

## **Verslag webinar M-ESCo 4 november 2020**

LSA bewoners over participatie, zeggenschap, ondernemerschap en eigenaarschap in wijken

*Klimaatverbond Nederland vindt het belangrijk dat iedereen mee kan doen in de energietransitie. Dat is ook nodig, willen we de klimaatdoelstellingen halen. Samen met inmiddels 19 gemeenten en andere partners zijn we aan de slag om dit mogelijk te maken door middel van zogenaamde 'maatschappelijke energy service companies', ofwel M-ESCo's. We onderzoeken de mogelijkheden om M-ESCo's in deze gemeenten in te zetten, waarbij de bewoner centraal staat en een CO<sub>2</sub>-neutrale woonomgeving in 2050 het overkoepelende doel is.*

Onderdeel van het programma is ook kennisuitwisseling en training. Daartoe hebben we op woensdag 4 november de tweede van een serie webinars georganiseerd. De volgende zaken kwamen aan bod:

- Een korte update vanuit Klimaatverbond Nederland over het programma;
- Bewonersparticipatie en de M-ESCo:
  - Bewonersparticipatie in vogelvlucht: community, zeggenschap en eigenaarschap
  - Participatie en de ontwikkeling van M-ESCo's

### **Korte update over het programma - Wouter Pieterse, Klimaatverbond Nederland**

Begin oktober hebben zo'n 15 gemeenten een aanvraag ingediend bij de EUCF. Een aantal daarvan is helaas wel afgewezen door vormfouten (bijvoorbeeld het uploaden van het verkeerde document, of omdat er ergens het verkeerder getal is ingevuld). Er zijn nu 18 gemeenten aangesloten bij het programma. Onderdeel van het programma is ook een actieonderzoek dat we uitvoeren met het consortium. Aan de hand van dit onderzoek schrijven we een essay.

### **Bewonersparticipatie en de M-ESCo - Kristel Jeurig, LSA bewoners**

LSA bewoners (Landelijk Samenwerkingsverband Actieve bewoners) is een landelijke vereniging van actieve bewoners in allerlei verschillende vormen, van collectieven tot bewonersbedrijven. De vereniging focust zich op een aantal aspecten: kennisdeling, belangenbehartiging en experimenteren. Ze hebben ongeveer 200 leden, maar in de praktijk interacteren ze met zo'n 1000 bewonersgroepen per jaar.



### *Bewonersparticipatie in vogelvlucht*

Bij bewonersparticipatie en -initiatieven is een aantal sleutelwoorden van belang: community, zeggenschap en eigenaarschap. Bij community draait het om processen die in de buurt op gang komen, of die er juist al zijn en waar je op verder kunt bouwen. Zo zag je bij corona dat mensen meteen opstonden om boodschappen voor elkaar te doen, laptops in te zamelen voor schoolkinderen, dat soort dingen, en dat ontstaat vaak onafhankelijk van de gemeenten of initiatieven die er al zijn in een buurt of wijk. Zeggenschap kan ook op allerlei manieren. Als het gaat over het kappen van bomen, het oplossen van het parkeerprobleem in de buurt, maar ook in de vorm van dorps- of wijkraden met beslissingsbevoegdheid, waar men bijvoorbeeld via loting aan deel kan nemen. Eigenaarschap kan heel letterlijk zijn, in dat gebouwen in gezamenlijk eigendom zijn van bewoners. Het kan ook indirecter, bijvoorbeeld afval verzamelen op de markt om te zorgen dat het de wijk niet inwaait en dat het gescheiden ingezameld wordt.

Hoe breng je nou in kaart hoe georganiseerd en betrokken bewoners zijn? En hoe kun je daar als gemeente op inspelen? Bijvoorbeeld door te kijken naar de 'cirkels van betrokkenheid', waar je de eigenaren in het midden hebt (die formeel eigenaar zijn), daaromheen actieve leden (die bijdragen met ideeën en arbeid), daaromheen klanten (die diensten afnemen) en daaromheen sympathisanten (die dragen op afstand bij omdat ze het idee goed vinden). Het idee van de cirkels is dat je ertussen kan bewegen, afhankelijk van in welke fase een proces of project zit. Het kan ook zo zijn dat je in meerdere cirkels tegelijk zit, dat is heel erg contextafhankelijk.

Kristel wilde de deelnemers graag ook nog wijzen op het Participatiehandboek uit Groningen. Een aantal actieve mensen heeft op basis van hun geleerde lessen van de jaren een schema opgesteld om participatieprocessen ook inzichtelijker te maken voor mensen uit andere domeinen, die hier niet dagelijks mee bezig zijn maar er wel mee te maken hebben of krijgen. Onderdeel van de aanpak is veel reflectie: wat is nou eigenlijk het vraagstuk, wie willen we betrekken in welke fase en in welke rol? Wat Kristel betreft is het belangrijk om er in de samenwerking niet vanuit te gaan dat de verschillende betrokken partijen ook hetzelfde doel voor ogen hebben, dat ze op dezelfde manier nadenken over wie ergens iets over te zeggen heeft. Als je met elkaar in gesprek gaat is het dus belangrijk om elkaar continue die vragen te stellen, ook om je bewust te worden van welke voordelen je misschien hebt over een andere partij.

