAM EEN BONTE VERZAMELING VAN KRITISCHE GENTENAARS SAMEN OM HET DAAROVER TE HEBBEN IN 'STRATEGISCHE MIDDENVELDSALONS'. SOCIAAL WERKERS EN OPBOUWERKERS, BUURTVRIJWILLIGERS, GEËNGAGEERDE KUNSTENAARS, DOCENTEN SOCIAAL WERK, ONDERZOEKERS EN STADSACTIVISTEN. HET (VOORLOPIG EERSTE) RESULTAAT WAS EEN DRUK BIJGEWOOND DUBBEL STADSATELIER OP DINSDAG 20 MAART IN DE VOORUIT (NAMIDDAG EN PUBLIEKSAVOND), WAARUIT WE ALS SAMENLEVINGSOPBOUW OOK PUTTEN ALS INSPIRATIEBRON VOOR ONZE PRAKTIJKEN.

BRUGSE POORT: REVIVE GAAT VOOR SOCIALE IMPACT BONDS

De directe aanleiding voor het eerste van de 'strategische middenveldsalons' ligt in de Brugse Poort. Niet toevallig én een dichtbevolkte wijk én een van de eerste die de Stad uitkoos voor haar stadsvernieuwingsprogramma's na

2003. Uit die mix van sociale problematiek, opwaardering en langdurig lokaal engagement ontstond tien jaar terug al vzw Trafiek, waar Hilde Verschaeve tot voor kort dagelijks spaghetti serveerde. Vanuit haar stek in het Pierkespark werd ze ook de aanjaagster van het buurtnetwerk 'De Precaire Puzzel' en reageerde als eerste op een nieuw initiatief van projectontwikkelaar Revive.



Wat wil Revive doen? Sommige wijken waar de ontwikkelaar actief is, hebben te kampen met heel wat sociale uitdagingen. In het jargon zijn dat *'wicked problems'*. Omdat ondernemen ook verantwoord kan, vraagt Revive zich af welke problemen het kan helpen aanpakken. Bijkomend zou een nieuw soort financiering kunnen zorgen voor de middelen om de problemen aan te pakken. *Social Impact Bonds* zijn het antwoord.

'Social impact bonds' werken zo:

- overheid en private financier komen overeen wat er moet gedaan worden;
- de private financier betaalt de sociaal werkers of investeringen;
- de publieke en private partners bekijken samen of de problemen opgelost geraken;
- als alle doelen gehaald worden, betaalt de overheid de private financiers hun geld terug, plus een mooi rendement (voor het risico dat ze namen).

Klinkt mooi? Maar waarom starten Revive en de stad Gent zo'n project op zonder eerst de werkers in de buurt te contacteren? En waarom werkt de Stad zo graag samen met deze projectontwikkelaar en is de samenwerking met diezelfde buurtwerkers altijd moeizamer geweest? Mag je geld verdienen aan sociale problemen? En, zijn sociale problemen zo makkelijk samen te vatten in output indicatoren?

DAMPOORT: REVIVE DOET EEN MOOI AANBOD AAN 'DAMPOORT KNAPT OP!'

In de Dampoortwijk is Samenlevingsopbouw Gent initiator van het sociale renovatieproject 'Dampoort Knapt OP!'. Nu het eerste pilootproject is afgerond, heeft Samenlevingsopbouw Gent zich vooral geëngageerd om te zoeken naar mogelijke 'opscaling'. Dat wil zeggen: zorgen dat het niet bij een geslaagd pilootproject blijft. Maar daar is geld voor nodig, veel geld. Voor alle deelnemende noodeigenaars voorzien de projectpartners (OCMW Gent, CLT Gent, SIVI, Domus Mundi en Samenlevingsopbouw Gent) immers een renovatiebudget van 30.000 euro. En dan zijn er ook nog de begeleidingskosten.

Na een eerste gesprek stelt de medewerker van Revive voor om in het kader van een nieuw project rond 'sociale impact bonds' mee te helpen met het beter meten en evalueren van de resultaten en effecten van het renovatieproject. Dat zal helpen om overheden en private financiers te overtuigen om meer middelen te voorzien voor deze vernieuwende renovatieaanpak. Een duidelijk win-win. Het opbouwwerk heeft ondersteuning in de zoektocht naar middelen, Revive leert iets bij over een concreet sociaal project (dat inhoudelijk ook in de lijn ligt van hun bouwactiviteiten). Hierop volgde een kritische telefoon uit de Brugse Poort. Waar we mee bezig zijn? Of we al eens ernstig hebben nagedacht over die *social impact bonds*?



