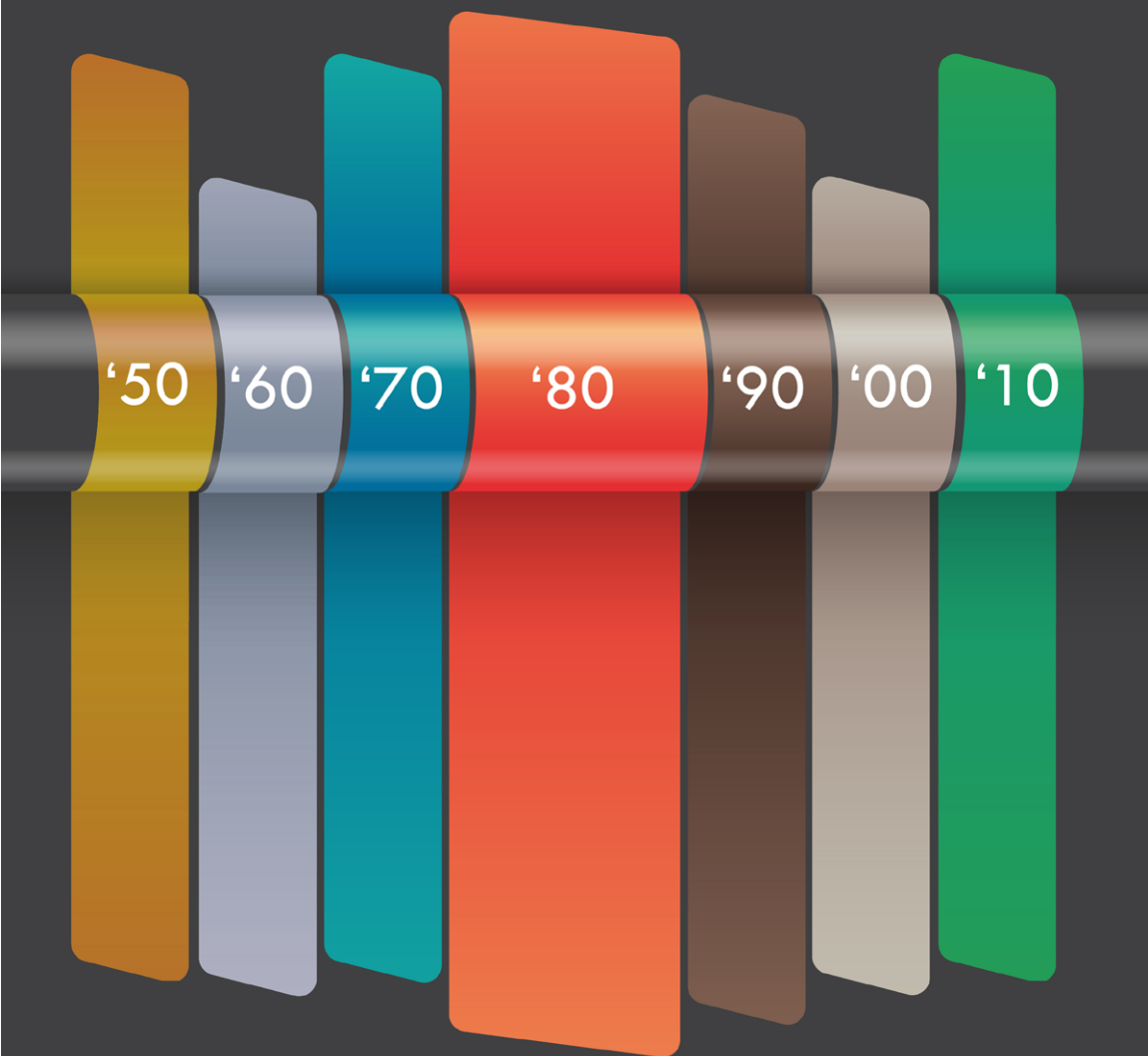




innoveren rond sociale uitdagingen  
dat is van alle tijden

|    |                                                                                                              |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4  | <b>Voorwoord</b>                                                                                             |
| 5  | <b>Benjamin Clarysse</b><br>Via ecobouwers zetten we de bouwheer centraal                                    |
| 10 | <b>Arne Van Renterghem</b><br>Niet bang zijn voor commerciële financiering, wel je ideologische lijn bewaken |
| 15 | <b>Bruno Art en Veerle Piessens</b><br>In de eerstelijnszorg is onze aanpak uniek                            |
| 20 | <b>Han Soete</b><br>Is het nieuws onbetrouwbaar, dan maken we het zelf                                       |
| 25 | <b>Hanne Deneire</b><br>We brengen twee totaal verschillende werelden samen                                  |
| 30 | <b>Hüseyin Aydinli</b><br>We voelen ons ook verantwoordelijk voor wat er buiten de vereniging gebeurt        |
| 35 | <b>Lieven David en Jan Vanoppen</b><br>Een Samentuin moet van onderuit groeien                               |
| 40 | <b>Karin Hanus</b><br>Onze werking is heel zichtbaar en lokaal verankerd                                     |
| 45 | <b>Kristien Vermeersch en Hugo Wanner</b><br>Banken waren verbluft over de precisie van onze research        |
| 50 | <b>Sep Kindt</b><br>We hebben geleerd dat vrijwilligerswerk centraal moet blijven staan                      |
| 55 | <b>Succesfactoren in sociale innovatie. Een analyse</b>                                                      |
| 63 | <b>Nawoord</b>                                                                                               |

# INNOVEREN ROND SOCIALE UITDAGINGEN DAT IS VAN ALLE TIJDEN

‘de Verenigde Verenigingen’ is het samenwerkingsverband en de spreekbuis van het middenveld in Vlaanderen en bestaat ondermeer uit: 11.11.11, de Vlaamse vakbonden, ACW, Bond Beter Leefmilieu, het Minderhedenforum, Forum voor Amateurkunsten, de Federatie sociaal-cultureel werk, Gezinsbond, de Christelijke en Socialistische Mutualiteiten, Vlaamse Jeugdraad, Netwerk Tegen Armoede, Vlaamse Sportfederatie en honderden andere organisaties.

**[www.deverenigdeverenigingen.be](http://www.deverenigdeverenigingen.be)**

**[info@deverenigdeverenigingen.be](mailto:info@deverenigdeverenigingen.be)**



Redactie: Anton Schuurmans

Copywriting: Wieland De Hoon

Lay-out: Christine Laureys

Met dank aan: Benjamin Clarysse, Arne Van Renterghem, Bruno Art, Veerle Piessens, Han Soete, Hanne Deneire, Hüseyin Aydinli, Lieven David, Jan Vannoppen, Karin Hanus, Hugo Wanner, Kristien Vermeersch, Sep Kindt.

Deze publicatie werd gerealiseerd met de steun van de Koning Boudewijnstichting en de Nationale Loterij.

Overname van artikels wordt aangemoedigd mits bronvermelding.

## VOORWOORD

**Sociale innovatie. Het begrip duikt recent veel op tijdens studiedagen en conferenties, in beleidsstukken en subsidieoproepen. Het begrip mag dan wel nieuw zijn, de gedachte erachter is dat veel minder. 'de Verenigde Verenigingen' ging terug in de tijd en vond tien historische voorbeelden van sociale innovaties.**

Maar wat is dat precies, sociale innovatie? Vraag het aan tien verschillende waarnemers en je krijgt tien verschillende observaties. Ook in deze publicatie wagen we ons niet aan een sluitende definiëring. We geven wel enkele 'sprekende voorbeelden' die duidelijk maken wat sociale innovatie volgens ons 'buikgevoel' is. En dat buikgevoel zegt dat sociale innovaties vernieuwende oplossingen zijn voor de vele maatschappelijke uitdagingen die zich stellen. Het gaat om

oplossingen die innovatief zijn, die de uitdagingen met de wortel pogen aan te pakken, waarbij de kracht van mensen centraal staat en die de tand der projecttijd kunnen doorstaan. Let wel: de voorbeelden die we kozen waren destijds sociale innovaties. Enig verbeeldingsvermogen terug in de tijd is niet onbelangrijk.

Voor tien sociale innovaties interviewden we de betrokkenen van het eerste uur. We peilden naar het ontstaan en de ontwikkeling van de innovatie en zochten naar factoren die hebben bijgedragen tot succes. Een neerslag van die boeiende gesprekken presenteren we nu in deze publicatie. Als toemaatje is een analyse opgenomen van gemeenschappelijke karakteristieken en potentiële factoren tot succes. We hopen dat het u kan inspireren in uw zoektocht naar vernieuwingen voor de aanpak van maatschappelijke uitdagingen.

# Benjamin Clarysse

Coördinator Ecobouwers

Bond Beter Leefmilieu



# Via Ecobouwers zetten we de bouwheer centraal

**Is dit een project, of overstijgt het dat ruimschoots? Ecobouwers promoot via de Bond Beter Leefmilieu al 15 jaar duurzaam bouwen in Vlaanderen en heeft een indrukwekkend bereik. Ecobouwers zet energiezuinig bouwen en renoveren in de kijker, maar ook hernieuwbare bouwmaterialen, het gebruik van regenwater of groendaken: “onze werking inspireert massa’s bouwers.”**

### **Wat maakt de Ecobouwer-campagne uniek?**

**Benjamin Clarysse:** “Onze aandacht voor ruimtelijke ordening: we promoten wonen in stad of dorpskern, tégen de ontspoorde verkavelingswoede in Vlaanderen. Die leidt tot milieudruk, files, duurdere nutsvoorzieningen, terwijl je in een stadskern alles bij de hand hebt. Bovendien verschillen we door onze focus op de bouwers zelf van campagnes waarin de architect of de aannemer in de kijker lopen. Er is duidelijk nood aan een objectief, niet-commercieel verhaal. Via onze opendeurencampagne kijk je gewoon binnen bij mensen thuis en via onze site vind je op het forum particuliere bouwervaringen.”

### **Wie deelt er wat op zo'n forum?**

“Onze vrijwilligers zijn onze meest waardevolle bron. Wij faciliteren via het forum hun gegevens- en ervaringswisseling. Een sterke kern van forumgebruikers beantwoordt vragen van bouwers en verbouwers die daarop hun eigen inzichten baseren. Bouwheren delen er met wie ze samenwerkten en welke producten ze goed vinden. Zo krijg je een uitgebreid bestand van onafhankelijk aanbevolen professionals. Dit is geen ledenlijst van een koepelvereniging of mensen die betalen om op een bepaalde lijst te staan, wel een informatiebron over goede bouwprestaties: een duurzaam huis of passiehuus dat je vervolgens ook echt kunt gaan bekijken.”

### **Wat was de aanleiding om met Ecobouwers te starten?**

“Aanvankelijk stelde maar een handvol eigenaars hun woning open en dat waren dan vaak ook uitzonderlijke woningen die erg ver gingen in groene en energiebesparende in-

grepen. Maar die tijd is voorbij: vorig jaar stelden 156 huizen hun deuren open voor 3500 bezoekers. Van energiebesparing is de nadruk ook heel erg op CO<sup>2</sup>-uitstoot komen te liggen. Het klimaatthema stond vijftien jaar geleden nog niet zo dwingend op de agenda.”

### **Jullie werken voortdurend aan nieuwe invalshoeken.**

“Eind jaren '90 begonnen we met de opendeurdagen, in 2001 hebben we dan het energieforum opgestart en in 2004 stelden we een energiecharter op dat de bouwsector moest aanmoedigen om energiezuinig te bouwen. Allemaal met de bedoeling om op termijn het aantal energievriendelijke woningen gevoelig omhoog te krijgen. Met steun van de Vlaamse overheid kwam dan in 2009 Ecobouwers.be online. In 2012 werd dat een campagnesite met instapklare campagnes voor iedereen die energie wil besparen.”

### **Waar staan jullie nu in vergelijking met 15 jaar geleden?**

“Ons energiecharter was vrij vernieuwend: een aantal bedrijven engageerde zich om energiezuinig te gaan bouwen. Ondertussen is het achterhaald, want veel bedrijven bouwen nu sowieso duurzamer. Sommige campagnes of acties moet je durven stopzetten. Niet alle nieuwigheden die we lanceren werken trouwens even goed, zoals ons idee om een bouw-wiki te creëren: het forum bundelen in een Wikipedia-pagina die aangevuld kon worden door gebruikers. Maar dat bleek niet te werken: je heb er een grote hoeveelheid basisinfo en vrijwilligers voor nodig en wie op

**“Er is duidelijk nood aan een objectief, niet-commercieel verhaal”**

## **“Sommige campagnes of acties moet je durven stopzetten”**

het forum actief is, schrijft daarom nog niet per se graag mee aan een wiki.”

***Vind je dat experimenten kunnen of nodig zijn bij dergelijke projecten? En hoe lang mogen die dan duren?***

“Hangt af van het idee en de doelgroep. Het is geen exacte wetenschap. Aanvankelijk zat het forum technisch niet goed in elkaar. Als projectverantwoordelijke beslis ik over initiatieven, maar de grote lijnen houden we wel aan een interactieve website en opendeurevenement. Een geleidelijk gegroeid succes is het jaarlijkse EcoBouwers VIP-event op locatie in een duurzaam kantoorgebouw, een vooruitblik op de projectwerking samen met iedereen die zijn huis openstelde of actief is op het forum. Zo’n evenement voor je vrijwilligers versterkt het groepsgevoel.”

***Hoe promoot je in de beginfase een concept als Ecobouwers? Hoe trokken jullie een publiek aan en wanneer begon dat ruimer te worden?***

“Media-aandacht is belangrijk. Toen ik begon, maakten we een magazine dat verspreid werd met het tijdschrift Beter Bouwen en Verbouwen op 13.000 exemplaren. Intussen geven we dat ook mee met De Standaard en verspreiden we magazines via de Bisbeurs. De oplage is nu 145.000. In 2012 haalden we het VRT-journaal én het VTM-nieuws. Tegen 2020 moet iedereen energieneutraal bouwen. Onze basis zal dan een voorsprong betekenen. We proberen met een thema bezig zijn voor het een hype wordt. Nu zetten we bijvoorbeeld in op gemeenschappelijk wonen en complete wijkrenovaties, zoals in Nederland al gebeurt. Samenwerken op communicatievlak is in de beginfase het be-

langrijkst. Verenigingen die ook bezig zijn rond duurzaam bouwen, krijgen gratis reclame via ons campagnemagazine en onze website.”

***Komen er ook vrijwilligers bij dankzij de partnerorganisaties?***

“Media en partnerorganisaties zijn belangrijk om nieuwe mensen te vinden die hun huis willen openstellen. Via onze partners hebben we twee communicatiemomenten: vanaf april zoeken we nieuwe vrijwilligers om hun woning open te stellen, in oktober nodigen we iedereen uit om te komen kijken.”

***Slagen jullie erin om mensen ook echt te overtuigen van duurzaam bouwen?***

“Wie een huis bezoekt, heeft minstens belangstelling. Via het magazine bereiken we wel nieuwe mensen. Ons forum heeft een bereik van 1,2 miljoen individuele bezoekers. Moeilijk te meten of die dan ook effectief aan de slag gaan en of ze door ons overtuigd werden.”

***Hoe probeer je die impact dan te meten?***

“We sturen bezoekers van Ecobouwers Opendeur een evaluatieformulier. Je zou een algemene enquête kunnen houden, maar dat is duur. Een algemene evaluatie van alle bezoekers van de voorbije jaren en van de website is dit jaar gepland. Met evalueren zijn we intensief bezig: we willen bijvoorbeeld weten of onze vrijwilligers tevreden zijn met de campagne en of ze ook de volgende jaren willen meedoen. Maar meten hoeveel mensen dankzij Ecobouwers duurzaam bouwen? We weten wel dat we 80 tot 85 procent hoger opgeleiden bereiken. Financiële drempels

## “Met evalueren zijn we intensief bezig”

spelen een rol. Moet je dan ook proberen die doelgroep uit te breiden of er juist meer op focussen? En via welke kanalen? Voor een stuk blijf je afgaan op je buikgevoel.”

### ***Financiële middelen en tijd, zijn die belangrijk?***

“Zeer zeker. De subsidiëring door het LNE (Leefmilieu, Natuur en Energie) Projectenfonds was een doorbraak. Er ging 40.000 euro naar de website: zoveel privémiddelen verzamelen voor een website is onhaalbaar. De projectsubsidie gaf ons vleugels, want de website trok ook betere sponsors.

Momenteel draaien we onder de naam Ecobouwers enkel nog op private middelen: we krijgen return uit een heel sponsorpakket via magazine, website en het VIP-event. We ontwikkelen nu ook nieuwe projecten samen met privépartners die we vooraf aanspreken. Binnen de milieubeweging is dat vernieuwend, want je moet de grens bewaken tussen objectiviteit en de commerciële belangen van je partner.”