### *Vragen en discussie*

**Als je nou met M-ESCo aan de slag gaat, die toch meer vanuit de gemeenten top-down zijn georganiseerd, wat is dan de stap die je moet zetten om ook bewoners te betrekken?** Het is in ieder geval goed om te beseffen (als gemeente) dat er altijd actieve groepen en netwerken zijn in de wijk waar je aan de slag wilt, ook al ben jij daar misschien niet van op de hoogte. Er zijn altijd sleutelfiguren die je in contact kunnen brengen met deze groepen, dat kunnen ook collega's van een ander domein zijn. Die groepen en netwerken zijn misschien niet altijd bezig met het onderwerp waar jij mee bezig bent, maar mensen hebben elkaar vaak al gevonden op een of andere manier. Dat is een goed startpunt. Vervolgens is het van belang om te bedenken wat het ideaalbeeld is vanuit de

gemeente: willen we graag dat mensen meepraten en ons van input voorzien, willen we iets met de werkgelegenheid, of willen we graag dat mensen ook meedoen in de uitvoering bijvoorbeeld? Als je dan mensen (open) uitnodigt, het liefst via de bestaande netwerken, moet je ook goed weten wat er speelt, wat mensen bezig houdt en wat leeft bij de mensen, zodat je daar op aan kunt sluiten in op in kan spelen. Is er ook een urgentiegevoel in de wijk met betrekking tot de energietransitie? Daarnaast is het goed om je bewust te zijn van de verschillende uitgangspunten: wil iemand graag (volledig) ontzorgd worden of is het een doe-het-zelver? Waar richt je je dan op vanuit een M-ESCo en wat biedt je aan, aan wie?

**Hoe goed werken bewoners en ondernemers nou samen over het algemeen?** Dat is heel wisselend. De laatste jaren is er steeds meer aandacht voor lokaal ondernemerschap, vanuit het idee dat lokale ondernemers heel goed bijdragen aan de lokale economie en werkgelegenheid. In buurten zie je dat mensen er steeds meer mee samen gaan werken, of dat bewoners zelf een bedrijfje oprichten. En als je dat uiteindelijk kunt koppelen met de installatieopgave, biedt dat wel veel aanknopingspunten. Een wijkbedrijf zou hier een belangrijke rol in kunnen spelen, bijvoorbeeld om het te koppelen met lokale werkgelegenheid.

**Hoe bewaren en communiceren we de talenten van de deelnemers die participeren? We zien dat diverse platformen ontstaan, hoe weet je nou binnen een platform wie welke talenten heeft, hoe maak je daar kennis mee en deel je dat met elkaar?** Je ziet dat het microschaal vaak al goed werkt, via whatsapp bijvoorbeeld. En om nogmaals de situatie rond corona als voorbeeld te nemen: je zag allerlei platforms als paddenstoelen uit de grond schieten en het aanbod bleek veel groter dan de (hulp)vragen. Hoe zorg je er dan voor dat mensen ook actief gaan bijdragen? Dat hangt heel erg af van de relaties, dan is het netwerk heel belangrijk en dat er in dat netwerk mensen zijn die goed weten hoe ze mensen aan elkaar kunnen koppelen. Dan kun je het snel brengen naar persoonlijke relaties. Daarbij moet je wel opletten dat er geen machtsposities ontstaan, vanuit een bepaalde hiërarchie. Kristel maakt daarvoor altijd netwerktekeningen, om goed in beeld te krijgen of er sterke sleutelfiguren zijn of dat het netwerk meer onderling verbonden is. En als dan blijkt dat er bepaalde mensen zijn via wie (bijna) al het contact verloopt, kun je ook kijken hoe je dat kunt doorbreken.

**Waarom wil je binnen dit M-ESCo programma eigenlijk iets samen met bewoners? Omdat ze uiteindelijk deel moeten gaan nemen als klant of zijn daar ook andere redenen voor?** Als het puur vanuit een commercieel bedrijf wordt aangeboden blijft er toch wantrouwen bij mensen; wat houdt die partij er dan aan over? Daar is vaak niet zoveel transparantie over, vooral niet als het een externe partij is van buiten de gemeenschap. Het zou daarbij kunnen helpen als de gemeente betrokken is, of bijvoorbeeld een energiecoöperatie, zodat de opbrengsten meer lokaal blijven hangen. Dit hangt natuurlijk ook weer heel erg af van in hoeverre een buurt is georganiseerd. Het is in ieder geval heel wezenlijk dat je als bewoner vertrouwen voelt om met zoiets mee te doen en dat men de (maatschappelijke) urgentie voelt, want het gaat natuurlijk niet alleen over geld en financiële investeringen. Het zou ook kunnen helpen om bedrijven te betrekken uit de omgeving, die dat vertrouwen al genieten, bijvoorbeeld in de vorm van een consortium van

