

BUURZAME STROOM NEEMT DE WIJK BIJ DE HAND

In Gent profiteren niet alleen rijken van goedkope zonnestroom

Buurzame Stroom voorziet een Gentse wijk op een grootschalige en sociale manier van zonne-energie. Al zijn er drempels om er kwetsbare gezinnen bij te betrekken. 'Zonder hulp was ik er nooit aan begonnen.'

INE RENSON
FOTO'S FRED DEBROCK

'We hadden net verbouwd, er was geen budget', zegt Petra De Sutter. 'Zonnepanelen waren niet echt een prioriteit.' Petra De Sutter en haar man Piet Verbeest wonen in een gerenoveerd huis in Sint-Amandsberg, in de wijk achter het Gentse Dampoortstation. Een dichtbevolkte buurt met gezinnen uit de middenklasse, zoals zij, maar ook veel mensen in kleine (huur)woningen. De Dampoortwijk sprong er niet meteen uit in de Gentse 'zonnepanelenkaart'. Die leest als een omgekeerde sociale kaart: veel installaties in de rijkere buitenwijken, weinig in de buurten met kwetsbare bewoners.

Het raakt de essentie van het gloeiende klimaatdebat. Hoe betrek je alle burgers bij de transitie? De vraag werd concreet in een door de stad ingericht buurtoverleg enkele jaren terug. Bewoners die geen eigen of geschikt dak hadden, vroegen zich af of ze niet konden investeren in panelen op het dak van een naburige supermarkt of school.

De buurt wilde zich engageren om zonnepanelen op zo veel mogelijk daken te krijgen. De stad bracht de partners bijeen die daarvoor nodig waren, van energiecoöperaties tot sociale werkers (zie kader). Buurzame Stroom werd een intrigerende case om uit

te zoeken hoever je springt als je een wijk intensief bij de hand neemt. 'Het doel', zegt Jeroen Baets, die vanuit de energiecoöperatie Energent het project mee coördineerde, 'was het aandeel zonnepanelen in de wijk te verdubbelen in twee jaar tijd. Dat is gelukt.'

Wantrouwen

Petra De Sutter en Piet Verbeest gingen overstag, omdat mensen van Buurzame Stroom hen bleven aanklappen. 'Ze overtuigden ons met het argument dat we de installatie ook konden huren. De huurprijs was lager dan de winst op onze energierekening. We zouden elke maand ongeveer 30 euro uitsparen. Zij regelden alles, wij moesten gewoon "ja" zeggen. We kregen goedkope groene stroom, zonder zorgen. Het was te gek om er niet op in te gaan.'

Mensen als zij hebben een klein duwtje nodig. 'Ze behoren tot de grote groep Vlamingen die de rendabele investering in zonnepanelen laten schieten omdat ze er even het budget niet voor hebben, of geen zin om het uit te vissen', zegt Jeroen Baets. 'Neem hen bij de hand en regel een vlotte financiering, eventueel via een lening, en je krijgt hen mee. Dat zijn de *quick wins*.'

Moeilijker wordt het bij gezinnen die moeten tellen om de rekeningen te doen kloppen. 'Zonne-

panelen? Niets voor mij, dacht ik.' Els Gussé is een alleenstaande moeder die leeft van een beperkt budget. Eerder stapte ze al in het project Dampoort Knapt Op, waarmee ze via voorfinanciering onder meer haar dak kon laten isoleren. Zo kwam ze in het vizier van Buurzame Stroom. 'Het prikkelde me omdat het een ecologisch project was voor iedereen, niet alleen voor wie geld heeft.' Ze werd enthousiast en probeerde burens te overtuigen. Ze organiseerde een infosessie in haar woonkamer. 'Er is veel wantrouwen', zegt ze. 'Mensen geloven niet dat zoiets financieel haalbaar is. Ze vrezen dat ze op het einde van de rit toch meer moeten betalen.'

Els Gussé financierde de aankoop, een kleine 3.000 euro, met een renteloze Vlaamse energieleening. Ook in dat geval is het voordeel van de goedkope stroom groter dan de afbetaling. 'Ik beschouw het als een spaarboek dat op mijn dak ligt', zegt ze. 'De baten wegen op tegen de kosten. Maar zonder hulp was ik er nooit aan begonnen.'

Buitengesloten

Het dak van Els Gussé was net geïsoleerd. Veel daken in deze buurt zijn dat niet. Dan hebben zonnepanelen weinig zin. 'Als je het wilt koppelen aan een renovatie, moet je je door een kluwen aan offertes en premies worstelen,'

zegt Baets. 'Mensen raken daar niet door. Ook wij kregen het niet gecommuniceerd. Dat was dus geen groot succes.'

'We trekken hier lessen uit', zegt Sofie Verhoeven, die voor de stad bij het project betrokken was. 'In de Kunstenaarstraat zijn we op de mensen afgestapt met de boodschap: "Je krijgt gratis isolatie, als je zonnepanelen legt." Dat werkte, omdat we premies combineerden om die isolatie te betalen. Twee kwetsbare gezinnen trokken we er zo in. Acht andere financierden de isolatie uiteindelijk zelf.'

Toch blijven er mensen uit de boot vallen. Zo wilde Galya Assenova graag meedoen. 'Ik twijfelde niet', zegt ze. 'Het is goed voor het milieu, en voor de portemonnee. Maar de bank wilde mij de 3.000 euro niet lenen, hoewel ik al jaren klant ben en nooit een afbetaling miste. Ook voor een Vlaamse energieleening vonden ze het risico te groot. De dame van Buurzame Stroom is voor mij van hot naar her gelopen, maar het mocht niet baten.'