SAMEN OP ZOEK: DO'S, DON'TS EN EEN REFERENTIEKADER

Niet veel later vond het eerste 'strategische middenveldsalon' plaats. Revive en de *social impact bonds* waren het eerste gespreksonderwerp, maar zeker niet het laatste. Na discussie over en uitdieping van deze case stelden de aanwezigen vast dat er wel wat meer vermarkting aan de gang is¹. De voorbeelden uit Antwerpen, waar de Stad op een gegeven moment besliste om het daklozeninloopcentrum De Vaart weg te halen bij het CAW en via een uitbesteding in handen te geven van de beveiligingsmultinational G4S, zijn extremer². Maar ook Gent beweegt er heel wat richting markt.

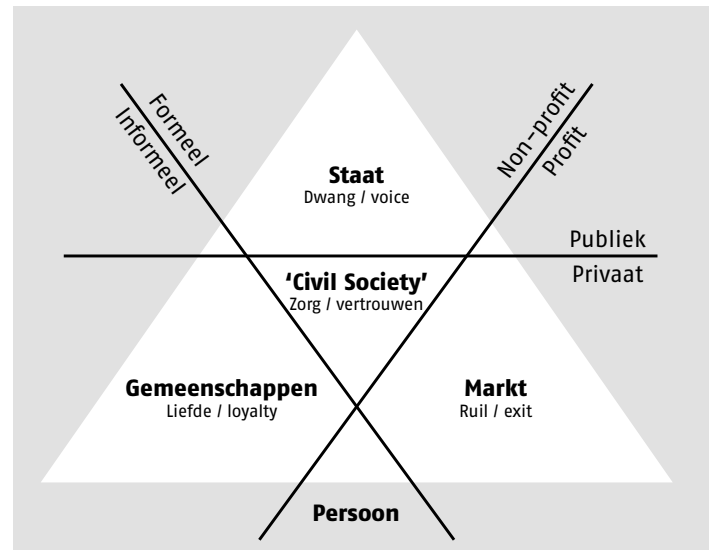
Om dit alles wat te kaderen kwam Ben Suykens Van CSI Flanders (UA - Oases) iets meer vertellen over de vermarkting van het middenveld. Interessant was het inzicht dat het niet enkel gaat over het uitbesteden van sociaal werk aan private spelers, zoals het voorval met De Vaart In Antwerpen of de totale Vlaamse liberalisering van de begeleiding van werkzoekenden. Tegelijkertijd nemen middenveld en sociaal werk (de non-profit) allerlei managementtechnieken en -concepten uit de private sector over. Op deze afbeelding is te zien hoe het middenveld (civil society) een ruimte inneemt tussen 'staat', 'markt' en gemeenschappen'. Die positie is heel erg ►►►



►►► aan het veranderen. Wanneer markspelers, zoals G4S of Revive, aan de mouw trekken van het sociaal werk heet dat vermarkting. Maar bijna altijd zie je tegelijkertijd ook de relaties tussen middenveld en overheden (meer regeltjes) of middenveld en de gemeenschap (meer vrijwilligerswerk) veranderen. Ben Suykens spreekt in dat verband van 'hybridisering'. De manier waarop we werken, maar ook de achterliggende financiering en afspraken, verandert stap voor stap. Ook voor opbouwwerkers. Maar hoe gaan we daarmee om? En welke positie nemen we in? Daarover wordt er te weinig gereflecteerd.

DRIE VOORBEELDEN, TWEE MET EEN LINK NAAR HET OPBOUWWERK

Stad te koop?! werd uiteindelijk een dubbel stadsatelier in de Vooruit op dinsdag 20 maart.



