

Het ontstaan van de Ruilwinkel

Sjaan Schaap, opbouwwerker bij Sonor

In 1997 werd er in de Rotterdamse wijk het Oude Westen (een eerste ringswijk = een wijk waar vanaf 1975 stadsvernieuwing plaats vond) op verzoek van Aktiegroep het Oude Westen een armoedeonderzoek gedaan. Aanleiding voor dit verzoek waren de contacten die opbouwwerkers hadden met een aantal éénuoudergezinnen dat problemen had op materieel gebied (schulden) en immaterieel gebied (relationele problemen in gezinsverband).

Een snelle berekening van de maandelijkse inkomsten (bijstand) en uitgaven liet zien dat er per maand niet meer dan (toen nog) 300 gulden overbleef om van te eten en te drinken.

In het Oude Westen wonen in totaal ongeveer 11.000 mensen waarvan 65 % van niet-Nederlandse afkomst is. Het is een zeer kinderrijke wijk. In eerdere onderzoeken werd de heterogene stabiliteit van het Oude Westen geroemd. De wijk ligt pal tegen het centrum en er zijn voorzieningen (Lantaarn Venster, Nighttown) die een stedelijke functie hebben. Daarnaast zijn er twee drukke en unieke winkelstraten die zich dwars door de wijk heen slingeren (West Kruiskade en de Nieuwe Binnenweg). Het Oude Westen kent een grootstedelijke problematiek in de vorm van drugsoverlast, parkeeroverlast en bezoekersoverlast (van horeca en uitgaansgelegenheden).

We wilden door middel van een onderzoek te weten komen hoe groot deze problematiek was, wat bewoners er zelf aan deden en wat de woningbouwcorporatie met deze problematiek deed. Het lukte het opbouwwerk om zowel de gemeente als de woningcorporatie zover te krijgen om het armoedeonderzoek mee te financieren. Er werd een onafhankelijk onderzoeksbureau (Zoutman en Kassels) ingehuurd. Daarnaast werd er een klankbordgroep geformeerd bestaande uit: bewoners, een opbouwwerker, de woningcorporatie en de gemeente. Deze groep had regelmatig bijeenkomsten met de onderzoekers. Deze bijeenkomsten werden gebruikt om te rapporteren, over en weer te informeren, te adviseren en wat het opbouwwerk betrof, ook te werken aan het vergroten van de aandacht voor de armoedeproblematiek in het Oude Westen. Daarnaast wilde het opbouwwerk te weten komen wat en op welke wijze er iets aan armoedebestrijding gedaan kon worden. In het onderzoek werden niet alleen bewoners geïnterviewd maar werden ook de basisscholen, het wijkpastoraat, het maatschappelijk werk en het buurthuis bevroegd op de problematiek.

Dit bracht gegevens naar voren waardoor er niet alleen in termen van 'schulden en huurachterstanden' over armoede gepraat werd maar het ook duidelijk werd wie er nog meer mee te maken hadden of kregen. De basisscholen vertelden dat het steeds vaker voorkwam dat kinderen niet trakteerden wanneer ze jarig waren, dat de ouderbijdrage terugliep en soms helemaal niet betaald werd, dat de bijdrage voor het jaarlijkse

Commentaar door Wil van de Leur

De case 'het ontstaan van de ruilwinkel' heeft alle kenmerken van een klassiek opbouwwerkproces. En dat is erg verheugend in een tijdvak waarin veel opbouwwerkinspanningen zich (noodwendig?) lijken te beperken tot voorgeschreven trajecten.

Hier is het opbouwwerkambacht aan de slag zoals het hoort.

Ervaringen en signalen die opbouwwerkers in het frontliniewerk opdoen, worden op een rijtje gezet en geanalyseerd. En de uitkomsten leiden níét tot het besluit onmiddellijk 'de armoede te lijf' te gaan, maar tot het strategisch interessante vierledig besluit dat (a) nader onderzoek noodzakelijk is, (b) daar (coalitie-)partners (gemeente en woning-corporatie) bij betrokken moeten worden, (c) dat onderzoek door een onafhankelijk bureau verricht moet worden, en (d) dat daarbij een 'gemengde klankbordgroep' van alle betrokken partijen op gezet moet worden.

Daarmee wordt draagvlak georganiseerd, worden de verschillende partijen op elkaar én de uitkomsten gebonden en ontstaat een vervolg-handelings-perspectief.

schoolreisje ieder jaar door minder ouders betaald werd.

Uit het onderzoek kwam naar voren dat vooral de alleenstaande aow-ers met een klein pensioentje (vaak alleenstaande vrouwen) en de éénoudergezinnen risicogroepen waren.

Voor beide groepen gold dat met name het perspectief op snelle verbetering ver te zoeken was vanwege de immobiliteit op de arbeidsmarkt. En dat daardoor opgelopen schulden nauwelijks of nooit afgelost konden worden.