### ***Bij sociale innovaties moet je dus de strategische keuze maken tussen vermarkten of vermaatschappelijken?***

“Sommige thema's of projecten kun je niet zo maar vermarkten. Zo vroegen we bijvoorbeeld projectsubsidies aan voor een project rond cohousing, waarbij gemeenten een pand of een stuk grond verkopen aan de woongroep die het beste en meest ecologische project voorstelt. Zoiets gebeurt niet onder marktvoorwaarden. Een kritische financiële drempel doemt vaak op wanneer je grote veranderingen wil doorvoeren. Ondersteuning voor innovatie kan daarom een goede zaak zijn. Het stimuleert nieuwe initiatieven en geeft ideeën de kans om op te starten voor-

dat ze zich op de markt moeten bewijzen.”

### ***Welke toekomst zie je verder voor Ecobouwers? Zullen jullie de maatschappelijke visie op duurzaam bouwen veranderen?***

“We staan in het middelpunt van alle organisaties die bezig zijn rond duurzaam bouwen. Dan komen de kansen vanzelf op je af. Door journalisten, organisaties en overheden worden we gevraagd om ons in contact te brengen met eigenaars van duurzame woningen en ons vrijwilligersnetwerk en bereik maken ons tot een veelgevraagde partner voor nieuwe projecten en initiatieven. Onze opendeuractie wordt nu georganiseerd in tien landen, gefinancierd door de Europese Commissie en met de BBL als coördinator. Een mooie erkenning van de inzet van al onze vrijwilligers. We zien de toekomst voor Ecobouwers dus rooskleurig in.”

Meer info: <http://www.ecobouwers.be/>

# Arne Van Renterghem

Oud-bestuurslid Natuurpunt Gent vzw

Bestuurder Energie voor meer Natuur cvba



Niet bang zijn voor commerciële financiering,  
wel je ideologische lijn bewaken

**Energie voor meer Natuur cvba is een coöperatieve vennootschap van drie lokale afdelingen van Natuurpunt en een industriële partner. Het doel: projecten opzetten die sporen met de doelstellingen van Natuurpunt vzw: “Zonnepanelen promoten, installeren en uitbaten past daar perfect in.”**



## **“In een cvba kun je veel mensen laten participeren”**

**Arne Van Renterghem:** “Natuurpunt vzw, de nationale overkoepelende structuur, zet al jaren duurzame projecten op via een industriële partner, Linea Trovata. Daarbij worden de leden gestimuleerd om zonnepanelen te plaatsen. De met onze partner afgesproken korting gaat naar Natuurpunt. Enkele afdelingen van Natuurpunt, waaronder onze Gentse afdeling, vond het wel een uitdaging. Energie voor meer Natuur is er het resultaat van.”

### **Jullie kozen voor een cvba als rechtsvorm voor Energie voor Meer Natuur?**

“Een cvba houdt in dat je met partners kapitaal inbrengt voor projecten. Het is een structuur waarin je veel mensen kunt laten participeren. We zijn met drie afdelingen ingestapt, maar het was even afwachten of onze leden er brood in zagen. Er gaat een dividend terug naar de leden en met de rest van de winst worden projecten van Natuurpunt gefinancierd.”

### **Een combinatie van maatschappelijke meerwaarde en economische winst? Dat zie je niet vaak in het middenveld.**

“Er kwam heel wat overredingskracht bij kijken. Dat maakte het ook boeiend. Uit de tijd waarin Natuurpunt ontstond uit de Wielewaal en Natuurreservaten is er heel wat activisme overgebleven. Er is koudwatervrees voor industrie en winst maken. Maar als middenveld moet je – mét de nodige kritische zin – ook verantwoordelijkheid opnemen. Deze stap neemt wat van die koudwatervrees weg.”

### **Welke argumenten gaven de doorslag voor de afdelingen om mee aan boord te gaan?**

“Onze nationale beleidsmedewerker Steven stond persoonlijk achter dit project. Hij is erg gedreven en bovendien juridisch onderlegd, echt een pionier die dit project sterk getrokken heeft. Voor onze Gentse afdeling wilde ik er zelf graag mijn schouders onder zetten: ik kom uit een economische sector en ik heb de financiën van Natuurpunt Gent vzw beheerd. Een cvba beheren is dus wel mijn ding. Binnen een vzw heb je die expertise nodig als je een dergelijk project wilt opstarten. Last but not least was bij Natuurpunt Antwerpen-Noord de bestuurder ook directeur van Natuurpunt nationaal, waardoor die ook beschikte over de managementexpertise, de ervaring en het netwerk. We hadden dus de mensen aan boord die ervoor zouden zorgen dat de boel ideologisch niet zou scheefgroeien.”

### **Natuurpunt Vlaanderen telt 90.000 leden. Gingen jullie na of er ook bij die potentiële ‘kleine aandeelhouders’ animo was om in te stappen?**

“Nee, maar Natuurpunt gaf vroeger al twee of drie keer een obligatielening uit, onder andere om het Natuurpunt Huis in Mechelen te financieren. De leden tekenden daar vlotjes op in. Geld ophalen voor natuurbeschermingsprojecten is nooit ons grootste probleem geweest. En het grote verschil hier is dat er return was.”

### **Bestudeerden jullie vooraf de haalbaarheid van het project?**

“De Natuurpunt-beleidsmedewerker was er al een jaar mee bezig voor hij ons het project voorstelde. Er was een businessplan. Het uitgangspunt was dat de partner, Linea Trovata en Suninvest, zelf spv's – specific purpose

vehicles – zou opzetten, kleine vennootschappen die speciaal voor PV-projecten opgericht worden. Dat businessmodel was bekend, dus konden we vrij goed de slaagkansen inschatten.”

### **En voor die expertise deden jullie een beroep op de industriële partner?**

“We hebben hun financieel model overgenomen, maar alle follow-up trokken we naar ons toe. Ook tijdens de onderhandelingen met de banken was er altijd een Natuurpunt-afgevaardigde bij.”

### **Stelden jullie ook bepaalde doelstellingen voorop?**

“Het kapitaal dat we konden genereren, zou grotendeels de doelstellingen bepalen. Als coöperatieve vennootschap moet je trouwens een prospectus kunnen voorleggen – toen nog aan de Commissie voor het Bank-, Financie- en Assurantiewezen. In het financieel plan gingen we uit van 3,5 miljoen euro op te halen kapitaal. Wat vooral telde, was dat er genoeg projectmogelijkheden waren in Vlaanderen. Er zijn nog véél daken zonder zonnepanelen, dus wat dat betreft was er geen probleem. Het grootste risico was het goede beheer van het geld van onze leden. Natuurpunt mocht geen gezichtsverlies lijden. Op financieel vlak speelde de intrekking van de subsidies voor zonnepanelen ons flink parten. Zoiets kan elk initiatief overkomen, maar het wordt extra pijnlijk als er geld mee gemoeid is.”

### **Jullie privépartner raakte ook in de problemen?**

“Linea Trovata was volop in expansie toen de subsidieregels wijzigden. De banken draaiden

de geldkraan dicht, er ontstonden liquiditeitsproblemen en er kwam zelfs een gerechtelijk akkoord. Natuurlijk extra vervelend omdat zij ook onze PV-panelen bouwen. Gelukkig waren we contractueel voldoende beschermd. Maar omdat zij partner zijn binnen de cvba, kwam ook onze financiering in het gedrang omdat de banken die plots risicovol vonden. Vervelend, want je kunt niet om een bankfinanciering heen voor investeringsprojecten. Het hefboomeffect van een financiering is echt wel belangrijk. Nu we dat nog niet hebben, ligt het rendement op 6 à 7 procent, waar we oorspronkelijk op 12 procent mikten. Er is niets verloren, maar de ambities zijn wel bijgesteld – hoewel we met het huidige financieel plan nog twintig jaar lang dividend kunnen blijven uitkeren aan onze aandeelhouders.”

### **Vallen er ondanks het subsidieprobleem nog nieuwe projecten te realiseren?**

“Wat nieuwe PV-panelen betreft niet, maar er zijn alternatieven zoals windmolens. Daar zou een nieuwe kapitaalronde voor opgezet kunnen worden. Het zou jammer zijn om alle opgebouwde expertise niet verder in te zetten.”

### **Werden er achteraf bekeken fouten gemaakt? Moesten sommige dingen misschien heel anders aangepakt worden?**

“We hadden nog een stuk zakelijker tewerk moeten gaan. Als groep gelijkgezinden met een gemeenschappelijk doel bleef het allemaal vrij informeel, maar eigenlijk moet alles ook intern strikt contractueel vast liggen. Zeker met een externe commerciële partner aan boord.”

**“We hadden de mensen die ervoor zouden zorgen dat de boel ideologisch niet zou scheefgroeien”**

### **Zijn ook vrijwilligers inzetbaar voor dit project?**

“Zeker, bijvoorbeeld voor spreekbeurten en sensibilisering rond alternatieve energie. Door alle focus op het economische verzeilde dat een beetje op de achtergrond. Eventueel zou je ook voor de communicatie en vorming vrijwilligers kunnen inschakelen.”

### **Is er ook belangstelling vanuit andere sectoren voor jullie modellen?**

“Zelfs officiële instanties vroegen of ze niet mochten participeren. Ook verschillende vzw's hebben dat gevraagd.”

### **Drie afdelingen van Natuurpunt en een private partner is een beperkt samenwerkingsverband – een bewuste keuze?**

“Ja, om het beheersbaar te houden. Doen we meer ervaring op, dan kunnen we dat model uitbreiden. Het blijft een commercieel verhaal en dan wil je niet het risico lopen dat je aandeelhouders hun geld kwijtraken.”

### **kan dit financieringsmodel verenigingen subsidieonafhankelijk maken?**

“Structureel subsidiëren vind ik persoonlijk meestal geen goed idee. Garandeer je de basiswerking van alle verenigingen voor de volgende twintig jaar, dan smoort dat vernieuwing en maakt het je werking te afhankelijk. Bovendien willen subsidies wel eens wisselen, waardoor je bijvoorbeeld als Natuurpunt geen coherent aankoopbeleid van nieuwe terreinen kunt voeren. Maar ik weet ook wel dat je je werking niet graag in het gedrang ziet komen door een gebrek aan middelen. Rechtstreekse ledensteun en nieuwe financieringsmodellen zijn dus nuttig.”

### **Hoe kom je als cvba die eerste periode zonder return door?**

“Dat een beleidsmedewerker de tijd en de mogelijkheden kreeg om dit project uit te werken, was geen luxe. Stel dat we vanuit de vzw's zelf een professionele medewerker hadden moeten inzetten die niet noodzakelijk de juiste expertise had, dan hadden we ook veel kleinschaliger moeten werken.”

### **Wat zijn nu jullie groeivoorzichten in Vlaanderen?**

“Even op kruissnelheid blijven. Er staat niets nieuws op stapel, tot onze commerciële partner uit de problemen is. We hebben we nergens schulden en we blijven defensief. Voor we weer actief worden en in nieuwe projecten stappen, willen we groen licht van de aandeelhouders.”

### **Wat vind je de cruciale kantelmomenten tijdens het projectverloop?**

“Het opzetten van de cvba – en zeker dat we de mensen vonden die het project wilden trekken. Zo'n project beheer je niet vanuit het verenigingsbestuur. Iemand moet gedelegeerd worden om behoorlijk zelfstandig zijn ding te kunnen doen.”

### **Conclusie: wat zijn de succesfactoren voor een project met winstoogmerk?**

“Echt entrepreneurship, en enkele mensen die het met hart en ziel willen trekken. Dat is geen democratisch proces: je moet binnen het afsprakenkader als een bedrijfsleider je autonomie kunnen uitoefenen.”

**“Het kapitaal dat we konden genereren, zou grotendeels de doelstellingen bepalen”**



# Bruno Art Veerle Piessens

Huisartsen Wijkgezondheidscentrum Gent

# In de eerstelijnszorg is onze integrale aanpak uniek

**Wijkgezondheidscentra (WGC) ontstonden in de jaren '60 vanuit de solidariteitsgedachte. Als alternatieve huisartsenpraktijk ligt de verhouding met de reguliere huisartsen soms moeilijk, maar vooral in de steden groeit de wederzijdse dialoog: “Meer en meer huisartsen nemen elementen over uit onze aanpak.”**

## **“We investeren in de gezondheid van een wijk”**

### ***Wat is een WGC en hoe werkt het?***

Bruno Art: “Een huisartsenpraktijk met een uitgebreid zorgaanbod als verpleging en kinesithérapie, bedoeld als eerstelijnszorg voor een bepaalde wijk, maar ook met ondersteunende disciplines: wij hebben een podoloog en een maatschappelijk werker. Interdisciplinair samenwerken is het basisidee. Bovendien doen we actief aan preventie en gezondheids promotie, want gezondheid bewaren is evengoed een doel als ziekte genezen. We willen onze drempel zo laag mogelijk houden. Onze financiering is cruciaal: per ingeschreven patiënt krijgen we een vast bedrag van de mutualiteit, los van hoe vaak een patiënt op consultatie komt.”

### ***Hoe werkt zo iets concreet? Een patiënt komt hier aan, en ...***

Bruno: “... er wordt een contract afgesloten: we checken of- en bij welke mutualiteit de patiënt aangesloten is. Dan wordt de aanvraag verstuurd om elke maand de terugbetaling met ons te regelen. Wanneer je een hele tijd niet komt, zullen we proberen om je – preventief – zo gezond mogelijk te houden. Maar stap je als ingeschreven patiënt naar een andere huisarts, dan zal de mutualiteit melden dat er al voor jou betaald wordt en krijg je natuurlijk niets terugbetaald voor je consultatie.”

### ***Interdisciplinair, laagdrempelig en gericht op preventie: is dat wat de WGC zo vernieuwend maakte?***

Bruno: “Ja, maar vooral ook nog de sterke wijkgebondenheid. We investeren ook in de gezondheid van de wijk. Wie niet in de wijk woont, weigeren we trouwens. En wie – omge-

keerd – in de wijk woont, mogen we zelfs niet weigeren.”

### ***En iemand die wel over de middelen beschikt om een reguliere praktijk te bezoeken?***

Bruno: “Weigeren we niet, want we werken op basis van een solidariteitsprincipe. Helpen we enkel de meest hulpbehoevenden, dan wordt het een harde dobber: sommige mensen komen wel vier keer per week langs. Door het evenwicht te bewaren, proberen we financieel rond te komen. We zijn er dus niet enkel voor kansarmen. WGC vind je inderdaad vaak in minder gegoede wijken van grote steden, maar in principe kunnen we ons overal vestigen.”

Veerle Piessens: “Vooral de combinatie van gezondheids- en welzijnszorg onder één dak is belangrijk. WGC bieden maatschappelijk werk aan en hebben sowieso aandacht voor sociale problemen als oorzaak van ongelijkheid. Via doorverwijzingen willen we daar iets aan doen. Veel WGC hebben wel een eigen maatschappelijke werking. Maatschappelijk werk doet soms meer dan een arts zou kunnen. Het pakt problemen met het werk aan, met huisvesting, familie, justitie ... die hebben vaak zo'n impact dat ze een goede algemene gezondheid onmogelijk maken. Die integratie is dus erg waardevol. In vele ziekenhuizen heb je natuurlijk ook integratieve zorg, maar in de eerste lijn zijn we daarin uniek.”

### ***Wat betekent ‘integratief’ dan concreet?***

Bruno: “We vormen een team rond de patiënt. Komt die met een vraag of heeft die een risicoprofiel, dan doen we daar iets mee. We denken na over de gezondheid van de wijk

en daar spreken we ons netwerk voor aan: school, apothekers, OCMW, samenlevingsopbouw ... dat is werk voor onze zorgcoördinator en gezondheidspromotor. Wij bepalen dan wat bij ons takenpakket hoort en wat niet. Dit hele proces noemen wij de gemeenschapsdiagnose.”

Veerle: “Een voorbeeld: we merken dat veel patiënten last hebben van luchtwegeninfecties. Aan de kleren van de mensen te ruiken, is er een schimmelprobleem in de sociale woonblokken. Dat geven we dan door aan de coördinator en de gezondheidspromotor. Resultaat: de huisvestingsmaatschappijen pikken het op. Komt er een nieuwe patiënt met zo’n probleem, dan ben je daar al iets alerter voor. Maar het is niet zo dat je als dokter van deur tot deur gaat om dat soort problemen in kaart te brengen.”

### **Werken jullie als vzw met vrijwilligers?**

Veerle: “Wij niet, maar andere WGC wel. Vooral aan het onthaal: afspraken, registraties, klusjes ook ... of het patiëntenkrantje schrijven en uitdelen. Sommige centra hebben een vrijwilligerscoach.”

### **Hoe zijn de WGC ontstaan?**

Bruno: “De eerste was de groepspraktijk van Alken in Limburg in 1976. In Gent ontstond in die tijd de groepspraktijk De Sleep. Dat waren pioniers van een beweging met wortels in ’68. Iedereen gelijk en patiëntenparticipatie waren de sleutelbegrippen. Binnen de studentengemeenschap geneeskunde werden er ook sociale werkgroepen opgericht. Van daaruit werd er gewerkt op basis van patiëntenparticipatie, een integrale benadering en laagdrempelige toegang. Tegen midden de

jaren ’80 waren er een zevental centra. Artsen die een maatschappelijke taak opnamen, dat was ook een tegenreactie op het corporatisme van veel artsen. Er was een sterke link met de universiteiten op het vlak van onderwijs, patiënteneducatie, preventie ... en ook op sociaal vlak was er engagement, door langdurig werklozen aan te nemen.”