lokale bedrijven (loodgieters, installateurs, aannemers). Mensen kennen die bedrijven al, die doen al jaren hun onderhoud bijvoorbeeld. Daar komt dan ook een gunfactor bij kijken, want een anonieme investeerder gun je dat minder dan je lokale bedrijven. Daarnaast gaat het om de (onafhankelijke) dienstverlening die je erbij levert en om een ESCo goed in staat te stellen die diensten te leveren moet een ESCo daar wel weer genoeg klanten voor hebben, zodat je het betaalbaar krijgt.

**We hebben het over wantrouwen en gunnen, zijn er bij de deelnemers ook conflicten bekend, waarbij bewonersgroepen zeggen van hier steken we een stokje voor?** Dat niet direct, maar je ziet wel mensen die toch een beetje achterdochtig zijn, met vragen over geldstromen bijvoorbeeld. Dit kan je ook wel een beetje ondervangen door bijvoorbeeld de energiecoöperatie goed te betrekken, die kunnen dan het gezicht zijn in de communicatie.

**Hebben deelnemers al nagedacht over op welke manier ze bewoners willen betrekken? Of is dat iets dat later komt, dat je eerst naar de businesscase kijkt en daarna pas bepaalt hoe je met bewoners aan de slag gaat?** Een voorbeeld uit Lochem: aan het begin van het proces werd al heel duidelijk dat de bewoners als opdrachtgever wilden fungeren, dat ze graag we regie wilden hebben over het onderzoek naar het plan van aanpak, wat los stond van de uiteindelijk aanpak voor de uitvoering. Dat leidde tot een conflict met de gemeente, omdat de gemeente dat onderzoek eigenlijk niet wilde. De gemeente wilde eerst met het WOAB (Woningabonnement) dingen uitzoeken, waardoor het proces een beetje spaak liep. Het WOAB is natuurlijk geen collectieve aanpak, het is niet bedoeld voor een wijkreis naar CO<sub>2</sub>-neutraal, dat is de opzet niet. Ook goed om je te realiseren is dat je eigenlijk maar één kans hebt om 'uit de doos te kruipen' met een voorstel vanuit de gemeente. Als je dat niet goed doet jaag je iedereen tegen je in het harnas en sta je buitenspel. Dan is participatie aan de voorkant al een verloren wedstrijd. Daarom is het van belang heel goed te weten waar je mee naar buiten treedt naar een wijk toe en dat je ook goed weet hoe je aansluit bij de lokale behoeften en omstandigheden.

**Hoe kun je nou weten op welke manier je mensen moet benaderen, bijvoorbeeld een heel concreet aanbod doen of juist meer een gezamenlijk proces starten?** Over het algemeen geldt: hoe hoger de organisatiegraad in een wijk, hoe moeilijker het wordt om dingen te 'verkoppen'. Als je bijvoorbeeld een wijk hebt waar al een bewonersbedrijf is, of waar mensen zijn die vaak plannen indienen bij de gemeente, daar werkt het niet goed om te aanbodgericht te werk te gaan. Tevens moet je kijken naar de recente geschiedenis van een wijk, want er kan van alles spelen net onder de oppervlakte: is er bijvoorbeeld onlangs gedoe geweest over bijvoorbeeld stadswarmte? Dan is het waarschijnlijk niet verstandig om mensen iets in die richting te proberen aan te bieden of te verkopen.

**Op wat voor manier kun je mensen succesvol verleiden om verduurzamingsmaatregelen te nemen? Ook al heb je een goede businesscase, dat is over het algemeen nog geen garantie dat woningeigenaren ook die stap willen zetten. Hoe ga je daarmee om?** De grootste drempel, als de financiële drempel is weggenomen, is gedoe. Mensen hebben vaak gewoon geen zin in gedoe, dat vertraagt in

ieder geval heel erg. Als je dat kunt wegnemen en goede voorbeelden kunt geven van hoe het concept werkt en wat het oplevert, als je kunt laten zien hoe goed mensen bijvoorbeeld ontzorgd worden, dan scheelt dat een hele hoop.

#### **Agenda**

Dit webinar is onderdeel van een serie. Het eerste webinar, door Nico Janssen van Balance over wat een ESCo nou eigenlijk is, is [hier](#) terug te kijken. Er zijn nu twee webinars geweest en er zullen er nog twee volgen:

- **Donderdag 26 november 2020 van 15:00-17:00**, door Buurtwarmte, over de rol van (energie)coöperaties in wijkprocessen en M-ESCo's ; en
- **Dinsdag 15 december 2020 van 15:00-17:00**, door SVn, over financierbaarheid, schaal en juridische aspecten.