Op verschillende manieren kon gebruik worden gemaakt van de gegevens die dit onderzoek op had geleverd:

- Armoede werd opnieuw gezien als een probleem waar niet alleen de 'armoedzaaiers' voor verantwoordelijk waren. Maatschappelijke verantwoordelijkheid voor deze groepen mensen was ook nodig. Het lukte om op deze manier meer onderhandelingsruimte te creëren in individuele kwesties rond huurschulden.
- Er werd (op termijn) een gratis sportpas gerealiseerd voor alle kinderen die op de basisschool zaten.
- Voorzieningen dicht in de buurt die een bijdrage leverden aan het verlichten van armoede werden gekoesterd en veilig gesteld (de volkstuintencomplexen op 5 verschillende binnenterreinen).
- Een groep bewoners werd geïnteresseerd om samen met het opbouwwerk een Ruilwinkel* op te zetten.

Het opzetten van een Ruilwinkel

Het opbouwwerk kende een aantal vrouwen die in het verleden had aangegeven iets te willen doen met het thema armoede. Deze dames werden uitgenodigd op een bijeenkomst waar ook het armoederapport werd gepresenteerd. Eén van de uitkomsten van deze bijeenkomst was dat er een groep (bewoners) aan de slag zou gaan om te onderzoeken of één van de aanbevelingen uit het rapport te realiseren viel. Deze aanbeveling betrof het concretiseren van activiteiten/projecten om armoede draaglijk te maken. In eerste instantie werd er aan ruilbeurzen gedacht en gewerkt door de vrouwen, maar al snel kwamen we tot de conclusie dat we iets 'blijvends' wilden hebben. In die tijd was er in Rotterdam één Ruilwinkel, in de wijk Feijenoord. Het opbouwwerk nam contact op met de initiatiefnemers van deze ruilwinkel, de SVR (Stichting Vrijwilligers Rotterdam). Na amper beraad werd de initiatiefneemster uitgenodigd op één van de bijeenkomsten van de vrouwen en werd het Lets-systeem waarmee de Ruilwinkel werkte uitgelegd. De volgende stap was dat er een bezoek werd gebracht aan de Ruilwinkel in Feijenoord en dat 2 vrouwen gedurende een ochtend meedraaiden in de winkel. Zij waren heel enthousiast en konden de rest van de groep vervolgens uitleggen en overtuigen hoe leuk en nuttig een

Hierdoor komt een andere Gestalt (betekenisvolle vorm) van armoede op het netvlies van de betrokken partijen, zodra de onderzoeksuitkomsten voorliggen. Dat leidt zowel verticaal als horizontaal tot acties in anders omgaan met zaken en voorzieningen die op een andere manier een 'relief'-betekenis hebben voor het armoedevraagstuk in dagelijkse zin.

Tegelijkertijd – en dat is essentieel – wordt in deze context het 'eigenstandige' ruilwinkel-initiatief genomen, waarin bewoners ten volle eigen verantwoordelijkheid (zowel actief als passief) kunnen nemen. Een initiatief waardoor zij eens te meer herkenbaar en aanspreekbaar een partij en een partner worden op dit veld.

Ook in de ontwikkelfase van de ruilwinkel als zelfvoorziening is (herlees de case beschrijving) sprake van 'vakmanschap', dat geldt voor de tijdslijn/spanningsboog, voor de mix van interne/externe oriëntatie, voor de strategische stappenvolgorde, voor de goed gedoseerde zelfstandigheidsoptie, en last but not least (!) ook voor de resultaatgerichtheid (de ruilwinkel moet draaien).

In termen van sociale architectuur zijn dit de frontlinie-opbouwwerk-

Ruilwinkel zou zijn in het Oude Westen.

De lobby kon beginnen!

Doordat het armoederapport op 'hoog' niveau besproken was bij de woningcorporatie was daar ook bekend dat we een keer terug zouden komen om met concrete voorstellen te komen.

Het opbouwwerk nam het initiatief om een bijeenkomst te beleggen met medewerkers van het hoofdkantoor en het wijkkantoor van de woningcorporatie. Op deze bijeenkomst waren de vrouwen alsook de oprichtster van de Ruilwinkel in Feijenoord aanwezig. Deze laatste kon immers op grond van een ontwikkelde praktijk vragen beantwoorden, kritiek pareren en aarzeling wegnemen. De woningcorporatie gaf te kennen sympathiek te staan ten opzichte van het project, maar wilde niet alleen de financiële verantwoordelijkheid dragen. Daarnaast stelde de coporatie als voorwaarde dat het opbouwwerk en/of de Aktiegroep verantwoordelijk voor en aanspreekbaar zou zijn op de organisatie en het (uiteindelijke) functioneren van de Ruilwinkel.

Met dit gegeven in onze zak schreven we een projectplan. De oprichtster van de Ruilwinkel kon een indicatie van de totale kosten geven, dus kon er ook snel een begroting gemaakt worden. Met dit projectplan en de toezegging van de woningcorporatie schreef het opbouwwerk fondsen aan.