### **Waren er ook buitenlandse voorbeelden voor die eerste centra?**

Bruno: “België was geen pionier. Er was een algemene dynamiek bij de artsen die je zou kunnen omschrijven als een ‘sociaal ontwaken’. Ook internationaal was dat het geval, wat aanleiding gaf tot de Alma-Ataverklaring van de WHO waar de slogan Health For All werd gelanceerd. De slogan ‘gezondheid is meer dan niet ziek zijn’ was ook typisch voor die tijd. Sociaal en psychisch welzijn, preventieve maatregelen, sociale achterstand als maatschappelijke ziekte: het ontstond allemaal een beetje op hetzelfde moment. Uit de partij AMADA ontstond toen ook Geneeskunde voor het Volk: de arts-arbeider.”

### **Ondervonden de pioniers weerstand? Eind de jaren ’60 sprak het voor een arts allicht niet vanzelf om voor een collectief principe te gaan.**

Bruno: “Vanuit het corporatistische syndicaat Wynen dat namens de artsen met de overheid onderhandelde over tariefafspraken, kwam er heel wat tegenwind. Het idee van ‘het vrije beroep’ waaraan niemand regels op te leggen heeft, stond voorop. Toch bestond toen al de wettelijke mogelijkheid om jezelf buiten de corporatie te stellen en toch binnen de RIZIV-regels te werken. In de jaren ’80 werd de bestaande regelgeving dan ge-

**“WGC zijn er niet  
enkel voor kansarmen”**

## “WGC beantwoorden aan een basisbehoefte”

activeerd en zijn die RIZIV-regels op maat van de WGC er gekomen door de koppeling aan het forfaitair systeem.”

### ***Wat waren de factoren die bijdroegen tot het succes van de WGC?***

Bruno: “WGC beantwoorden aan een basisbehoefte. Daarnaast zijn er de inzet en de vastberadenheid en de sterke strategie. Het patiëntenaantal bleef jarenlang marginaal. Toch wisten de oprichters de media te bespelen en hun zaak onder de aandacht te houden. Veel toenmalige medewerkers hebben het ook ver geschopt. Tenslotte zat ook het maatschappelijk klimaat mee, hoewel de jaren '80 echt wel de ‘dark ages’ waren.”

### ***Kunnen jullie iets zeggen over de impact van het concept, de sociale innovatie, WGC?***

Veerle: “Hét streefdoel is om gezondheidszorg laagdrempelig te maken. In een WGC zie je effectief dat er meer patiënten met een verhoogde tegemoetkoming langskomen. We bereiken dus wel degelijk armere mensen.”

Bruno: “Je ziet ook dat andere artsen – zeker in Gent met zijn traditie van WGC – meer openstaan voor samenwerking, derde-betalersregeling, kennisuitwisseling met universiteiten. Daarbij kan één pionier de rest meetrokken. Voor nieuwe WGC is dat natuurlijk een goeie evolutie.”

### ***Wat zouden jullie graag nog structureel zien verbeteren?***

Bruno: “Er is een coherent beleid nodig. Nu zijn er verschillende bevoegdheden bij betrokken. Sociaal beleid (Lieten), preventie (Vandeurzen), curatieve gezondheidszorg (federaal) ... Waar komt de financiering dan vandaan voor preventieve en curatieve tra-

jecten? Haperende multifinanciering staat haaks op onze integrale aanpak, en eigenlijk op de hele eerstelijnsaanpak. “

Veerle: “Onze zorgcoördinator wordt bijvoorbeeld niet door Vlaanderen gefinancierd, in Wallonië wel. Dat maakt de drempel om op te starten hier natuurlijk groter.”

Bruno: “Het is goed dat de nieuwe lichting artsen die nu afstudeert, veel meer gericht is op samenwerking. Maar we missen een erkenning door Vlaanderen. In onze discipline worden we betaald voor huisartsenij en verpleging. Met dat geld bieden we nog andere zorgdienstverlening zoals maatschappelijk werk of gezondheids promotie. Vlaanderen is daar ook voor bevoegd, maar we worden voorlopig genegeerd. De enige uitzondering was het Vlaams Infrastructuurfonds, een infrastructuursubsidie die nog stamt uit de tijd van Wivina Demeester. “

# Han Soete

Medeoprichter [DeWereldMorgen.be](https://DeWereldMorgen.be)



# Is het nieuws onbetrouwbaar, dan maken we het zelf

**Media hebben eeuwenlang op vrijwilligers gedraaid – denk maar aan de monniken die de bijbel reproduceerden. Het ‘alternatieve medium’ DeWereldMorgen bouwt voort op die traditie. Mét nieuwe technologie: “Bewegingen als DeWereldMorgen.be of het Amerikaanse Indymedia zijn gegroeid uit het ontstaan van de nieuwe wereldorde van de vroege jaren ‘90.”**

### ***Wat was precies de voedingsbodem voor jullie burgerjournalistiek?***

Han Soete: "Een gebeurtenis van belang was het Joegoslaviëconflict, waarvoor het eerst internet een rol speelde. Tijdens de eerste fase van die oorlog gebruikten we primitieve internetvormen om vluchtelingen contact te laten opnemen met het thuisfront. Internet werd daarnaast steeds belangrijker voor oorlogsverslaggeving. Het was ook de eerste internetoorlog: er waren precisiebombardementen op de internetinfrastructuur van Joegoslavië. Toen dan George Bush Sr. Irak binnenviel, was dat voor mijn generatie – die Vietnam niet heeft meegemaakt – de eerste keer dat er een internationaal conflict uitbrak waarbij we getuige waren van een enorme mediamanipulatie: Irak heeft massavernietigingswapens en bedreigt Europa!"

"Intussen was eind 1999 de WHO bijeengekomen in Seattle. Milieubeweging, syndicale beweging, mensenrechten, antiracismebeweging, ngo's ontmoetten elkaar allemaal om daar te gaan actievoeren. Daar ontstond een hele beweging die de mediadesinformatie in vraag stelde. Er werd een open publicatieplatform, Indymedia.org, opgericht als mediacentrum. Is de berichtgeving onbetrouwbaar, dan zorgen we er zelf voor, dat was de redenering. Via Indymedia hadden we onze eigen berichtgeving over die vijf protestdagen in Seattle. We experimenteerden er met heel snelle berichtgeving op internet, gebruikten sms ... Na de WHO verspreidde Indymedia zich met afdelingen over talrijke landen. Uit de sinds 2002 bestaande Belgische tak van Indymedia ontstond dan in 2010 DeWereldMorgen."

### ***Evalueert die mediakritiek ook nu nog?***

"Mediakritiek bestond al sinds de jaren '80. Noam Chomsky's analysemodel, waarin hij blootlegt hoe selectief en bevooroordeeld de media berichten over gebeurtenissen in de wereld én wat de redenen daarachter zijn, speelde daar een grote rol in. Volgens ons is dat model ook op de Belgische situatie van toepassing. Onze hoofdkritiek is dat de media vermarkt zijn. De geschiedenis van nagenoeg elke krant ligt bij een sociale beweging – de christelijke, de socialistische, de liberale ... – en ook in de VS is dat zo. Maar wij kijken enkel nog naar de wereld via de blik van de media-eigenaars. Het Volk is verkocht aan Corelio, De Morgen aan de Persgroep, vanuit de foute gedachte dat media maken aan professionals moet worden overgelaten."

### ***Welke effecten heeft die marktwerking van de media?***

"De dynamiek van een mediabedrijf heeft zoals in als elk ander commercieel bedrijf winst, aandeelhouders en Return On Investment als motor. Maak je media-inhoud vanuit een vakbond of een sociale beweging, dan wil je een verhaal vertellen. Informeren. Weliswaar door een gekleurde bril, maar wel met eerlijke bedoelingen. Winstoogmerk biast de insteek van je artikel: kan ik deze content verkopen? Kan ik adverteerders vinden? Het commerciële model heeft een heel andere dynamiek, maar de democratie heeft geïnformeerde burgers nodig.

### ***Hoe verschilt jullie manier van media maken dan van andere media?***

"We laten burgermeningen aan bod komen: 350 journalisten, vrijwilligers die op regel-

**"Er ontstond een hele beweging die de  
desinformatie in vraag stelde"**

## **“We laten burgermeningen aan bod komen”**

matige basis bijdragen en 11 betaalde krachten. Waarover onze achterban vindt dat er bericht moet worden, daarover wordt ook bericht. Ook over items waar wijzelf niet meteen aan denken. Onze vrijwilligers vertalen vaak een complex onderwerp naar een toegankelijk format. Wij nemen daar de tijd voor. Om een onderwerp als de oorlog in Mali uit te spitten, trekken onze mensen een week uit. Maar we pikken ook op wat er in de media verschijnt en geven daar duiding bij.”

### ***Faciliteert het internet burgerjournalistiek?***

“Bewegingen die mediacontent produceren, zijn zo oud als de geschiedenis: kijk maar naar de kerk. Wat je wel vaststelt, is dat media vaak anders worden gebruikt dan waarvoor ze bedoeld waren. Internet is oorspronkelijk een militaire ontwikkeling, burgerlijk gebruik is een oneigenlijke toepassing. De toegang tot je medium bepaalt ook het gebruik ervan: in Engeland is Blackberry populair, in Egypte twitter via gsm omdat weinig mensen een computer hebben. Maar overal zie je dat met nieuwe media een gelijkaardig oneigenlijk gebruik ontstaat. Daardoor ontstaat natuurlijk wel een dynamiek. Onze Indymedia-website stelden we meteen al open voor bijdragen van gebruikers.”

### ***Media moeten voor jullie niet neutraal maar wel objectief zijn?***

“Een journalist die neutraliteit veinst, moet je wantrouwen. Iedereen heeft een visie, een positie. Rudy Vranckx komt bijvoorbeeld wél duidelijk uit voor zijn mening, en dat is wel zo eerlijk. De keuzes die wij maken zijn redelijk gekleurd. Maar heb je dan die keuze gemaakt, dan hou je je aan de feiten en be-

richt je objectief. Objectief en neutraal zijn twee begrippen die een heel andere lading dekken. Als er maar 5000 demonstranten zijn, heeft het geen zin om te melden dat er 30.000 waren.

### ***Hebben jullie invloed op de werking van het medialandschap?***

“Collega-journalisten nemen ons redelijk au serieux en onze nieuwsbrief wordt zeker gelezen, maar er wordt erg kritisch op gereageerd. We hebben een bereik van 10 à 20.000 mensen per dag, dat zijn 180.000 unieke bezoekers per maand. Weinig is dat niet, dus oefen je invloed uit. Overigens nemen traditionele media soms onze invalshoek over. Dat was recent nog het geval toen wij het opnamen voor het personeel bij de onderaannemers van Ford Genk.”

### ***Over welke middelen kon Indymedia en later DeWereldMorgen beschikken?***

“We hadden als vzw achter Indymedia geluk met de hervorming van het subsidiebeleid in 2003/2004 waardoor we erkend werden als beweging. De financiering van DeWereldMorgen moet je zien in het licht van de ontstaansgeschiedenis: in 2007 brak een crisis uit in medialand door teruglopende advertentie-inkomsten, met veel ontslagen op redacties. Rond de ontslagen bij De Morgen ontstond zelfs een solidariteitsbeweging. Die crisis hebben wij toen geduid in een boek, maar we hebben toen ook onszelf in vraag gesteld: is wat wij doen nog adequaat? Kunnen wij een heus medium uitbouwen? Uit die analyse bleek dat het tijd was voor iets nieuws en zo is DeWereldMorgen ontstaan. Van begin af aan wisten we dat zo'n pro-

## **“Dit project kon enkel slagen met steun van het middenveld en de sociale bewegingen”**

ject enkel slaagkansen had met steun van het middenveld en de sociale bewegingen. En gelukkig was er draagvlak. Ook voor financiële steun. We hebben nog overwogen of we kapitaal zouden aantrekken. Maar investeerders willen ROI. We besloten om bescheiden te vertrekken en te mikken op een groeitraject met geld van subsidies, financiële steun van sociale bewegingen en lezersbijdragen.”

### ***Welke methodiek hanteren jullie om mensen media te laten creëren?***

“Onze rechtstreekse vrijwilligers zijn met een paar honderd, maar ons hele netwerk telt er duizenden. De meerderheid heeft geen mediaknowhow. Daardoor zijn we als groep vrij onbevangen en experimenteren we veel waardoor we ook voorlopers zijn, door bijvoorbeeld al heel vroeg Youtube-filmpjes te posten. Facebook, mailinglijsten, Basecamp ... we gebruiken het allemaal om onze mensen mee te organiseren. Ondertussen scholen sommigen zich wel bij, ook in socio-cultureel werk. En veel van onze mensen houden er eigen methodieken op na. Het bestaat allemaal naast elkaar en dat maakt ook mogelijk wat we hier doen.”

### ***Welke zijn de leerprocessen in de ontwikkeling van jullie werking?***

“Het grootste ‘aandachtspunt’ is ons menselijk kapitaal. Niemand komt om hier zijn boterham te verdienen, het gaat om engagement. We proberen dat meer te stroomlijnen dan vroeger. Ook hoe we ons organiseren is een aandachtspunt: wie hier werkt, beslist mee. We zoeken nog naar een model om dat zo democratisch mogelijk te doen, maar waarbij er toch verantwoordelijken zijn. Onze open cultuur is hoe dan ook essentieel: er zijn geen

eilandjes. Niemand heeft ‘zijn’ terrein.”

### ***Wat was het belangrijke kantelmoment voor DeWereldMorgen.be?***

“Ons netwerk was belangrijk om de verschillende stappen af te toetsen en draagvlak te creëren, zeker in het jaar dat vooraf ging aan de lancering. Ook ons startevent in De Vooruit was een tastbaar kantelmoment. Elke actie wordt bevraagd bij de achterban: is dit nu wat we moeten doen? Tijdrovend, maar we willen niet op onze lauweren rusten.”

# Hanne Deneire

Coördinator De Stem van ons Geheugen





# We brengen twee totaal verschillende werelden samen

**Singing for the brain, een Britse documentaire over zangkoren voor mensen met dementie, leidde tot een duurzame samenwerking tussen de organisatie voor vocale muziek Koor & Stem vzw en het Expertisecentrum Dementie Vlaanderen. Het project De Stem van ons Geheugen is er het resultaat van en brengt mensen met dementie, hun mantelzorgers en omgeving samen via muziek: “het krachtigste middel om weer contact te leggen.”**

## **“Het moeilijkste was de brug slaan tussen de welzijns- en de muzieksector”**

### **Wie nam het initiatief voor De Stem van ons Geheugen?**

Hanne Deneire: “Het Expertisecentrum contacteerde Koor & Stem, directeur Koenraad Demulder was meteen enthousiast: door het zingen activeer je bepaalde hersendelen waardoor je weer toegang krijgt tot mensen met dementie. Maar hoe begin je daaraan? Hoe leg je weer contact tussen die persoon en zijn begeleiders, verplegers, mantelzorgers, familie? Het antwoord was een pilootproject, waarvoor ik als componist gevraagd werd omdat ik een methodiek ontwikkelde om muziek en muziektheater te maken met niet evidente en zwakkere doelgroepen. Voordien had ik als muziektherapeute al gewerkt met mensen met dementie in een rusthuis. Daar kreeg ik een jaar lang carte blanche om muziek te integreren in de werking. Het moeilijkste was de brug slaan tussen de welzijns- en de muzieksector. Werking, denken en gewoontes staan soms haaks op elkaar. De welzijnssector werkt volgens strikte, praktische verzorgingsschema's, de muzieksector heeft dan weer geen idee van wat dementie echt inhoudt. Eerst was het dan ook luisteren en nog eens luisteren. Met twee woonzorgcentra als partners bouwden we al na enkele weken een forum op voor expertise en feedback uit de sector. Het resultaat van een jaar hard werk was een inspiratiegids, een liedtekstbundel, een site en een CD met die liedjes en aan de welzijnssector aangepaste partituren. Een verpleegkundige die wat piano kan spelen, kan ermee aan de slag. Anderzijds moet een muzikant die niets weet over dementie aan de hand van de gids kunnen begrijpen waar hij op moet letten.”

### **Wat doet samen zingen eigenlijk met mensen met dementie?**

“Oude mensen hebben een lagere zangstem en zingen ook trager. Het normale tempo van een liedje kunnen ze niet meer volgen. Wie aan dementie lijdt, herinnert zich vooral de liedjes uit zijn adolescentie, dus voor een tachtigjarige moet je zoeken naar wat voor hem of haar de tophits waren uit de tijd toen die een jaar of vijftien was. Vaak zijn dat volksliedjes, kinderliedjes, schlagers ... De liedjes die we uitkiezen worden lager en trager gebracht, maar staan wel correct in de partituur. Kijk, muziek zit in het diepste stuk van je hersenen. Het is het aller-allerlaatste dat verdwijnt.”