In de namiddag kwamen het bovenstaande referentiekader aan bod en drie cases. Dit namiddagatelier was gericht op praktijkwerkers die zich vragen stellen bij wat ze rondom hen zien. In de eerste twee cases was Samenlevingsopbouw Gent direct betrokken. Als eerste interviewde collega Stephanie Staësse (in het kader van het project 'Activeer') een ervaren jeugdwerker, Frederik Verhaeghe, over zijn werk met jongeren op zoek naar een job. Hij begeleidde de jongeren eerst vanuit het Jobkot van vzw Jong en later in het kader van een tender (uitbestede begeleiding aan de firma). Zijn voorkeur ging duidelijke sterk uit naar die ervaring. De jongeren waren geen nummer of inkomstenpost; er was tijd voor koffie, een gesprek en huisbezoeken. Na uitleg over de zoektocht naar extra inkomsten van vzw Touché (dat gevangenen helpt omgaan met agressie), kwamen ook Trui Maes en Klaas Poppe (Sam vzw) aan het woord over diverse alternatieve woonprojecten waar de sector samenlevingsopbouw aan meewerkt: Collectief Goed in Antwerpen en CLT Gent en Dampoort KnapT OP! in Gent. Wat hier opvalt is dat opbouwwerkers (en partners) sociaal innovatief zijn en veeleer proberen de voordelen van sociaal ondernemerschap (autonomie, eigen keuzes, agendasetting, goede voorbeelden) in het

voordeel van kwetsbare doelgroepen aan te wenden. Een aanpak die herinnert aan de coöperatieve pioniers van de Belgische welvaartsstaat. Is dat dan ook vermarkting? Een goede vermarkting dan? Of een economische strategie die gericht is op herverdeling en waar het middenveld aan het stuur zit en niet de overheid?

Tijdens de druk bijgewoonde publiekavond, gericht op een breder publiek, kwamen tenslotte heel wat extra invalshoeken aan bod. Hans Grymonprez trapte de avond af met de 'driehoek'. Vervolgens kwam de vermarkting van de stedelijke ruimte aan bod in de inleiding van Pascal Debruyne, en in het relaas van Apache-journalist Steven Vandebussche, die de laatste drie jaar diverse vreemde Gentse vastgoedzaken bovenspitte. Wat eerst 'sociale mix' heette, is nu een marktgerichte stadsontwikkeling met hardere gentrificatie tot gevolg. Kunstenaar Elly Van Eeghem zette ons hier op een heel eigen manier over aan het denken. Ze draaide de aanwezigen een uitgetypte versie af van een gesprek met een vastgoedontwikkelaar; een festijn van jargon- en reclametaal en bij momenten erg onthullend. Rudi Roose en Jan Naert gaven elk op hun manier een kijk op wat volgens hen goed sociaal werk is en kan zijn. Wat betekent politisering? En is dat een theorie of een reële praktijk in sociaal werk? Simon Allemeersch bekeek het van de andere kant, met een beklijvend verhaal over een jonge man die het letterlijk ziet spoken in zijn sociale flat en over zijn aanklampende begeleiders.

HOE VERDER?

De middenveldsalons en Stad te Koop?! hebben een ruimte gemaakt voor al wie in Gent kritisch staat tegenover de commercialisering van het stedelijke sociaal werk en het onderwerpen van de schaarse ruimte die er is aan de grillen van marktspelers. Ruimte voor uitwisseling en nuance ook. De plannen van Revive in de Brugse Poort blijven gecontesteerd, de samenwerking in de Dampoortwijk lijkt de meesten logisch. Nog vele vragen blijven: hoe verhouden politieke partijen zich ten aanzien van dit discours? Of ... hoe verandert dit de taak en functie van stedelijke diensten en administratie? Kernvraag blijft of deze methodes erin kunnen slagen effectieve bijdrages te leveren tot betere herverdeling en welke kwalitatieve randvoorwaarden hierbij kunnen afgedwongen worden. Een andere vraag voor Samenlevingsopbouw Gent is of het opbouwwerk een kritische rol moet spelen in de discussies die Stad te Koop?! (her)lanceerde en op welke manier? Dat is bij uitbreiding de vraag die alle 100 deelnemers aan de dubbele activiteit (individueel en op organisatieniveau) zich kunnen stellen. ■

1 Een definitie van vermarkting: "het fenomeen of de tendens van de toename van meer of andere (commerciële) actoren in het zorgaanbod, of het inbrengen van meer principes van marktwerking".

Zie ook dit artikel van Hans Grymonprez, Pascal Debruyne: sociaal.net/analyse-xl/sociaal-werk-zal-politiek-zijn/

2 sociaal.net/interview/succesvol-inloopcentrum-strijdt-voor-behoud/