'Het is pijnlijk dat iemand als Galya buitengesloten wordt', vindt Baets. 'Terwijl zij het zo hard nodig heeft. Haar maandelijkse kosten zouden dalen, ze zou die lening dus zo goed als zeker kunnen afbetalen. Maar banken zijn niet geïnteresseerd. De overheid zou best wat soepeler mogen zijn met haar energieleeningen. Of de installatie voorfinancieren via een rollend fonds.'

John Vandaele, journalist en voorzitter van Energent, knikt. 'Als we werkelijk af willen van gas en stookolie, moeten mensen als Galya geholpen worden. Vanzelf zal het niet gaan. Het perverse is dat zonnepanelen omgekeerd herverdelen, van arm naar rijk. Dat hebben we proberen te doorbreken. Maar het is een intens proces. En het is niet bij iedereen gelukt.'

Wanneer ook een taalbarrière speelt, wordt het nog moeilijker, zegt Baets. 'Er zijn veel misverstanden. Bij mensen met een migratieachtergrond is het wantrouwen nog groter. We hebben maar twee gezinnen kunnen overtui-



Els Gussé, alleenstaande moeder die

'Veel Vlamingen laten de rendabele investering in zonnepanelen schieten, omdat ze er even het budget niet voor hebben of geen zin hebben om het uit te vissen'

JEROEN BAETS
Energent



leeft van een beperkt budget: 'Mijn spaarboekje ligt op mijn dak.'



Petra De Sutter en Piet Verbeest: 'We kregen goedkope groene stroom, zonder zorgen.' ©



Galya Assenova wou meedoen maar kreeg geen lening.

Wat is Buurzame Stroom?

Buurzame Stroom is een project dat ontstond op initiatief van bewoners van de Gentse Dampoortwijk en van de grond kwam met de steun van het stadsbestuur. Het project bracht een reeks partners bijeen: de energiecoöperatie Energent, de stad, Samenlevingsopbouw Gent, de Energiecentrale, Fluvius, energieleverancier Ecopower, de Gentse universiteit en de burgercoöperatie Partago.

Via groepsaankoop werden 2.535 zonnepanelen gelegd op 102 gezinswoningen, 2 appartementsgebouwen, 8 huurwoningen, 2 scholen en 8 gebouwen van bedrijven en organisaties.

Gemiddeld kostte een installatie 3.000 euro. Bij de deelnemers waren 8 huurders en 11 kwetsbare gezinnen, waarvan 2 met een taalbarrière. (ire)

gen, en hadden daarvoor telkens ongeveer 20 uur nodig. Dat is niet realistisch. Je krijgt mensen uit de allochtone gemeenschap makkelijker mee als er vertrouwenspersonen uit hun omgeving het voortouw nemen.'

Financiële muur

Voor wie een klein inkomen heeft, zijn er obstakels. Voor huurders is zonnestroom al helemaal een illusie. De verhuurder investeert, terwijl de huurder het voordeel krijgt. Verhuurders zijn daar niet toe bereid. 'Je kunt dat euvell oplossen', zegt Baets. 'Verhoog de

huurprijs een beetje, zodat de huisbaas de investering terugverdient, maar niet te veel, zodat de huurder de winst van de goedkopere stroom niet helemaal ziet wegvloeiën. Een rationele verhuurder zou niet mogen twijfelen. Toch konden we er maar acht overtuigen.'

'Ik geef toe dat het voor de hand ligt', zegt Liselot Ledene. Zij verhuurt haar vroegere woning in de wijk. 'Ik werk in de groene sector, dus mij hoeft je niet te overtuigen. Toch deed ik het niet, wegens de rompslomp. Ik had een huurcontract afgesloten, en was bang

daar achteraf nog iets bovenop te leggen. Hoe bepaal je trouwens wat een faire verhoging van de huurprijs is? Het zou makkelijker zijn als daarvoor een vaste formule bestond.'

Een andere optie is het idee waarmee Buurzame Stroom begon: kunnen mensen die geen eigen dak hebben niet investeren in een groot dak in de buurt? Dat concept van zonedelen klinkt logisch. Er zijn daken van scholen en supermarkten die schreeuwen om gebruikt te worden. Maar in Vlaanderen botst het op een financiële muur, zegt Jeroen

Baets. 'De stroom moet via het net, en de netbeheerder weigert daarvoor de tarieven te verlagen. Dan is het sop de kool niet waard. Fluvius is bang dat de kosten voor de andere gebruikers hoger worden als te veel mensen lagere tarieven krijgen.'

'We begrijpen dat argument, en toch wringt het', zegt John Vandaele. 'We laten kansen liggen om lokaal groene stroom op te wekken waar veel mensen van kunnen genieten. In Nederland hebben ze daar wel formules voor.'

Via een omweg kunnen de buurtbewoners een graantje mee-

pikken. Energent financierde de installatie van zonnepanelen op het dak van de Aldi en enkele scholen en bedrijven, en verkoopt de stroom aan die spelers. Buren die aandelen kopen van de coöperatie, profiteren mee via een dividend.

Dat is al iets, zeggen de initiatiefnemers. 'Maar we kunnen veel grotere sprongen maken met zonnestroom als de overheid de obstakels wegwerkt.' Al blijft het mensenwerk, geven ze toe. Zonder intensieve buurtprojecten als dit blijft een sociale transitie een hol begrip.