### **Via welke stappen kwam je erachter of de methode werkt?**

“Ik testte verschillende toonaarden en tempo's uit en keek waarop mensen het beste reageerden. Vervolgens begonnen we contactkoren samen te stellen van mensen die in groep willen zingen voor mensen met dementie. Ik begeleidde er enkele zelf om de muziek uit te testen en om te zien of de begeleiders als niet-professioneel muzikant de partituren konden lezen. We stelden een platform samen met alle betrokkenen uit het veld die belangstelling hadden: er kwamen maar liefst dertig tot veertig mails per dag binnen. Er was duidelijk een behoefte aan het initiatief. We observeerden die koren dan in dienstencentra, rusthuizen en gemeentecentra, bekeken hoe je de mensen het beste opstelt en praat met de begeleiders. Zingen met mensen met dementie kan op verschillende manieren: gewoon bij de mensen

thuis, samen met het lokale amateurkoor, op bepaalde dagen in het rusthuis voor de bewoners en omwonenden ... iedereen wordt betrokken: mantelzorgers, thuiszorgdiensten, rusthuizen. Alle vragen kregen een antwoord in de gids. Héél tijdsintensief, maar iedereen bleef betrokken. Zelfs gewone mensen komen nu naar Koor & Stem of het Expertisecentrum om een exemplaar van onze gids aan te vragen. Gelukkig maar, want dit project heeft voortdurend stimulansen nodig. We organiseren dan ook infosessies voor de begeleiders, maar ook voor het beleid, bijvoorbeeld voor een OCMW-voorzitter. Of voor verenigingen die er iets in zien. En nu beginnen we ook coaches op te leiden om in al die woonzorgcentra de opstart te faciliteren.”

### ***Zijn die coaches dan vrijwilligers?***

“Momenteel wel. Music For Life was een mooie sensibiliseringsactie waarmee ons project in de belangstelling gekomen is. We trokken er heel wat medewerkers mee aan, met wie we nu het coachingstraject verder gaan uitbouwen. Er komt heel veel kijken bij onze werking: sessies, workshops, planning, research, website, coaches opleiden, cursus schrijven, meer workshops en navorming – er is al een extra module in de opleiding ‘referentiepersoon dementie’ – een navorming van acht weekends per jaar. Ikzelf kan het niet allemaal alleen blijven doen: er komt teveel bij kijken. De Stem van ons Geheugen levert de inspiratiegids en de partituren voor de contactkoren, er is het coachingstraject voor opstartende contactkoren én het programma Train the trainer voor coaches die mijn taak gaan overnemen, en dan zijn er nog de na-

vorming en de infosessies.”

### ***Vanwaar jouw sterke persoonlijke engagement?***

“Als componiste wil ik ook sociaal geëngageerd zijn, iets doen voor mensen en maatschappij. De Stem van ons Geheugen vraagt om een unieke combinatie van artistieke kwaliteiten en sociale vaardigheden. Dankzij mijn achtergrond – conservatorium Antwerpen, Guildhall School of Music in London en psychologie aan de VUB – kan ik dit project coachen. Ik was drie jaar gast-professor aan het conservatorium voor de masteropleiding Community Art, maar die werd opgedoekt wegens besparingen. Alle studenten die mijn opleiding volgden, zijn nu betrokken bij deze projecten. De vraag is groot en er zijn weinig goed opgeleide mensen. Coaches opleiden, de juiste tools en vaardigheden aanreiken: het spreekt niet vanzelf. Je moet muzikaal zijn, graag zingen én beschikken over de nodige sociale vaardigheden. Het gaat niet over het beste koor of het mooiste zingen, en dat is best moeilijk voor een muzikant. Je moet letten op kleine dingen: iemand die plots reageert of ‘mee’zingt, even lacht en het plezier deelt met zijn zoon of dochter van de herinnering aan dat ene liedje. Zoiets moet je kunnen herkennen. Het zijn echt lichtpuntjes in hun leven die ze vaak zelfs lijken te onthouden, ook al is hun kortetermijngeheugen compleet aangetast.”

### ***Zie je mogelijkheden om dit project duurzaam te verankeren?***

“Absoluut, daarom bouwen we de hele werking ook op via vrijwilligers. Voeling hebben

**“Zelfs gewone mensen komen vragen om een exemplaar van onze gids”**

met dementie is zelfs binnen de welzijnssector niet zo vanzelfsprekend. Maar het is wel dé aanvoering van onze tijd: iedereen kent wel iemand die ermee te maken krijgt. Deze mensen maken deel uit van onze maatschappij. Maar willen we dat wel en hoe gaan we hen betrekken en nog laten participeren? Hoe houden we contact? Ons project heeft heel wat in beweging gebracht, maar wil je alle woonzorgcentra in Vlaanderen bedienen, dan heb je honderden muzikale begeleiders en sessiebegeleiders nodig. We hebben gewone mensen nodig, gepensioneerden, die kunnen zingen of een contactkoor willen oprichten. Of verpleegsters die ermee aan de slag willen. De dementiegolf die eraan komt, moet internationaal maar zeker ook op Vlaams niveau aangepakt worden. Het aantal opvangplaatsen, ook in de thuiszorg, moet drastisch naar omhoog. En de mantelzorgers van deze mensen met dementie mogen niet vergeten worden. Een contactkoor kan een plek zijn waar ook deze mensen hun lief en leed kunnen delen waardoor de zorgtaak misschien iets minder zwaar wordt.”

### ***Hoe zie je de ideale toekomst voor De Stem van ons Geheugen?***

“Singing for the brain in Engeland is een landelijk meganetwerk. Community Art is er ook veel doordeweekser dan bij ons: regisseurs, acteurs, muzikanten: ze zijn er veel sterker geëngageerd dan bij ons. In Vlaanderen zijn we nog niet zover, maar een netwerk van huisdokters, ziekenhuizen, woonzorgcentra, thuiszorg, verpleegkundigen, culturele centra, amateurkoren- en gezelschappen, mantelzorgers en vrijwilligers moet mogelijk zijn. Mensen met dementie bevinden zich vaak

in isolement. Juist doorverwijzen kan al een groot verschil maken, net als dit project. De contactkoren moeten zo ruim mogelijk ingevuld worden. Daar is nog werk aan de winkel. Luister je naar individuele huisartsen, dan hoor je ook daar bereidwilligheid, maar één dokter zal natuurlijk het verschil niet maken. Mijn ideaal is: om de zoveel kilometer een contactkoor. De aanzet gaven we al. Nu heeft het enkel tijd nodig.”

**“Je moet muzikaal zijn, graag zingen én beschikken over de nodige sociale vaardigheden”**

# Hüseyin Aydınli

Voorzitter Turkse Unie

Voorzitter Minderhedenforum

# We voelen ons ook verantwoordelijk voor wat er buiten de vereniging gebeurt

**De Turkse Unie van België doet aan sociaal-cultureel werk en bevordert de integratie van haar leden: twee pijlers van het etnisch-culturele verenigingsleven. Niet altijd een gemakkelijk huwelijk: "We balanceren altijd wel op de slappe koord tussen pluralisme en onze eigen cultuur."**

### **Hüseyin, je bent stichtend lid van de Turkse Unie van België?**

Hüseyin Aydinli : “De Turkse Unie bestaat sinds 1993, in ‘95 werden we erkend. De kiemen werden gelegd toen men in Vlaanderen enkele jaren eerder begon na te denken over manieren om met de verschillende gemeenschappen – bijvoorbeeld de Turkse – om te gaan. En vooral: hoe je ze kon structureren. Het beleidsvoorbereidend werk van ondermeer Paula d’Hondt speelde daar een belangrijke rol in. Op basis van haar nota’s ontstond de integratiewerking en raakte het verenigingsleven beter georganiseerd. In de Turkse gemeenschap zijn we daar vrij snel mee begonnen. Vóór de jaren ‘90 was ons verenigingsleven helemaal op Turkije gericht: cultuur, moskee, voetbal ... er was bovendien weinig samenhang. De nieuwe werking was een omwenteling. De gemeenschappen realiseerden zich dat het belangrijk is om je bezig te houden met je toekomst in Vlaanderen. Maar laten we wel wezen: voordien was er ook nauwelijks belangstelling vanuit Vlaanderen voor de etnische gemeenschappen.”

### **Hoe verliep die omslag concreet?**

“Er was veel concurrentie tussen de verenigingen, maar het besef groeide dat we ook konden samenwerken en gemeenschappelijke punten zoeken. De tijdsgeest en zwarte zondag van 1991 schudden de culturele gemeenschap toen flink wakker. Ik kwam zelf uit het verenigingsleven en legde mee de basis voor de nieuwe bewustwording. De integratienota van Paula D’Hondt stimuleerde vooral de welzijnssector om samen te werken. Niet eenvoudig, maar de wil was er

wel. Uit die consensus ontstond dan de Turkse Unie – niet toevallig in Beringen. Ironisch genoeg hield ook het Vlaams Blok zijn eerste Limburgse meeting hier.”

### **Welke maatschappelijke ontwikkelingen maakten dat jullie in het vizier van het beleid kwamen?**

“Het scenario van de ‘gastarbeiders’ die terug zouden keren, doofde stilaan uit. Vroeger werd er veel gespaard in het land van herkomst: voor een huis, een tractor... maar vanaf de jaren ‘80 begonnen mensen ook hier meer en meer te investeren. Daarnaast werd de overheid geconfronteerd met werkloosheid en samenlevingsproblemen. Tewerkstelling sprak na de mijnsluitingen niet meer zo vanzelf. Die evoluties hebben elkaar beïnvloed om actie te ondernemen. Mensen beseften dat ze hun toekomst hier zouden moeten organiseren. Bovendien begon ook de jongere generatie haar verantwoordelijkheid op te nemen. Vanaf de jaren ‘90 werd de projectwerking van onze verenigingen decretaal verankerd en ontstonden er stimulansen om de verschillende gemeenschappen als groepen te benaderen. Tot die tijd werd er langs elkaar heen gewerkt: op de ene plaats was een integratiecentrum zelf verenigingen aan het oprichten, elders kwamen verenigingen uit zichzelf bij elkaar. Lokale overheden zagen de verenigingen stilaan ook als instrument om dingen in beweging te zetten. Vanuit de toenmalige Vlaamse Gemeenschapscommissie werd het etnisch-culturele verenigingsleven dan gebundeld door landelijke verenigingen per decreet te erkennen. Eind ‘95 werden er in het totaal acht landelijke ve-

**“Het besef groeide dat je ook bezig moest zijn met je toekomst in Vlaanderen”**

## **“Vanaf de jaren ‘90 werd onze projectwerking decretaal verankerd”**

renigingen erkend.”

### ***Kun je het decreet op basis waarvan die federaties erkend werden een kantelmoment noemen?***

“Vooral de opbouwfase was een ‘kantelmoment’. De erkenning zelf stelde in eerste instantie bijna niks voor: die was goed voor één halftijdse tewerkstelling. De verenigingen konden niet zonder vrijwilligers. Maar hoe beter je je organiseerde, hoe meer middelen je kon krijgen. Dat werkte wel motiverend. Ondertussen moest je als vereniging aan steeds meer regels voldoen. Vanaf 2000 volgden de decreten met telkens nieuwe bepalingen elkaar op. Op Vlaams niveau ontstond in 1993 boven de federaties het ICCM (Intercultureel Centrum voor Migranten) dat ook maatschappelijke problemen die de migrantengemeenschap overstijgen, zoals werkloosheid, wilde aanpakken. Daar kwam dan ook het Minderhedenforum uit voort: eerst nog ingebed in het ICCM, vanaf 2000 als aparte vzw.”

### ***Hoe gingen lokale gemeentebesturen en gemeenschappen om met die nieuwe dynamiek?***

“Die lokale verenigingen en federaties waren al lokaal ingebed. In de integratiesector ontstonden de integratieraden, adviesraden met leden uit de verenigingen. Dat zorgde ook voor een dynamiek op lokaal vlak: samen feesten organiseren, culturele elementen ... en omdat het integratiedecreet ook een structurele werking beoogde, werden ook de gemeentelijke diensten erbij betrokken. Dat liep allemaal vrij vlot.”

### ***Welke impact hadden deze ontwikkelingen in de verschillende gemeenschappen?***

“Je kreeg een explosie van verschillende vormen van nieuw verenigingsleven: vrouwenverenigingen, theaterverenigingen: dat kenden we allemaal nog niet. De veranderingen die in Turkije aan de gang waren, hadden we zelf ook niet meegemaakt. Er ontstonden jongerenverenigingen, ouderverenigingen, muziek- en sportverenigingen ... die initiatieven werden ondersteund door de federaties omdat ze het sociaal-culturele weefsel van een gemeenschap mee vorm gaven.”

### ***Deed de opkomst van extreem-rechts in Vlaanderen geen twijfels rijzen over de ingeslagen richting?***

“Veel mensen in onze gemeenschap vonden dat onbegrijpelijk: er werden bruggen geslagen naar het lokale beleid, naar andere organisaties – en als dank kreeg je die negatieve sfeer. Maar ophouden was niet aan de orde, de samenwerking met de overheden ging gewoon door. Misschien hadden we af en toe nog meer gas moeten geven. Of juist op de rem gaan staan. Dat is moeilijk in te schatten.”

### ***Beschikten jullie altijd over voldoende ondersteuning en infrastructuur?***

“Aanvankelijk hadden we enkel ons menselijk kapitaal. Vrijwilligers haakten gelukkig niet af na de erkenning, toen er medewerkers in dienst mochten komen. Ook nu nog zijn er mensen die landelijk actief zijn, maar zich graag bezig blijven houden met lokale aangelegenheden.”

***Is die ontwikkeling naar federaties en landelijke verenigingen uniek voor Vlaanderen?***

“Dat is toch wel een vrij Vlaams gegeven. ‘Onze’ federaties zie je bijvoorbeeld veel minder in Wallonië, daar bestaat die samenwerking over thema’s heen niet zo. Etnisch-cultureel verenigingsleven blijft hier naast sociaal-cultureel werk ook een belangrijke taak hebben in de sfeer van de welzijns- en integratiesector. Het integratieverhaal hebben we niet gedumpt. Daarin blijven we dan wel weer verschillen van het Vlaamse verenigingsleven. We blijven ons verantwoordelijk voelen voor wat buiten de vereniging plaatsvindt in onze gemeenschap. In die rol worden we ook geduwd door overheden. Is er amok, dan krijgen wij de microfoon onder onze neus geduwd.”

***Hoe gaan jullie om met leden die niet volledig in het verhaal meestappen? Is er nog weerstand?***

“Je hebt natuurlijk altijd bewegingen en ideologieën die trachten af te remmen, maar die behaalden niet het overwicht. Sommige hete hangijzers blijven wel bestaan, zoals hoe je je kinderen opvoedt in Vlaanderen. Het Minderhedenforum is daarbij een bindmiddel tussen de verschillende etnische groepen en vertolkt de gezamenlijke standpunten. De Turkse Unie bestaat uit verschillende strekkingen, ideologieën, generaties ... wij brengen de gefedereerde maar ook niet-gefedereerde verenigingen samen en houden overal de vinger aan de pols.”

***Heb je ook risico's moeten nemen met forum of federatie? Heb je persoonlijk je nek uitgestoken?***

“Mijn vrijwilligersengagement gaat ten koste van mijn vrije tijd, als je dat bedoelt. We

doen wat we moeten doen – ook wanneer het fout loopt, zoals tijdens de Koerdische betoging in Genk die ontspoorde. Maar dan zijn wij er om samen met de lokale overheden en andere verenigingen de gemoederen te bedaren.”

***Conclusie?***

“De verenigingen hebben elkaar echt gevonden dankzij de federaties en het overkoepelende Minderhedenforum, dat met iedereen de dialoog aangaat. We boeken successen, maar we weten ook dat iedereen een eigen agenda heeft – en de overheid niet alle antwoorden. De samenleving heeft bepaalde verwachtingen over etnisch-culturele minderheden, bijvoorbeeld op taalvlak. Dat ligt moeilijk, want werken aan de brede samenleving kunnen wij niet alleen aan. Ondertussen willen al die vrijwilligers die we zo broodnodig hebben zich wel aan een positief verhaal kunnen optrekken. Gelukkig is het lang niet altijd kommer en kwel, maar dat moet de maatschappij ook willen zien.”