Om vrijwilligsters enthousiast te houden werd afgesproken dat zij alvast een cursus 'Ruilwinkelier' konden volgen. Sommigen van hen volgden ook een introcursus 'omgaan met de computer' bij het Buurthuis in de wijk. Vanuit strategisch oogpunt werd gewacht om een afspraak te maken met de lokale politiek. Door het opbouwwerk werd ingeschat dat de politiek meer genegen zou zijn tot instemming en (structurele financiële) steun voor het project indien er naast ideëel draagvlak ook duidelijkheid over de financiering van het grootste deel van de (éénmalige) investeringskosten zou zijn.

Toen dat zo goed als zeker was, is er een afspraak gemaakt met de politiek. Samen met bewoners en de initiatiefneemster van de Ruilwinkel van Feijenoord werd het projectplan voor een Ruilwinkel in het Oude Westen voorgelegd aan de politiek, met de vraag om voor de periode van twee jaar garant te staan voor de financiering van 2 'banenpoolers'. Doordat we konden laten zien dat het winkelpand al geregeld was (afgestaan door de woningbouwcorporatie in een 'om niet regeling', voorlopig voor 2 jaar) en het geld er was voor de verbouwing en de inrichtingkosten kon de politiek eigenlijk niet meer achter blijven. Zij accordeerden het aantrekken van 2 banenpoolers voor dit project.

Vanaf het eerste initiatief tot aan de daadwerkelijke opening van de Ruilwinkel zat een jaar.

Deze tijdspanne was vanaf het begin een bewuste keus (van het opbouwwerk). Hoe meer tijd er zit tussen het bedenken van het idee en de uiteindelijke realisatie ervan, des te groter de kans dat de interesse vermindert en bewoners en potentiële financiers afhaken. Het maken van tempo was vanaf het begin dus een bewuste keus. Zo ook met betrekking tot de keus om de initiatiefgroep klein, overzichtelijk en daardoor gemotiveerd te

inspanningen én resultaten die broodnodig zijn: op kleine schaal en in eigen beheer van mensen, burgers ontstaan kristallisatiepunten met een actieve kern. Associaties van 'baat en nut' die horizontaal relevante transacties en ontmoetingen met een veelheid van andere mensen, burgers mogelijk maken. Kleine associaties die de actieve zelfkracht vorm geven én versterken; en horizontaal zowel als verticaal weer inspireren om nieuwe uitdagingen aan te gaan.

Een laatste opmerking betreft de beschrijving van de case als zodanig. Sjaan Schaap slaagt erin helder en compact de essenties van het hele traject neer te zetten. Als voorbeeld daarvan mag gelden dat zij in een kort eerste paragraafje én kerngegevens over de wijk én meteen ook de probleemstelling helder maakt.

Ten slotte: deze case-beschrijving raakt de core business van het opbouwwerk. OpbouwWerkschrift doet er goed aan méér cases van opbouwwerk met als kernpunt 'structurerend & dynamiserend' op te nemen. Te veel vakgenoten zijn immers ingekapseld geraakt in een benard zorg- of instructiegroepswerk dat geen bijdrage

houden. Pas toen duidelijk werd dat de Ruilwinkel kans van slagen had, werd er een breder publiek voor gemasseerd. Dit gebeurde o.a. door interviews in de krant (en) en door mond op mond reclame.

In het project plan stelden we dat we binnen 2 jaar zeker 200 mensen lid zouden maken van de Ruilwinkel. Nog voordat de Ruilwinkel een half jaar draaide nam het 100-ste lid een bloemetje in ontvangst. De 200 leden werden binnen een jaar binnengehaald. Inmiddels zijn er 355 leden en de Ruilwinkel in het Oude Westen bestaat nog steeds en is een redelijk zelfstandig draaiende voorziening. In 2004 is er een omzet gehaald van ongeveer 5000 punten en er zijn zo'n 950 transacties geweest.

- Ruilwinkel is een winkel waar goederen 'verhandeld' (lees geruild) worden en waar je betaalt door middel van punten. Ook diensten kunnen verhandeld worden (voorlezen, hond uitlaten, bijles geven etc.) Om klant te worden van de Ruilwinkel moet je lid worden. Iedere klant wordt geregistreerd en ontvangt een pas met een klantnummer. Bij de persoonlijke registratie worden de goederen en de diensten die je inbrengt genoteerd. Op de goederen die je inbrengt komen je klantnummer (eigenaar) te staan en het aantal punten (de prijs). Om de transacties op gang te brengen mag ieder beginnend lid 50 punten in min de staan. Ook al is de Ruilwinkel ontwikkeld als project om armoede draaglijk te maken is toch er bewust voor gekozen om geen inkomensgrens te stellen aan klanten. Iedereen die in de wijk woont kan lid worden.

*levert aan de samenlevingsopbouw.
Sjaan Schaap van Sonor mag wat mij
betreft school maken!*