

Uittreksel uit

Tien ingrediënten voor een succesvolle bewonersgroep

Interview in *De Morgen*, 12 juli 2005,
opgetekend door Thomas Dierckens

Terwijl de ene buurtvereniging verzandt in haar protest en genegeerd wordt door de overheid, slaagt de andere erin de politieke agenda mee te bepalen en samen met projectontwikkelaars rond de tafel te zitten om de plannen voor haar wijk verder uit te werken. Wat maakt een bewonersgroep succesvol? *De Morgen* vroeg het aan Manu Claeys van het Antwerpse De Ploeg, dat actief is rond het Kievitplein.

Weet waarover je spreekt

Lieg nooit in je communicatie en zie dat alles wat je zegt tot in de puntjes correct is. Anders breng je de buurtgroep in diskrediet en zal de tegenpartij je nooit waarderen. Het is van belang om een brede groep uit te bouwen die kan bogen op veel expertise. In De Ploeg zitten zowel architecten en planologen als juristen en mobiliteitsdeskundigen, die elk hun deeltje van het dossier uitstekend kennen. Zo staat de buurtgroep veel sterker in haar schoenen. Zit die expertise niet in de wijk, dan haal je ze van buiten de wijk. Het Antwerpse bewonerscollectief stRaten-generaal heeft ons daar goed bij geholpen.

Trek externe experts aan

Een academicus die vanuit zijn deskundigheid commentaar levert op de plannen valt veel minder te negeren dan een buurtgroep die zich beperkt tot protesteren. Wij hebben het geluk gehad dat verschillende grote namen zoals bob van Reeth, Christian Leysen en Jo Crepain hun bedenkingen hebben geuit over het project voor het Kievitplein. Dat maakt je bewonersvereniging meteen een pak geloofwaardiger.

Wees realistisch

We zijn nooit tegen de komst van het telecombedrijf Alcatel geweest of tegen de werkgelegenheid, zoals sommige politici en commentaarschrijvers beweerden. Onze enige bezorgdheid is de buurt en de impact die Alcatel daarop zal hebben. Het is niet aan ons om te beknibbelen op kantoorruimte, wel om die kantoorruimte anders te integreren in het gebied. Wat wij hebben geprobeerd, is om vanuit de verschillende stemmen uit de buurt een coherent verhaal te creëren zodat aan het einde van de rit een goed project voorligt met een groot draagvlak. Dat is ook realisme.

Maak geen vijanden

Speel nooit op de man, want dan vereng je een breed maatschappelijk debat tot individuele twisten, wat contraproductief is. Je moet ervan uitgaan dat iedereen een potentiële bondgenoot is, zelfs een projectontwikkelaar als Robelco. Daarom drijf je discussies beter niet op de spits. We zitten nu geregeld rond de tafel met Robelco, wat niet gelukt zou zijn mochten we hen gedemoniseerd hebben.

Vrees de ambtenaar niet

Tot onze grote vreugde hebben we gemerkt dat ambtenaren sommige protesten graag zien gebeuren. Ze zijn natuurlijk gebonden en zullen nooit via officiële weg hun enthousiasme laten blijken, maar via informele weg hebben we veel tips van hen gekregen. Vergeet niet dat ambtenaren dikwijls ook hun bedenkingen hebben bij de plannen die ze moeten uitvoeren.

Communiceer duidelijk

Wij zien communicatie echt als educatie. Bouwdossiers zijn zeer complex en de meeste mensen begrijpen ze niet omdat alles wat daarin staat zo abstract is. Zelfs de Antwerpse gemeenteraadsleden hadden het moeilijk om de ontwikkelingen rond het Kievitplein te volgen. Daarom hebben wij van tijd tot tijd een nieuwsbrief opgesteld met daarin in heel eenvoudige taal een stand van zaken in het dossier. Het is niet alleen een kwestie van de politieke agenda meebepalen, je moet ook een eigen verhaal schrijven. Zowel de stad als de Nmbs en projectontwikkelaar Robelco communiceren in glossy brochures, waarin louter hun kant van het verhaal staat. Wat zij daarin naar buiten brengen, strookt echter dikwijls niet met wat wij weten over het project.

Zorg voor interne cohesie

Het is belangrijk om iedereen mee aan boord te houden en de neuzen in dezelfde richting te sturen. Vandaar ook het belang van interne communicatie. Wie even geen tijd heeft om actie te voeren, kan zo op latere tijdstippen weer in het verhaal meestappen.

Vermijd het nimby-syndroom

Vanuit verschillende hoeken zijn we afgeschilderd als mensen die lijden aan het *not in my backyard*-syndroom. Terwijl onze strijd vooral ging om de stedenbouwkundige aanpak voor een cruciale plek in Antwerpen en over het feit dat de bewoners daarin geen inspraak hadden.

Formuleer alternatieven

Een alternatief project uittekenen maakt de mening van de buurtvereniging veel duidelijker, voor zowel de buurtbewoners, de politici als de pers. Een maquette zegt zoveel meer dan een bundel opmerkingen. Het is trouwens nooit de bedoeling geweest dat ons alternatieve project er daadwerkelijk zou komen, wel is het een manier om te tonen dat het ook anders had gekund. Zo overtuig je anderen ervan dat wat voorligt niet de beste oplossing is voor de buurt.

Laat je niet doen

Lange tijd zijn we te voorzichtig geweest. Maar na een poos hebben we onze houding verhard en zijn we resoluut gegaan voor het dossier over het Kievitplein. 'Als we hier niet tegen reageren, is dat schuldig verzuim', was ons uitgangspunt. Je moet ervan blijven uitgaan dat je iets kunt veranderen. Want als wij het niet doen, wie dan wel?