# Lieven David Jan Vannoppen

Projectcoördinator Velt vzw

Directeur Velt vzw





# Een Samentuin moet van onderuit groeien

**Mensen samen laten ecotuinieren klinkt eenvoudiger dan het is: samen beslissingen nemen, percelen verdelen, taken en engagementen opnemen. Tegelijk moeten educatie en begeleiding de ecologische insteek verzekeren. Een Samentuin staat voor de toekomst van collectief tuinieren in Vlaanderen: “‘Samentuin’ bekt beter dan ‘ecologische volkstuin’, maar het dekt de lading wel.”**

### **Heeft Velt vzw het concept Samentuinen zelf ontwikkeld?**

"Uniek is het idee niet: in pakweg de VS wordt al langer ecologisch en sociaal getuinierd. Toch denken we dat we pionierswerk verricht hebben. In 2006 startten we samen met de Truiense intercommunale Intercompost een Dulomi (Duurzaam, Lokaal, Milieu)-project. Intercompost verzamelde composteerbaar tuinafval en deed een beroep op Velt vzw om twee groepstuinen aan te leggen, als pilootproject op twee Limburgse locaties. Daar konden we accenten leggen die fundamenteel verschillen van volkstuinen, waar het idee is: je neemt een perceel en geeft iedereen een stukje waarop iedereen zijn zin doet. In een Samentuin is het groepsaspect belangrijk. Na een jaar of twee is zo'n groep zelfredzaam en duurzaam."

### **Kwam er een vervolg op dat pilootproject?**

"Het Dulomi-project was een succes en er werden gesprekken aangeknoopt met de provincie en intercommunale om het op een tiental andere plaatsen in Limburg verder te zetten. Er werd een joint venture opgericht met de provincie en Limburg.net onder de naam Limburg Eco.logisch. De steun van die provinciale overheden en fondsen was een flink voordeel."

### **Is er ook buiten Limburg animo voor Samentuinen? Hoe verspreidt het idee zich verder?**

"Ondertussen lopen er verschillende projecten in verschillende provincies, maar meteen bleek ook dat het kostenplaatje voor veel gemeenten buiten Limburg, waar geen provinciale steun is, een drempel blijft. We schake-

len daar vrijwilligers in voor de begeleiding. In tegenstelling tot professionals zijn die ook meer lokaal verankerd en onderling verbonden in een netwerk. Hun kennis delen ze ook gewoon via de website. Geloof en steun vanuit lokale of provinciale overheden is erg belangrijk. Veel gemeenten willen niet mee om financiële redenen of omdat ze het idee niet zien zitten. Bij overheden zie je soms ook vreemde redeneringen. Zo moet ecologisch tuinieren gratis zijn, terwijl voor een parkje vlot duizenden euro's worden uitgetrokken. Niettemin zien we stilaan meer overheidsinteresse. Zo heeft het kabinet Peeters (Plattelandsbeleid) 300.000 euro vrijgemaakt voor het oprichten van volkstuinen. Niet ecologisch, maar de criteria omvatten elementen van onze aanpak."

"We winnen dus veld – ook omdat we ondertussen erg systematisch tewerk gaan. Dat móet om de norm te kunnen bepalen. Onze aanpak staat haarfijn uitgelegd op de site. We hebben een recept, zeg maar. Zeker als je bedenkt dat de oorspronkelijke bedoeling enkel was om een handleiding te schrijven. Ons recept begon vooral te groeien vanaf het moment dat ook tuiniers buiten Limburg belangstelling begonnen te krijgen. Die groei is nog lang niet aan zijn einde. De praktijkbegeleiders zélf creëren steeds meer vraag. Bijvoorbeeld Argus, het milieupunt van KBC en CERA maakt ons aanbod nu bekend bij alle CERA-vennoten. Nog een voorbeeld: tijdens de opleiding van onze praktijkbegeleiders is de vijfde dag een trefdag waar veel partners op af komen. We vragen ons stilaan zelfs af waar het heenleidt, en of we het blijven aankunnen."

**"Geloof en steun vanuit lokale of provinciale overheden is erg belangrijk"**

## **“Na een jaar of twee is een groep zelfredzaam en duurzaam”**

### ***Wat waren naast het partnerschap met provincie en de intercommunales nog belangrijke factoren voor jullie groei?***

“De manier waarop we ons technisch en op groepsdynamisch vlak geprofessionaliseerd hebben. We zijn organisch gegroeid: los van de vraag van gemeenten, maar wel gestructureerd, met een managementaanpak en een bewegingsdienst met een socio-culturele aanpak die dingen in beweging brengt. We hebben heel wat aandacht besteed aan pr. Zo zijn we uitgegroeid van één professional naar een bijna fulltime operationeel team. De toonmomenten zijn ook erg belangrijk. De Dulomi-projecten werden voorgesteld aan Limburgse ambtenaren via de intercommunales die uitpakten met ‘hun’ project, maar wij hadden wel de brochure geschreven. Wij modereren ook infosessies waar die ambtenaren aanwezig zijn. En vorig jaar organiseerden we een busreis om de projecten in Vlaams-Brabant en Limburg te bezoeken.”

### ***Wat brengt mensen ertoe om aan Samentuinen te beginnen?***

“Het publiek is divers: dat gaat van mensen die professioneel met groepsmanagement en ecologie bezig zijn tot would-be tuiniers die niet echt weten hoe het moet. Dat je grond kunt ‘krijgen’ speelt ook mee, net als het gezondheidsargument. Gezonde groenten van eigen kweek staan voor het verse, het zelfgekweekte, het authentieke in deze tijden van crisis. En mensen maken elkaar ook enthousiast.”

### ***Realiseren jullie ook echt een mentaliteitsverandering? Valt die impact te meten?***

“De streefcijfers – zoveel tuinen met zoveel

deelnemers – bereiken we wel, maar we zien vooral dat mensen lid willen worden van Velt vzw. Dat betekent extra contacten, vorming ... De media-aandacht zorgt ook voor nieuwe leden. Die beginnen daarom nog niet meteen te Samentuinen, maar bij wie instapt, merken we dat het hun leven in positieve zin beïnvloedt: kennis opbouwen en uitwisselen, sociale contacten, educatie ... “

### ***Is het moeilijk om nieuwe gronden te vinden voor Samentuinen?***

“Ja, vaak gaat het om tijdelijke restjes in de ruimtelijke ordening. Het liefst werken we met drie- of vierjarige contracten. Interessant is dat mensen plots kunnen beschikken over een stukje grond, een bloeiende Samentuin. Geweldig voor een sociaal netwerk, want de buurt vindt het ook leuk: denk maar aan de tuinfeesten. Het is een opwaardering van de locatie en er vallen verhalen te vertellen. En iemand die zelfgeteelde, gezonde sla op tafel zet: dat is een gloriemoment, hoor.”

### ***Samen creëren en naar een consensus toewerken, zijn elementen van cocreatie. Is dat sinds de start een basiselement?***

“Je zet mensen aan tot engagement, maar dat mag hen niet afschrikken. Daarom benadrukken we dat een Samentuin echt iets van henzelf is. Dat eigenaarschap moet absoluut lokaal blijven, net als het initiatief voor een Samentuin van onderuit moet komen. Mensen zijn mee verantwoordelijk voor het geheel. Die gedachte staat ook centraal in onze begeleiding. Daartoe zorgen we voor technische ondersteuning, samen met de partners, afvalintercommunales, provincie, gemeente, groep en buurt. De hele groep kri-

ijgt een seizoen lang een lessenreeks waarbij ze al doende 'hun' tuin uitbouwen. Ze krijgen kennis mee en er ontstaat een consensus: zo gaan we het doen, dit is onze manier van tuinieren. Het woord cocreatie dekt de lading dus wel. Zeker tien procent van de taken zijn collectief. Peer teaching is daarbij erg belangrijk: mensen steken informeel enorm veel van elkaar op, het is een participatief proces. We merken dan ook dat de parate kennis rond ecologie stijgt. En groenten kun je eten, dus het resultaat van alle inspanningen is dus heel tastbaar."

***En jullie rol daarbij is dat jullie die vraag van onderuit faciliteren?***

"Ja, maar meesturen doen we ook graag – of minstens begeleiden. We zijn mediators, eerder dan coördinatoren. Onze cursus voor tuiniers omvat bijvoorbeeld ook een reglement en praktische afspraken. Onze plaatselijke praktijkbegeleider neemt die theoretische begeleiding binnenkort over – hij wordt freelance beroeps. En via onze netwerken ontstaan lerende netwerken. We zijn aanspreekbaar. In succesvolle groepen staan er vaak snel mensen op die hun eigen rol willen spelen. Die houden de groep samen."

***Samentuinen draagt bij tot sociale verandering?***

"Maatschappelijk verandert er zeker iets. Vlaanderen verstedelijkt en er is groen nodig. In het bredere verhaal rond stadslandbouw kunnen wij een rol spelen: mensen willen dat echt in de vingers krijgen. En dan leg je via ecotuinen meteen de link met heel veel andere maatschappelijke noden: jongerenopvoeding of de strijd tegen obesitas en diabetes zijn daar maar enkele voorbeelden van."

**"Mensen steken informeel enorm veel van elkaar op, het is een participatief proces"**



# Karin Hanus

Communicatiecoördinator Oxfam-Wereldwinkels



## Onze werking is heel zichtbaar en lokaal stevig verankerd

**De Wereldwinkel was, is en blijft een uniek campaignemiddel voor ‘solidariteit met het Zuiden’, want in tegenstelling tot andere solidariteitsacties is de Wereldwinkel het hele jaar door zichtbaar in het straatbeeld. En niet onbelangrijk: “Dit is een vrijwilligerswerking pur sang”.**

## **“De Wereldwinkel maakte solidariteit met het Zuiden tastbaar”**

### ***Oxfam staat voor eerlijke handel en verkoop van eerlijke producten in de wereldwinkels.***

“De naam Oxfam gaat terug tot het ‘Oxford Committee for Famine Relief’ (Oxford Comité voor Hongerbesteding) dat tijdens de oorlog vluchtelingen opving in Engeland. Na de oorlog werd de focus op eerlijke handel gelegd: particulariseren die rechtstreeks producten aankochten in het Zuiden. Het Wereldwinkel-idee ontstond in de slipstream van de tweede UNCTAD-conferentie in 1968. In ’71 startte een eerste winkel in Antwerpen. In Nederland bestond het model al iets langer. Koffie uit Tanzania was het eerste fairtrade winkelproduct. Onze boodschap was ‘trade, not aid’ waarbij we ons afzetten tegen de bestaande handelsverhoudingen. Het Zuiden had niet enkel voedselhulp nodig, maar ook financiële middelen en kennis om zelf te verbouwen en handel te voeren. Boeren krijgen een hogere prijs in vergelijking met de gangbare marktprijs en er is ook een fairtrade premie, die dan weer extra geïnvesteerd kan worden. Die extra solidariteitsbijdrage maakt van ons aanbod méér dan alleen maar een fairtrade product.”

### ***De tijdsgeest was dus bepalend bij de oprichting van de Wereldwinkels***

“Grotendeels wel. Hier had je de gouden jaren, terwijl de massa in het Zuiden vergeten werd. Oxfam-Solidariteit was een fondsenwervingsorganisatie. De verkoop van tweedehandsproducten hoorde daarbij, net als eerlijke voeding. Die reactie op een maatschappelijk gegeven én een van onderuit groeiende beweging sprak mensen aan. Aanvankelijk was de insteek nogal Marxis-

tisch, met erg links denkende medewerkers, maar het netwerk dijde toch al snel uit tot enkele tientallen winkels.”

### ***Waarom waren de Wereldwinkels vooral vernieuwend?***

“Vooral het samenbrengen van enkele elementen in één winkelconcept. De Wereldwinkel maakte solidariteit met het Zuiden tastbaar. Ook initiatieven van bijvoorbeeld 11.11.11 kwamen samen in de Wereldwinkel. Het was een ideale manier om de ambitie om de wereld te veranderen concreet te maken. Het ‘winkeltje spelen’ is een leuke manier maar ook een werkend model om de problematiek onder de aandacht te brengen. Het is erg zichtbaar en ook leuker dan van deur tot deur gaan om te verkopen zoals een campagneorganisatie als 11.11.11 dat doet. Dat motiveert onze vrijwilligers natuurlijk ook.”

### ***Jullie wilden een echte sociale transformatie op gang brengen, namelijk de wereldhandel bijsturen. Welke weerstanden ondervonden jullie daarbij?***

“Oxfam-Wereldwinkels werd in een bepaalde hoek geduwd, maar is toch groot geworden. We hebben nu 235 wereldwinkels. Dat aantal is niet gestaag blijven groeien. In de jaren '70 was het een nieuw model dat veel mensen aansprak. Toen zijn er op korte tijd heel wat winkels bij gekomen. In '85 hadden we er een honderdtal. Daarna kwam de crisis: we vreesden toen zelfs dat de Wereldwinkels niet zouden kunnen blijven bestaan. Toch zijn we in de jaren '90 weer sterk gegroeid en kwamen we uit bij 200 rond het jaar 2000. Tegelijk was het sterk ideolo-

gische aspect en het belerende al flink afgezwakt. In de jaren '80 groeide het besef en de consensus dat we toegankelijker moesten worden en een commerciëlere aanpak moesten hanteren."

***Werd er in de loop der jaren bewust bijgestuurd, en hoe dan?***

"Ja, net door die commerciële aanpak. Vanaf de jaren '80 verbreedde de focus naar de klimaatproblematiek. Welke teelten moesten verbouwd worden? Welke beslissingen waren daarbij nodig? Later kwamen daar nog duurzaamheid en vrede bij. De Wereldwinkels werden toen heel actief de spil van die acties. Je kon er bijvoorbeeld je Greenpeace T-shirt kopen om mee te gaan betogen."

***Julie werken met vrijwilligers. Vonden jullie altijd genoeg mensen?***

"De Wereldwinkels werden opgericht door 18- tot 24 jarigen. Veel van hen zijn mee verouderd met de winkels. De gemiddelde leeftijd is nu 48. In de jaren '80 stapten veel van de medewerkers van het eerste uur op, vaak wegens kinderen. Zelfs toen al hoorde je dat er te weinig jongeren waren in de vergaderingen: een 'klacht' die om de zoveel jaar terugkomt. We besloten toen, deels om subsidieredenen, om met een jongerenwerking voor 16-18 jarigen te beginnen, maar ook om ons imago te verjongen. Nu richten we ons weer meer op de 30- tot 40-jarige vrijwilligers door het mogelijk te maken om van thuis uit bij te dragen. Een van onze constante sterktes is dat er voor elk wat wils is: een Wereldwinkel moet gecoördineerd worden, je kunt vergaderen, een beurtrol in de winkel opnemen, schoonmaken, de etalage inrichten,

de boekhouding verzorgen ... veel meer dan enkel verkoop. We vinden moeilijker mensen voor de coördinatie dan voor kleinere klussen, maar dat was eigenlijk al altijd zo."

***Hoe staan jullie tegenover subsidiëring en welke inkomensbronnen hebben de Wereldwinkels?***

"Via Jeugdwerk kregen we lang middelen, maar door de leeftijdsevolutie binnen de Wereldwinkels was dat niet houdbaar. Onze verkoop verdient zich nog wel terug, maar educatie, jongerenwerking, vrijwilligersondersteuning of politieke werking kunnen we niet zelf financieren. Daarom hebben we in 1994 een cvba opgericht om het commerciële luik in onder te brengen. Dat was duidelijker en zuiverder om gerichte subsidieaanvragen te kunnen indienen voor de vzw, Oxfam-Wereldwinkels. Oxfam-Fairtrade, de cvba, is ons merk waaruit we onze verkoopsinkomsten halen. Een alternatieve bron van inkomsten is de Respect Plus-rekening die sympathisanten kunnen openen en waarbij ze uit 0 of 4 procent rente kunnen kiezen. Er werd een partnerfonds opgericht met het oog op de voorfinancieringen in het Zuiden. En er zijn natuurlijk de giften van particulieren."

***Welke waren uitgesproken kantelmomenten in de ontwikkeling van Oxfam?***

"In 2000 slaagden we er voor het eerst in om onze producten via de groothandel te verdelen. Dat was weliswaar een dubbeltje op zijn kant, want GB, Delhaize en Colruyt hebben uiteindelijk zelf een 'duurzaam' label in de markt gezet waarvoor ze ons niet meer nodig hadden. Alleen beantwoorden die labels niet aan onze normen van eerlijke handel. Wij vinden dat minstens 51 procent van een pro-

**"Een van onze constante sterktes is dat er voor elk wat wils is"**

duct fairtrade moet zijn, voor koffie is dat 100 procent. Zelfs Max Havelaar haalt dat niet. Uiteraard vinden we het knap dat die multinationals ook fairtrade gaan, maar hun visie erop zwakt het concept sterk af. Ze doen het ook maar met enkele producten. Ze zijn lid van de Fair Trade Alliance, het is allemaal koosjer, maar that's it. Wij stellen de hele wereldhandel in vraag. Fairtrade kwam op een bepaald ogenblik in de mode – nog zo'n kantelmoment – en toen groeide de vraag vanuit de supermarkten echt sterk. Om dan, tijdens periodes van crisis, weer even hard af te nemen.”

***Hoe groter de organisatie, hoe moeilijker ook om het evenwicht te behouden?***

“Aanvankelijk hadden onze producten allemaal die duidelijke band met het Zuiden. Met de commercialisering werd het Zuiden eigenlijk een beetje uit het oog verloren, ook in de communicatie met de buitenwereld. Om dat weer op gang te brengen, bedachten we nieuwe partnerbanden waarbij een lokale Wereldwinkel zelf banden onderhoudt met een partner in het Zuiden. Daardoor wordt de werking intensiever. Marketing is er dan weer niet voor te vinden om de partner op de productverpakkingen af te beelden: zij willen dat het product gewoon als lekker en goed wordt voorgesteld. Maar we zijn toch net iets méér dan koffieverkopers. Het is telkens wat balanceren, maar altijd vanuit eenzelfde, sterke visie ”

***Maak eens de balans op: wat gaf de doorslag voor vijftig jaar succesvolle werking?***

“De combinatie van ‘iets doen voor de mensen in het Zuiden’, iets ‘leuks’ te doen en ook het sociale aspect van mensen die elkaar

ontmoeten. Horen mensen dat vrijwilligers de winkel openhouden, dat voel je meteen een golf van sympathie en belangstelling. We moeten daar nog meer op inspelen: het creëert echt goodwill.”

***Wat zijn jullie uitdagingen voor de toekomst?***

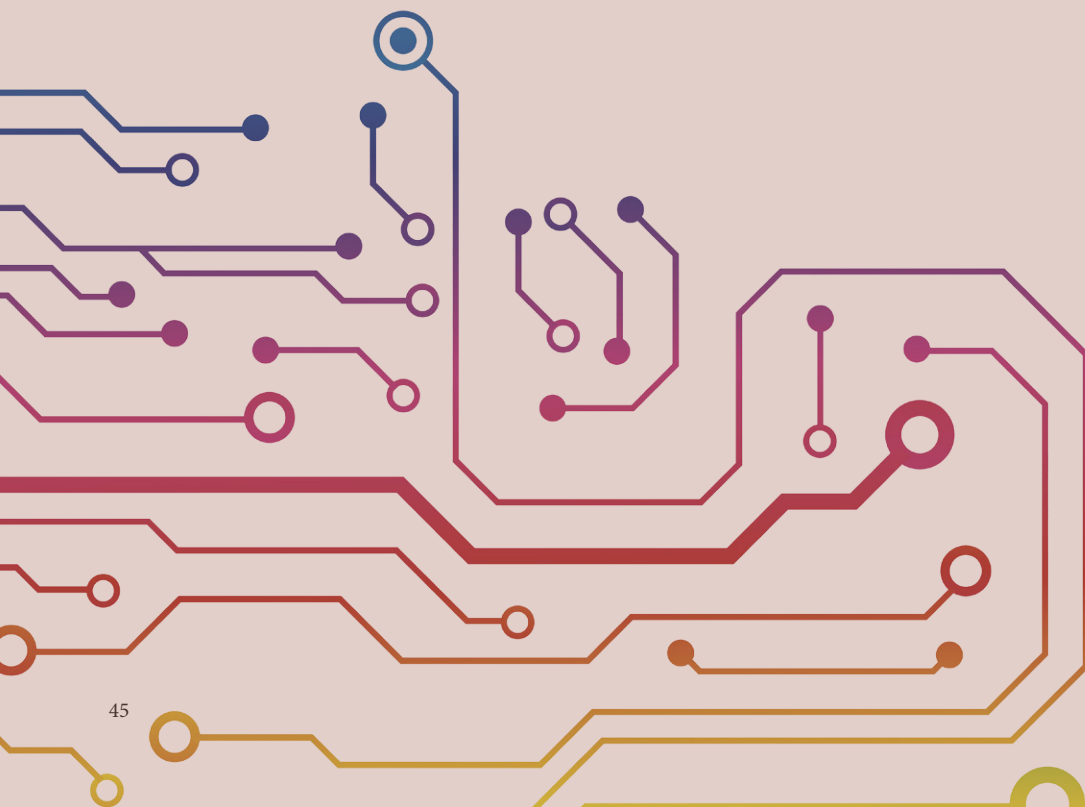
“De beste blijven in onze niche. We focussen heel erg hard op eerlijke handel: we plooiën ons de laatste tijd bewust een beetje terug op onze core business omdat wij de standaard willen blijven bepalen. Sensibiliseren blijft belangrijk, net als het vrijwilligersaspect. Dat blijft heilig. Hoe verleidelijk het soms ook kan zijn om professionele verkopers in te schakelen.

**“Onze vrijwilligers creëren  
echt goodwill”**

# Kristien Vermeersch Hugo Wanner

Coördinator Fairfin

Educatief medewerker Fairfin





## Banken waren verbluft over de precisie van onze research

**Fairfin – vroeger Netwerk Vlaanderen – stelt zich fundamentele vragen bij de rol van geld in de samenleving. Als sociaal-culturele beweging informeert en sensibiliseert Fairfin via campagnes financiële wereld, overheid en het grote publiek. Meer transparantie rond bankinvesteringen is een eis van Fairfin en ook de werking van het financiële systeem behoort tot het actieterrein: “Dit jaar focussen we op alternatieve banksystemen.”**

### ***Wat was in 1982 de aanzet voor Netwerk Vlaanderen?***

Hugo Wanner: “Een maatschappelijk-economische context die je kunt vergelijken met wat we nu beleven: economische teruggang, werkloosheid, subsidies die onder druk staan ... de concrete vonk was het BRT-programma Ommekeer over Netwerk Selbsthilfe, een Duitse grootstedelijk organisatie. Dat was de aanleiding voor een vergadering aan de VUB waar honderden mensen op afkwamen en waaruit netwerk Zelfhulp Vlaanderen ontstond.

Kristien Vermeersch: “In die periode ontstonden veel organisaties: buurthuizen, sociale bewegingen ... er bloeide heel wat, maar er waren geen financiële middelen voor sociaal-culturele activiteiten.”

### ***Hoe functioneerde dat vroege netwerk dan?***

Hugo: “We maakten er een vzw van en richtten een projectcommissie op. Daarnaast was er een werkgroep Alternatieve Bank – een eigen coöperatieve bank. Later werd dat noodgedwongen herleid tot Alternatief Sparen. Eerst werkten we enkel dankzij fiscaal aftrekbare giften. Daarna – en dat was een hele stap verder – gingen er ook bancaire partners met ons in zee. In '84 kwam er dan de samenwerking met de ASLK voor het Krekelsparen.”

### ***Wat is Krekelsparen ook alweer?***

Hugo: “Je geld door de bank laten herbeleggen in projecten met een sociaal-ethische meerwaarde en niet in controversiële industrietakken. Zo krijg je als spaarder een ver-

antwoorde opbrengst voor jezelf én je financiert er projecten mee die nuttig zijn voor mens, milieu en maatschappij. In '89 richtten we een eigen ‘ethisch’ ASLK-bankagentschap op, waarbij we een commissie kregen op de ingebrachte spaartegoeden en de klant zijn renteniveau lieten kiezen. We hebben toen echt baanbrekend werk verricht, want voorbeelden waren er niet.”

### ***In de jaren negentig kwam er een campagnelement bij.***

Hugo: “Er waren plannen om een nog grotere kredietinstelling op te richten in samenwerking met de bank. Dat ging niet door wegens de privatisering van de ASLK in '92. Toen werd de keuze gemaakt om te evolueren naar een beweging die mensen mobiliseert.”

Kristien: “We vroegen ons af wat we als instelling met één product maatschappelijk konden veranderen. Bovendien begonnen de meeste banken toen wel ethisch beleggen aan te bieden. Er was ook de globalisering: geldstromen werden een wereldwijd fenomeen. De samenleving in de goede richting duwen leek ons een veel ruimer verhaal. Links aan het licht brengen tussen financiële instellingen en wat er gebeurt in de wereld.”

“We legden het verband tussen bankproducten en maatschappelijke thema's als vrede, wapenindustrie en milieu. Het protest tegen de eerste Golfoorlog gaf dat nog een zetje: allemaal mensen die gingen shoppen in een wereldwinkel of ecologisch bouwen en nu ook wilden weten wat hun bank met hun centen uitspookt. We hebben Belgische transacties tussen grootbanken en wapenbedrijven

**“We hebben baanbrekend werk  
verricht, want voorbeelden  
waren er niet”**

## **“Shopper in een wereldwinkel, maar ook weten wat de bank met je centen uitspookt”**

aan het licht gebracht. Dat veroorzaakt wel wat ophef. Ook schendingen van mensenrechten en milieu waren toe te schrijven aan financiering door banken. Onze boodschap was dan ook: blijf kritisch over je bank. Die campagnes plaatsten duurzaamheid op de agenda bij financiële instellingen. Dat kon enkel omdat ons onderzoek zo accuraat was. De banken stonden ervan te kijken hoe correct onze cijfers waren.”

### ***Een spraakmakende campagne was de ACE-bank.***

Kristien: “Dat was nepbank op het Muntplein in Brussel die zogenaamd investeerde in olie, oorlog en wapens en dat ook zo communiceerde.”

Hugo: “We schakelden acteurs als bankbedienden die de klanten prachtige rendementen voorspiegelden. Met heel uiteenlopende reacties en ook confronterende uitspraken tot gevolg, want er waren wel degelijk mensen die dat prima vonden.”

Kristien: “We visten we plots ook buiten de vijver van mensen die sowieso open staan voor onze boodschap. In de kranten kwamen we niet op de cultuurpagina’s terecht, maar op de financiële pagina’s van de kwaliteitskranten die wilden weten welke financiële groep achter ACE zat.

Hugo: “Mensen overwogen toen wel om naar een andere bank over te stappen en op het beleid rond wapenverkoop begon er wel degelijk wat te bewegen.”

### ***Julie kijken nog altijd uit naar financiële partners?***

Hugo: “Samenwerking met financiële instellingen kan interessant zijn, maar wel steeds

binnen een set van voorwaarden. In het geval van Triodos bank passen onze criteria bij hun visie, maar meestal is dat niet zo. Het Krekelsparen dat nu bij BNP Paribas Fortis is ondergebracht, kan dat enkel blijven wanneer de bank zich verbindt tot het naleven van die criteria.”

### ***Hoe spelen jullie in op de financiële crisis?***

Kristien: “In de huidige crisiscontext telt voor ons vooral of een bank investeert in de reële economie. Volgens ons moet je je vandaag vooral afvragen welke rol banken spelen in de samenleving en ze inspraak mogelijk maken. Er zijn pertinente, politieke vragen, en wij eisen onze stem op in dat debat.”

Hugo: “Mainstream economisch denken is iets waar men blijkbaar nog altijd niet van af wil. Wij zeggen: bouw remmen in. Ook in de academische wereld dringt dat maar langzaam door. Daarnaast lanceren we mogelijke alternatieven, zoals de Vennootschap Netwerk Rentevrij, een spaar- en leensysteem zonder rente of complementaire munten die mensen bijbrengen hoe geld werkt én dat je er iets positiefs mee kunt doen. We ondersteunen ook het idee om een nieuwe coöperatieve bank in de markt te zetten.”

### ***Hoe belangrijk is de rol van pioniers binnen een vernieuwingsoperatie?***

Hugo: “Bij de start zijn het de pioniers die het waarmaken: in ons geval het toenmalige publiek dat afkwam op de BRT-reportage. Dan volgt de kritische massa met ideeën, met nuttige capaciteiten, bijvoorbeeld om geld in te zamelen, als kredietbeoordelaar ... “

### **Surfen jullie mee op maatschappelijke veranderingen?**

Hugo: "Absoluut, maar onze basisopvattingen blijven dezelfde. Netwerk Rentevrij, Krekelsparen ... ook nieuwe campagne-ideeën zijn daarop terug te brengen."

Katrien: "Sociale crowdfunding, SOCROWD van Netwerk Rentevrij, is een mooi voorbeeld van hoe je een financieel instrument maatschappelijk inzet. Het Filmhuis in Mechelen kon dankzij crowdfunding zijn apparatuur vernieuwen. Daarmee creëer je ook eigenaarschap en sociaal draagvlak. Gewone crowdfunding heeft niet dat maatschappelijke element."

### **Welke hindernissen zie je vaak terugkomen?**

Katrien: "Het verzilveren van de campagne-resultaten kost tijd. Voordat iets in een wet gegoten wordt bijvoorbeeld, en dat moet je natuurlijk verdedigen bij je achterban. Vanuit het decreet sociaal-cultureel werk word je als beweging ook nog eens beoordeeld op basis van je acties. Maar een werking als die van Fairfin heeft meer om het lijf dan acties."

### **Blijft financiering van de eigen werking een pijnpunt?**

Hugo: "Krekelsparen verzekert onze duurzame werking. Daarvoor hingen we puur af

van onze vrijwilligersbasis. We mogen ons ook niet laten sponsoren door bedrijven – vergelijk ons daarin maar met Greenpeace."

Katrien: "Met subsidies dekken we maar een derde van onze kosten. Onafhankelijkheid heeft een prijs. Sponsoring helpt, maar daar kunnen we niet op rekenen. We hebben ook geen caritatief thema. Verder zijn er de giften en eigen inkomsten uit onkostenvergoedingen."

### **Waren er ook belangrijke scharniermomenten voor Fairfin?**

Hugo: "Toen we onze financiële instelling niet konden realiseren, was er heel wat teleurstelling. Dat leidde tot nieuwe keuzes. Zoiets creëert wel een nieuwe dynamiek. Het Krekelsparen sloeg wel aan: daar overtuigden we 30.000 klanten mee. Dat bood financiële ruimte."

### **Hebben jullie nog manieren om impact te meten?**

Katrien: "We screenen de media. Bij sommige nieuwe initiatieven merken we dat wij aan de oorsprong liggen. Er zijn zelfs banken die onze terminologie overnemen."

### **Conclusie?**

Hugo: "We hebben een dynamiek op gang gebracht binnen de financiële wereld, zoals de ethische beleggingsfondsen van Bacon of de komst van Triodos naar België. Je bewijst zoiets niet zwart op wit, maar wij hebben de maatschappij mee in een bepaalde richting

**"Voor ons telt vooral of  
een bank investeert in de  
reële economie"**



# Sep Kindt

Oud-directeur Formaat Jeugdhuiswerk  
Vlaanderen vzw (Jeugthuizen Vlaanderen)

# We hebben geleerd dat vrijwilligerswerk centraal moet blijven staan

**Hebben de huidige generaties zelfbewuste jongeren nog wel boodschap aan een jeugdhuis? Jeugdhuiswerker van het eerste uur Sep Kindt vindt er geen doekjes om: “Vorming, zingevende vrijetijdsbesteding en het jeugdhuis als ontmoetingplek slaan ook vandaag aan.”**

## **“Iedereen probeerde het jeugd-werkverhaal te recupereren”**

### ***Hoe kwamen die prille jeugthuizen in de vroege jaren '60 concreet tot stand?***

Sep Kindt: “Toen eind de jaren '50 jongeren van nieuwe vrijheden begonnen te proeven, verloor het traditionele verenigingsleven zijn aantrekkingskracht. Jeugthuizen rezen als paddenstoelen uit de grond. Het beeld van enkele jongeren die zelf ergens een jeugdclubje oprichten, is sympathiek en authentiek. Het was ook de meest spontane groep, maar meestal gaf de parochiewerking een duwtje in de rug. Er was op dat moment een – zelfs volgens de jongeren – ‘progressieve’ paus (Johannes XXIII, wdh) waardoor die ondersteuning legitiem leek. Maar vanuit de kerk was dat natuurlijk een poging om het dalende succes van de traditionele jeugdbewegingen te recupereren via chiro, daarna ook scouts, KAJ en KSJ... Iedereen stond wel ‘open’ voor de nieuwe vrijheden, maar tegelijk was er een enorme bezorgdheid over de ‘ontsporende’ jeugd. Iedereen probeerde het verhaal te recupereren en in te passen in de eigen politieke- of maatschappelijke doelstellingen. Er kwam meer overheidssteun, maar ook meer bevoogding: jongeren moesten toch een beetje ‘van de straat’ gehouden worden. Lokale overheden begonnen dan ook centra op te richten waarin de jeugd vervolgens een plaats kreeg. Dat was geen groei van onderuit meer.”

### ***Niet enkel de parochies wilden een graantje meepikken.***

“Iedereen had een eigen agenda, soms ook een paternalistische. Jongeren hadden daar natuurlijk geen boodschap aan. Voor hen gold vooral: we mogen hier iets doen, hier is iets voor ons. Jongens en meisjes samen! In

die zin waren de groepen die los van de verzuiling ontstonden interessant. Zij speelden immers een pioniersrol en waren bij de eersten die onafhankelijk hun ding wilden doen.”

### ***Hoe ontwikkelde zich structuur tussen al die initiatieven?***

“Zeker in het begin met een tikje anarchistische ondertoon. We groeiden organisch, er waren spontane uitwisselingen. Geleidelijk aan structureerde zich dat dan wel. Er kwam een jaarlijks congres, in Wemmel of Dworp, waar de jeugdverantwoordelijken heen trokken. Daar werd dan gedefinieerd waarvoor het jeugdhuyswerk stond en waar het naartoe moest. Ook de federaties van jeugthuizen ontstonden er: één onafhankelijke en tegelijk drie vanuit de zuilen. Maar uitwisseling was er altijd.”

### ***In de jaren '80 kwam er dan een stevige dip.***

“Ja, de overheid ondersteunde ons in de jaren '70 sterk met begeleiding, professionalisering en infrastructuur, maar door de crisis op het einde van het decennium werd er plots gehamerd op kwaliteitseisen, normen en criteria ... soms om heel bewust druk te leggen op bepaalde jeugthuizen. Deels zorgde dat wel voor een stimulans, maar er waren ook jeugthuizen die ermee kaptten. Ik heb toen veel werkingen begeleid die in de clinch lagen met de eigenaar, de parochie bijvoorbeeld. Al was ook die crisisperiode goed voor de ontwikkeling van een kritische maatschappijgeest onder de jongeren.”

### ***Hoe hebben de jeugthuizen een tweede adem gevonden?***

“Jongeren in de eighties zagen een jeugd-

huis als iets van vroegere generaties, maar in de jaren '90 kwam er weer zuurstof. Er was de grunge met Kurt Cobain als boegbeeld en rock was sowieso meer iets voor jeugdhuisen dan commerciële pop. Vreemd genoeg werden ook ouders plots betrokken. De vroegere bevoogding was eruit. Er kwamen heel wat nieuwe, kleinschalige jeugdhuisen bij die elementen uit de methodiek van jeugdhuiswerking overnamen. Ze waren ook minder geïnstitutionaliseerd. Die trend is zich blijven doorzetten: er zijn nog nooit zoveel jeugdhuisen geweest. Bovendien mag je daar ook de gemeentelijke initiatieven bij rekenen. Soms zijn dat bijna complete culturele centra voor jongeren."

"De decentralisering tijdens de jaren '90 zette ook veel in beweging. Niet langer federale of Vlaamse overheid waren bevoegd voor de ondersteuning van jeugdhuisen, maar de gemeenten. De federaties stonden daar huiverachtig tegenover, want ze vreesden willekeur. De voorwaarden die opgelegd werden aan gemeenten ontvienden dat wel. Gemeenten moesten bijvoorbeeld een beslissing om een jeugdhuis af te schaffen motiveren en rekening houden met de behoeften van de jeugd op basis van een participatieproces. Vele jongeren vroegen tijdens zo'n proces plots om een jeugdhuis in hun gemeente. De bedreiging werd dus een opportuniteit. Ook raakte ons jeugdhuisenlandschap niet – zoals we vreesden – totaal versnipperd, zoals in Nederland. Er bestaat hier nog steeds samenwerking over de jeugdhuisen heen."

**Je hebt het vaak over 'de jeugdhuismethodiek': wat versta je daaronder?**

"Jeugdhuiswerk faciliteert ontmoetingen

tussen jongeren, doet vriendschapsnetwerken ontstaan. Een tweede aspect is de kwaliteitsverhoging van vrijetijdsbeleving via cultuur of sport: daar heeft de maatschappij veel baat bij. Ten derde zorg je via een jeugdhuis voor laagdrempelig leerproces. Jongeren steken er heel wat van op: denk maar aan de verantwoordelijkheid die ze krijgen door eens achter de bar te staan of zelf een activiteit te mogen organiseren. Aan zo'n toeg vindt bijvoorbeeld een heel proces plaats dat erg interessant is voor een pedagoog – maar zoiets kreeg je vroeger niet verkocht aan een overheid (lacht). Tegenwoordig worden er ook fuiven en barbecues gesubsidieerd en dat is toch wel een heel verschil met de jaren zeventig. Ook die processen worden nu gevaloriseerd. Vorming, zingevende vrijetijdsbesteding en ontmoeting: het verschilt allemaal niet zo geweldig met veertig jaar geleden."

**Heb je een idee van de impact van de jeugdhuiswerking op jongeren? Is dat meetbaar?**

"Welzijn, geluk en sociale context zijn opdrachten van het middenveld en creëren een product, namelijk zingeving en waardecreatie. Maar hoe meet je zoiets? Je zal mij ook niet horen zeggen dat wij jongeren van straat houden: die is van iedereen. Niet dat we ons niet bewust zijn van een aantal maatschappelijke problemen, maar je kunt een jeugdhuis daar geen meetbaar antwoord op laten bieden."

**Hoe belangrijk is de aanwezigheid van trekkers en pioniers in jullie werking?**

"Die heb je natuurlijk nodig. Je moet ook opleiden en sturen. Daar is voor de federaties een belangrijke rol weggelegd. Jongeren

**"Er zijn nog nooit zoveel  
jeugdhuisen geweest als nu"**

moeten kansen krijgen. Maak je duidelijk aan het publiek welke talenten daar later uitkomen, dan creëer je ook draagvlak voor jeugdhuiswerking. Veel mensen die ik ken uit het jeugdwerk leiden nu grote verenigingen, bedrijven of zijn politiek actief. Zulke talenten moet je koesteren. Je loopt met hen natuurlijk ook meer het risico op conflicten, maar dat is juist interessant.”

***Welke risico's waren er eventueel verbonden aan het opstarten van de jeugdhuiswerking? En hoe belangrijk is dat risico-element? Is experimenteren een 'risico' of is daar ruimte voor?***

“Zeker in het begin oefenden de zuilen heel wat druk uit, waardoor 'ruimte' jongeren ook fysiek ontnomen kon worden wanneer een jeugdhuis niet binnen de lijntjes kleurde. Nu nog willen we als federatie jeugdhuiswerking definiëren, maar een jeugdhuis mag geen eiland zijn. Het moet wel beantwoorden aan een bepaalde methodiek. Zo bewaak je ook de grenzen van de risico's en dat is essentieel. Jongeren experimenteerruimte bieden is nog altijd moeilijk verkoopbaar. Jongeren of een peer group hebben ook niet altijd gelijk.”

***Hoe belangrijk zijn de middelen die jullie krijgen?***

“Zonder ondersteuning zouden we absoluut extra middelen moeten zoeken, dus ben ik voor overheidssteun. Organische ontwikkeling klinkt mooi, maar het betekent dat wanneer je toevallig geen jongeren vindt die de boel willen trekken, je misschien wel een generatie lang geen jeugdhuis die naam waardig

meer hebt. Anderzijds mag door subsidiëring de dynamiek niet verloren gaan. De jongeren moeten eigenaarschap blijven voelen. Niet over-professionaliseren blijft ook de boodschap.”

***Waren er ook mislukkingen tijdens het uitbouwen van het jeugdhuiswerk?***

“Ja, het verhaal van de beroepskrachten in de jaren '70. Het profiel van een 'betaalde' jeugdwerker was bij ons niet per sé beter of duidelijker dan dat van de vrijwilligers die aan de slag gingen in een jeugdhuis. De beroepskracht, vroeger de PeVe, was meestal een sociaal assistent verpakt als vrijwilliger, waarvan de jongeren wisten en verwachtten dat hij alles wel zou regelen: vormingsproces, de cursus rond druggebruik, de WC's ontstoppen ... beleidsmatig was dat geen succesverhaal. We hebben daaruit geleerd dat vrijwilligerswerk centraal moet blijven staan. Net het opnemen van bepaalde verantwoordelijkheden vormt het leerproces. En wanneer dan professionele jeugdwerkers worden betrokken, bieden specifieke –bijvoorbeeld administratieve – profielen soelaas.”

***Maar de jeugdhuismethodiek leverde ook heel wat successen op?***

“Vooral de inspiratie en de vernieuwingsdynamiek binnen de jeugthuizen. Kijk maar naar het aantal verenigingen dat ontstond vanuit de jeugthuizen, in hulpverlening, sport, cultuur ... of hoeveel muziekbands we een podium hebben kunnen bieden. Over impact gesproken!”

***“Jongeren experimenteerruimte bieden is nog altijd moeilijk verkoopbaar”***

# SUCCEFACTOREN IN SOCIALE INNOVATIE.

## EEN ANALYSE

In dit afsluitende hoofdstuk zoomen we dieper in op de factoren die (kunnen) bijdragen tot het succes van een sociale innovatie.

- Maatschappelijke uitdagingen als drijfveer;
- Vernieuwende oplossingen als antwoord;
- Leiderschap zorgt voor een boost;
- Innovaties hebben nood aan ruimte;
- Vrijwillig engagement als fundament;
- Verrijking door samenwerking;
- Van organische naar georganiseerde groei:

Deze factoren zijn gebaseerd op historische voorbeelden van wat we vandaag zouden bestempelen als sociale innovatie. Dit lijstje kan ongetwijfeld worden aangevuld met hedendaagse inzichten. Heeft u nog voorbeelden van historische of hedendaagse sociale innovaties? Of denkt u aan bijkomende factoren voor succes? Laat het ons weten!

### Maatschappelijke uitdagingen als drijfveer

Aan elke sociale innovatie ligt een maatschappelijk probleem of uitdaging aan de grondslag. De innovatie is meestal perfect ingebed in de 'tijdsgeest' die goed zit om de maatschappelijke uitdaging aan te pakken.

Veelal komt een duidelijke 'tegenbeweging' tegen een heersende maatschappelijke opvatting of aanpak op gang. Verontwaardiging en bewustwording leiden makkelijker tot actie. Het spreekt voor zich dat er initieel heel wat weerstand overwonnen zal moeten worden:

Een sterk vertrekpunt is wanneer er een duidelijke behoefte of noodzaak ontstaat van onder uit om aan het maatschappelijk probleem iets te doen. Dit maakt het opwekken van interesse en de inzet voor een oplossing eenvoudiger. Om het besef van de noodzaak 'er iets aan te doen' te voeden, helpt het als de uitdaging tastbaar en zichtbaar gemaakt wordt. Wanneer een collectief verantwoordelijkheidsgevoel ontstaat voor wat er buiten het vertrouwde en bestaande gebeurt, kan een beweging op gang komen die werk maakt van nieuwe oplossingen.

"Artsen die een maatschappelijke taak opnamen, dat was ook een tegenreactie op het corporatisme van veel artsen."

*Bruno Art en Veerle Piessens, huisartsen Wijkgezondheidscentrum Gent*

**"We stelden een platform samen met alle betrokkenen uit het veld die belangstelling hadden: er kwamen maar liefst dertig tot veertig mails per dag binnen. Er was duidelijk een behoefte aan het initiatief. (...) Het is wel dé aandoening van onze tijd: iedereen kent wel iemand die ermee te maken krijgt."**

*Hanne Deneire, Coördinator De Stem van ons Geheugen*

Tot slot is het belangrijk vooruit te denken: ontdek vandaag al de maatschappelijke uitdaging van morgen:

**"Tegen 2020 moet iedereen energieneutraal bouwen. Onze basis zal dan een voorsprong betekenen. We proberen met een thema bezig zijn voor het een hype wordt."**

*Benjamin Clarysse, coördinator Ecobouwers (Bond Beter Leefmilieu)*

## **Vernieuwende oplossingen als antwoord**

Vele maatschappelijke uitdagingen worden internationaal of wetenschappelijk druk besproken. Het is ook hier dat soms oplossingen worden gesuggereerd. In de gesprekken bleek onder meer dat in de slipstream van internationale conferenties en nieuwe wetenschappelijke inzichten de inspiratie om 'er iets mee te doen' ontstaat.

Soms is een sociale innovatie, zoals het krekelsparen, uniek. Dit hoeft evenwel niet per definitie het geval te zijn. Vaak dienen buitenlandse voorbeelden als inspiratie. De beweging rond de burgerjournalistiek, en de jeugthuizen zijn daar typische voorbeelden van. Nog een andere manier is het nemen

van een oud of bestaand concept en dat, getiteld op nieuwe maatschappelijke tendensen, vernieuwen of verbeteren. Bijvoorbeeld Samentuinen past hier goed in. Soms helpen inzichten vanuit de wetenschap of ontstaat het unieke net vanuit het samenbrengen en samenwerken van twee tot dan afgezonderde disciplines (welzijnssector en artistieke sector). Eerder dan uniek of 'nieuw' is vernieuwend, in de betekenis van een zinvolle afwijking van de status quo, het juiste accent. In elk geval zijn out-of-the-box denken, creativiteit en gebruik maken van nieuwe, bijvoorbeeld technologische, middelen ingrediënten van een succesvol sociaal-innovatief concept.

**"Bewegingen die mediacontent produceren, zijn zo oud als de geschiedenis: kijk maar naar de kerk. Wat je wel vaststelt, is dat media vaak anders worden gebruikt dan waarvoor ze bedoeld waren. Internet is oorspronkelijk een militaire ontwikkeling, burgerlijk gebruik is een oneigenlijke toepassing. De toegang tot je medium bepaalt ook het gebruik ervan: in Engeland is Blackberry populair, in Egypte twitter via gsm omdat weinig mensen een computer hebben. Maar overal zie je dat met nieuwe media een gelijkaardig oneigenlijk gebruik ontstaat. Daardoor ontstaat natuurlijk wel een dynamiek."**

*Han Soete, medeoprichter De Wereld Morgen*

**“Onze nationale beleidsmedewerker stond persoonlijk achter dit project. Hij is erg gedreven en bovendien juridisch onderlegd, echt een pionier die dit project sterk getrokken heeft.”**

*Arne Van Renterghem, oud-bestuurslid Natuurpunt Gent vzw  
en bestuurder Energie voor meer Natuur cvba*

## **Leiderschap zorgt voor een boost**

Achter sociale innovaties zitten pioniers die vol overtuiging en gedreven een oplossing voor een maatschappelijke uitdaging willen realiseren. Met een dosis persoonlijk of collectief leiderschap nemen ze zelf de regie in handen en weten ze personen dichtbij en verder af rond de sociale innovatie te mobiliseren.

Dit leiderschap is hier niet hiërarchisch bedoeld. Meerdere malen relativeren ze hun eigen aandeel en benadrukken ze dat het voornamelijk een kwestie is van samen aan de kar te trekken. Dit leiderschap uit zich bovendien in vele dimensies, ieder naar gelang zijn kwaliteiten, en niveaus. Dit kan lokaal zijn: het opzetten van een nieuwe samentuin in eigen buurt; of bovenlokaal: het begeleiden van bestaande en nieuwe samentuinen in een

regio. Leiderschap bieden én goed samenwerken moeten dus hand in hand gaan.

De maatschappelijke verantwoordelijkheidszin bij de pioniers is groot. Deze pioniers combineren een idealistisch, kritisch of activistisch uitgangspunt (het doel) met het zelf nemen van verantwoordelijkheid (de actie). “We mogen niet blijven prediken, maar moeten de koe bij de horens nemen.” In die zin beschikken deze pioniers over een ondernemende attitude.

## **Innovaties hebben nood aan ruimte**

Ruimte voor sociaal te innoveren is essentieel. Die ruimte ontstaat op verschillende wijzen: in de organisatie en voor het individu, in de vorm van mogelijkheden tot experiment en door het beschikbaar hebben van ondersteunende middelen

### ***Het voorzien van ruimte in de organisatie en voor het individu***

Binnen organisaties moet de ruimte zijn om van tijd tot tijd het bestaande in vraag te stellen. Op zo'n moment stelt zich de vraag: speelt datgene wat we vandaag doen nog voldoende in op wat we willen bereiken? Wanneer het antwoord eerder negatief is, is een portie moed en durf nodig om het bestaande los te laten. Niet iedereen in een organisatie is daar immers zomaar bereid toe. Sociale innovatie past volledig binnen dat bevragsingsproces en laat toe positieve vernieuwende oplossingen in plaats te zetten.

Om leiderschap én samenwerking mogelijk te maken en vlot te laten verlopen dient er in de organisatie voldoende autonomie en verantwoordelijkheid te zijn voor diegenen die sociaal (willen) innoveren. Die bewegingsvrijheid laat de trekker toe het innovatief concept te beheren én vlot te realiseren'. Een goed afsprakenkader waarbinnen de autonomie kan worden uitgeoefend is erg zinvol.

### ***Het voorzien van ruimte voor experiment***

Sociaal innoveren is een stap in het onbekende: vanzelfsprekendheden en tradities worden losgelaten. Daarmee hangen inherent risico's samen. Daaraan verbonden zijn risico's en mogelijke kans op falen. Om risico's goed

in te schatten, is een goede voorbereiding en degelijke planning aanbevelenswaardig. Dit wordt des te belangrijker als er beroep gedaan wordt op vrijwilligers of gesteund wordt op de leden en achterban: gezichtsverlies loert steeds om de hoek.

Een goede manier om het onbekende beheersbaar te maken is om de sociale innovatie te testen. Experimenteren kan daar sterk aan bijdragen. De onderzochte innovaties gaven aan dat in de beginfase 'ruimte' cruciaal is. Het is pas door realisatie in de praktijk dat duidelijk wordt of de innovatie ook 'werkt'. Een experiment of pilootproject biedt de mogelijkheid tot trial and error en maakt bijsturing en verrijking onderweg mogelijk. Essentieel hier is het experiment voldoende 'tijd & vrijheid' geven, iets wat ingaat tegen de huidige tijdgeest en overheidsbeleid.

**“Een experiment hangt af van het idee en de doelgroep. Het is geen exacte wetenschap.”**

*Benjamin Clarysse, coördinator Eco-bouwers (Bond Beter Leefmilieu)*

Wanneer tijdens het innovatieproces toch onverwachte omstandigheden opduiken, is het een kwestie van ambities bijstellen. De meeste innovatoren ontwikkelden reeds snel een kader waarmee de grenzen bewaakt werden. Een enkele keer kwam ook een duidelijk verkeerde keuze aan het licht. Op zo'n moment is het leren uit falen erg belangrijk.

**“Het profiel van een ‘betaalde’ jeugdwerker was bij ons niet per sé beter of duidelijker dan dat van de vrijwilligers die aan de slag gingen in een jeugdhuis. De beroepskracht, vroeger de PeVe, was meestal een sociaal assistent verpakt als vrijwilliger, waarvan de jongeren wisten en verwachtten dat hij alles wel zou regelen: vormingsproces, de cursus rond druggebruik, de WC’s ontstoppen ... beleidsmatig was dat geen succesverhaal. We hebben daaruit geleerd dat vrijwilligerswerk centraal moet blijven staan. Net het opnemen van bepaalde verantwoordelijkheden vormt het leerproces.”**

*Sep Kindt, ex-directeur Formaat Jeugdhuiswerk  
Vlaanderen vzw (Jeugthuizen Vlaanderen)*

### **Ruimte door ondersteunende middelen**

Ruimte voor experiment en implementatie wordt mee mogelijk gemaakt door uiteenlopende financiële, materiële - en andere vormen van - ondersteuning. Dat gaat van het beschikbaar hebben van gronden (Samentuinen), het mogen gebruiken van een lokaal (jeugdhuis), het beschikken over een gedreven, vrijgestelde medewerker (cvba Energie voor meer natuur) tot het verwerven van eigen financiële inkomsten.

Zeker in de beginfase zijn ondersteunende middelen noodzakelijk om de ideeën een kans te geven in de praktijk. De meeste onderzochte innovaties diversifiëren daarbij de ondersteuning (overheidssubsidies, private donoren, lidgelden, giften, steunbijdragen, inkomstengenererende diensten, ...). De initiële middelen komen veelal, zeker tijdens de experimentfase, voort uit overheidssteun.

Een aantal onderzochte innovaties genereren gedeeltelijk of geheel private inkomsten, onder andere door het betreden van de markt. Dit is een gevoelig onderwerp. De vrees bestaat dat door marktbetreding de eigen doelstellingen vervagen. Sommige sociale innovaties hebben die angst overwonnen. Het genereren van eigen inkomsten zorgt

in deze organisaties tevens rechtstreeks voor sociale impact of verandering.

De geïnterviewden hadden hierover enkele interessante, uiteenlopende opinies:

- “Sommige thema’s of projecten kun je niet zo maar vermarkten. (...) Een kritische financiële drempel doet vaak op wanneer je grote veranderingen wil doorvoeren. Ondersteuning voor innovatie kan daarom een goede zaak zijn. Het stimuleert nieuwe initiatieven en geeft ideeën de kans om op te starten voordat ze zich op de markt moeten bewijzen.” *Benjamin Clarysse, coördinator Ecobouwers (Bond Beter Leefmilieu)*

- “Onze verkoop verdient zich nog wel terug, maar educatie, jongerenwerking, vrijwilligersondersteuning of politieke werking kunnen we niet zelf financieren. Daarom hebben we in 1994 een cvba opgericht om het commerciële luik in onder te brengen. Dat was duidelijker en zuiverder om gerichte subsidieaanvragen te kunnen indienen voor de vzw, Oxfam-Wereldwinkels. Oxfam-Fairtrade, de cvba, is ons merk waaruit we onze verkoopsinkomsten halen.”

*Karin Hanus, communicatiecoördinator  
Oxfam-Wereldwinkels*

• “Structureel subsidiëren vind ik meestal geen goed idee. Garandeer je de basiswerking van alle verenigingen voor de volgende twintig jaar, dan smooit dat vernieuwing en maakt het je werking te afhankelijk.” *Arne Van Renterghem, oud-*

*bestuurslid Natuurpunt Gent vzw en bestuurder Energie voor meer Natuur cvba*

Bij marktwerking, is het blijven bewaken van de oorspronkelijke visie en doelstelling essentieel. Bijsturen is dan soms noodzakelijk.

**“De marketingafdeling wil het product gewoon als lekker en goed voorstellen. Maar we zijn toch ook méér dan koffieverkopers. Het is telkens wat balanceren, maar altijd vanuit eenzelfde, sterke visie.”**

*Karin Hanus, communicatiecoördinator Oxfam-Wereldwinkels*

## **Vrijwillig engagement als fundament**

Vrijwilligers maken het verschil. Alle onderzochte innovaties zijn ontstaan en/of hebben gebruik gemaakt van het vrijwillig engagement om hun sociale innovatie kracht bij te zetten. Bij de meeste innovaties is de vrijwilliger een cruciale factor om de innovatie te doen slagen.

**“Het vrijwilligersaspect blijft heilig. Hoe verleidelijk het soms ook kan zijn om professionele verkopers in te schakelen.”**

*Karin Hanus, communicatiecoördinator Oxfam-Wereldwinkels*

**“Je zet mensen aan tot engagement, maar dat mag hen niet afschrikken. Daarom benadrukken we dat een Samentuin echt iets van henzelf is. Dat eigenaarschap moet absoluut lokaal blijven, net als het initiatief voor een Samentuin van onderuit moet komen. Mensen zijn mee verantwoordelijk voor het geheel.”**

*Projectcoördinator Lieven David en directeur Jan Vannoppen - Velt vzw*

Het vrijwillig engagement kan worden bevorderd door in te spelen op wat mensen vanuit de samenleving beweegt. Het op gang brengen van een dynamiek onder believers én hen tot actie weten aan te zetten, is een sterkte van de onderzochte innovaties. Net zoals bij de pioniers, is het vrijwillig engagement bij uitstek intrinsiek gemotiveerd.

Vrijwilligers kunnen verantwoordelijk zijn voor uiteenlopende zaken, er is vaak voor ieder wat wils. Geef vrijwilliger ook échte verantwoordelijkheid, inbreng én zeggenschap, is de boodschap. Enkel zo zal de sociale innovatie iets van hén zijn.

**“Onze vrijwilligers zijn onze meest waardevolle bron. Wij faciliteren via het forum hun gegevens- en ervaringswisseling. Een sterke kern van forumgebruikers beantwoordt vragen van bouwers en verbouwers die daarop hun eigen inzichten baseren.”**

*Benjamin Clarysse, coördinator Ecobouwers (Bond Beter Leefmilieu)*

## Verrijking door samenwerking

Bij de meeste sociale innovaties zijn er vanaf het begin vruchtbare samenwerkingen. Die samenwerking kan verschillende vormen aannemen: het vergroten van het draagvlak, het verspreiden en promoten van het concept, het bundelen van de zoektocht naar believers, enz. Sociale innovatie is dus echt 'samen innoveren':

**"Er was veel concurrentie tussen de verenigingen, maar het besef groeide dat we ook konden samenwerken en gemeenschappelijke punten zoeken."**

*Hüseyin Aydinli, voorzitter Turkse Unie en voorzitter Minderhedenforum*

De sociale innovatie blijft steeds centraal staan: partners worden betrokken op basis van de expertise, het netwerk of de middelen om de innovatie te doen slagen. Zeker in de complexe samenleving is de inbreng van ieders specifieke expertise zinvol. De innovator(en) van het eerste uur nemen veelal de leiding in de samenwerking. Vanuit die coördinerende positie waken ze over de blijvende meerwaarde van de samenwerking.

Wanneer die expertise wordt samengebracht uit verschillende werelden, kan dit tot erg vernieuwende én verrijkende kruisbestuivingen leiden. Schijnbaar onoverkomelijke tegenstellingen kunnen met de nodige luisterbereidheid weggewerkt worden:

**"Het moeilijkste was de brug slaan tussen de welzijns- en de muzieksector. Werking, denken en gewoontes staan soms haaks op elkaar. De welzijnssector werkt volgens strikte, praktische verzorgings-schema's, de muzieksector heeft dan weer geen idee van wat dementie echt inhoudt. Eerst was het dan ook luisteren en nog eens luisteren."**

*Hanne Deneire, Coördinator De Stem van ons Geheugen*

Tevens is er een pleidooi voor sterke maar in aantal partners beperkte samenwerkingsverbanden. Zo blijft het innovatieproces beheersbaar. Vooral wanneer vaak snelle beslissingen genomen moeten worden, kunnen té grote samenwerkingsverbanden hinderlijk zijn.

Tot slot vermelden we hier nog graag het belang van netwerken. We vinden dit onder meer prominent terug in de vrijwilligerswerking van sociale innovaties. Vrijwilligers leven niet op een eiland maar staan met elkaar in verbinding. De collectieve en participatieve dimensie van vrijwilligerswerk is belangrijk in het uitbouwen van een sociale innovatie. Het vrijwillig engagement komt samen in een lerend netwerk, waar uitwisseling en leren centraal staan. Niet voor niets dat de meeste sociale innovaties 'ontmoetingsdagen' en 'leermomenten' inrichten.

## **Van organische naar georganiseerde groei**

Aanvankelijk ontwikkelden de sociale innovaties zich eerder organisch, soms zelfs een tikkeltje anarchistisch. Bij de recentere voorbeelden is een meer gestructureerde aanpak van in het begin te onderscheiden. De meeste innovaties ontwikkelen evenwel al vrij snel een bepaalde structuur, kader of methodiek waarbinnen de innovatie tot maturiteit komt:

“We winnen dus veld – ook omdat we onder-tussen erg systematisch tewerk gaan. Dat móét om de norm te kunnen bepalen. Onze aanpak staat haarfijn uitgelegd op de site. We hebben een recept, zeg maar.”

*Projectcoördinator Lieven David en directeur Jan Vannoppen - Velt vzw*

Die systematiek uit zich ook in het aanscherpen én scherp houden van de focus:

“Onze uitdaging? De beste blijven in onze niche. We focussen heel erg hard op eerlijke handel: we plooiën ons de laatste tijd bewust een beetje terug op onze core business omdat wij de standaard willen blijven bepalen.”

*Karin Hanus, communicatiecoördinator Ox-fam-Wereldwinkels*

Het systematiseren kan zich ook uiten door formeler en zakelijker tewerk te gaan:

“We hadden nog een stuk zakelijker tewerk moeten gaan. Als groep gelijkgezinden met een gemeenschappelijk doel bleef het allemaal vrij informeel, maar eigenlijk moet alles ook intern strikt contractueel vast liggen.”

*Arne Van Renterghem, oud-bestuurslid Natuurpunt Gent vzw en bestuurder Energie voor meer Natuur cvba*

Door de systematisering ontstaan mogelijkheden voor groei, verspreiding of opschaling van de sociale innovatie. In dat groeiproces is aandacht trekken of het in de picture zetten van de sociale innovatie belangrijk.. Een voor de hand liggende manier is het inzetten op media-aandacht en publieke campagnes. Het aantonen van het succes en de realisaties bij de overheid, met het oog op beleidsverankering, is een andere manier. Zo kan de overheid inzien dat de vernieuwing ook werkelijk een maatschappelijk probleem (deels) oplost.

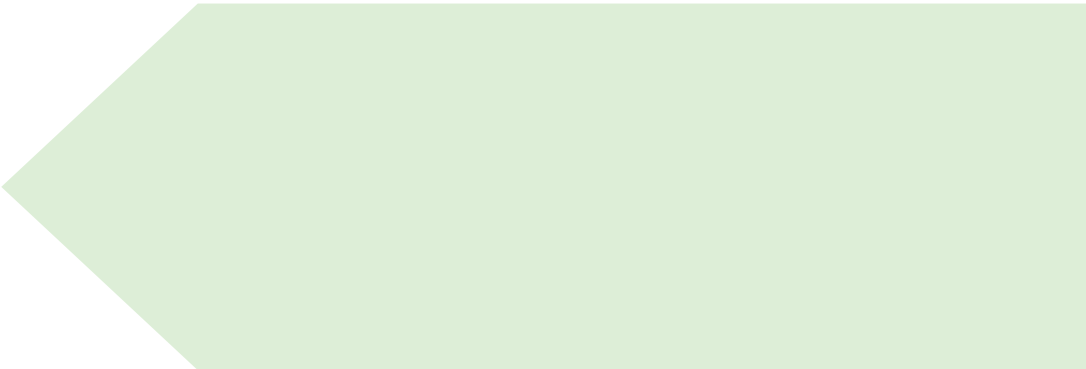
**“De steun van de Limburgse provinciale instanties was een flink voordeel. (...) Ondertussen lopen er verschillende projecten in verschillende provincies, maar meteen bleek ook dat het kostenplaatje voor veel gemeenten buiten Limburg, waar geen provinciale steun is, een drempel blijft.”**

*Projectcoördinator Lieven David en directeur Jan Vannoppen - Velt vzw*

Omgekeerd kan bestaande en niet-aangepaste regelgeving de uitbouw van de sociale innovatie ook sterk afremmen:

“Er is een coherent beleid nodig. (...) Ha-perende multifinanciering staat haaks op onze integrale aanpak, en eigenlijk op de hele eerstelijnsaanpak.”

*Bruno Art en Veerle Piessens, huisartsen Wijk-gezondheidscentrum Gent*



## NAWOORD

**In de analyse hebben we ingezoomd op een aantal mogelijke factoren die kunnen bijdragen tot een succesvolle sociale innovatie. We beogen daarmee geen volledigheid, want voor elk sociaal-innovatief concept zal de set succesfactoren anders zijn. De bovenstaande factoren dienen dan ook als inspiratie bij de eigen zoektocht, het eigen geëxperimenteer naar een succesvolle sociale innovatie.**

Kenmerkend aan de tien interviews is dat destijds deze vernieuwingen nooit in termen van 'sociale innovatie' zijn uitgedrukt. Het is daarom erg moeilijk om precies na te gaan hoe de innovatie tot stand kwam, laat staan dat een stappenplan te identificeren is. In die zin biedt het conceptuele denken en het structureren van sociaal-innovatief ontdekkingstraject nieuwe, proactieve mogelijkheden, naast de spontane initiatieven die zullen blijven ontstaan.

Uit de interviews onthouden we nog drie andere interessante observaties met bet

rekking tot de maatschappelijke impact, de donkere jaren tachtig en het zoeken van nieuwe opportuniteiten na een gereali-seerde innovatie.

### *Impact*

We peilden bij de betrokkenen naar de sociale impact van hun innovatie. Dit blijkt geen eenvoudig te beantwoorden vraag. Hoewel de meeste sociale innovaties direct of indirect pogen om hun maatschappelijke impact in te schatten, is het erg moeilijk om dit kwantitatief of kwalitatief te meten. En er is de pertinente vraag of een objectieve impactmeting wel bestaat. Bovendien gaat er heel wat tijd over vooraleer de impact echt zichtbaar wordt of enige proportie krijgt.

Desondanks voelden de meeste onder-vraagden dat ze wel iets in beweging hebben gezet en dat ze dus resultaten hebben geboekt. De vraag naar de sociale impact is daarom zeker niet 'onzinnig.' Misschien kan het beoordelen van mogelijke

maatschappelijke impact beter vertrekken van de hypothese van de veelbelovendheid: wat kan de potentiële impact van de sociale innovatie zijn?

### ***Jaren tachtig***

Een tweede opvallend element uit de interviews met de wat oudere voorbeelden van sociale innovaties zijn de verwijzingen naar de 'donkere jaren tachtig'. Tijdens deze periode liep de interesse voor bijvoorbeeld wereldwinkels of jeugdhuisen terug. Door het wegvallen van een comfortzone; het verminderen overheidsfinanciering, dalende omzet, enz. ; werd evenwel een nieuwe adem gezocht en een vernieuwde aanpak voorop gesteld. Aanpassingsvermogen was opnieuw essentieel. Tijdens deze periode ontstonden ook nieuwe innovaties, zoals het Netwerk Zelfhulp Vlaanderen, nu Fairfin. Herbeleven we momenteel –mutatis mutandis – de jaren tachtig? Is de crisis een opportuniteit om de uitdagingen sociaal-innovatief te lijf te gaan?

### ***De blijvende zoektocht naar opportuniteiten***

Tenslotte viel op dat de betrokkenen blijvend gedreven zijn om opportuniteiten te zoeken. Dat hangt samen met een zelfkritische houding over hun eigen ontwikkelingspad. Voortdurend wordt de vraag gesteld 'wat kunnen we doen om ons maatschappelijk ideaal (beter) te realiseren?'. We vonden daar een uitstekend voorbeeld van terug. Tijdens het interview met Fairfin werd een tipje van de sluier opgelicht rond een nieuwe bank. Nog geen twee maanden later, bij het afsluiten van deze publicatie, waren reeds meer dan 30.000 mensen bereid gevonden een aandeel te kopen van New B.

