

Smakkelaarsveld

Uitkomst expertronde participatie

SMAKKELAARSVELD

Voor het Smakkelaarsveld staan we voor een uitdaging. Het is een plek van niemand en van iedereen. Het is een plek met een (gevoelig) verleden. Politieke ambitie is om van een plek die iedereen kent maar waar niemand op dit moment wil blijven, een (groene) plek te maken waar de Utrechters juist wel willen zijn, willen verblijven en elkaar willen ontmoeten. Van een van de lelijkste plekken van de stad naar een van de mooiste. En die ambitie willen we haalbaar maken. Qua planinhoud, financieel en qua proces en organisatie. Een flinke uitdaging, maar voor iedereen die Utrecht een warm hart toedraagt (of je nu ambtenaar, raadslid, ondernemer, bewoner, voorbijganger, expert of ontwikkelaar bent) een geweldig mooie klus om zijn of haar steentje aan bij te dragen!

Noordgebouw: de markt als partner

Bij de tender voor het Noordgebouw in 2012/2013 is op een andere manier een marktpartij aangetrokken. Kern hierbij is dat we in de eerste plaats op zoek zijn gegaan naar een marktpartij die een **samenwerkingspartner** voor de lange termijn is en waarbij de toekomstige gebruiker voorop staat. Hierbij hoort ook dat het als ontwikkelopgave op de markt gezet wordt met zoveel mogelijk **ruimte en flexibiliteit binnen de kaders**, zodat de creativiteit van de markt (ontwikkelaar–architect–belegger–etc) maximaal benut wordt. De markt wordt hierbij uitgedaagd op de gemeentelijke ambities waarbij zoveel mogelijk waarde (op alle vlakken) wordt toegevoegd. Dit alles gebeurt in **gesprek** met de markt waarbij het proces **open** en **transparant** is.

Zuidgebouw: welke buurman wil je zijn?

Deze andere manier van werken heeft er toe geleid dat bij het Zuidgebouw de directe omgeving (omwonenden en bedrijven) een andere rol heeft gekregen bij de zoektocht naar een marktpartij, van informeren naar in gesprek. Al in de vertrouwelijke tenderprocedure waren zij in gesprek met gemeente én marktpartijen. De ervaringen van het proces van het Zuidgebouw zijn samengevat in een brochure 'In gesprek met de omgeving bij complexe projecten/ Welke buurman wil je zijn?' (zie bijlage). Kern van deze aanpak is dat het **eindbeeld niet vast staat, iedereen gelijkwaardig is en je eerlijk, open en betrouwbaar bent**. Je bent continu met elkaar in gesprek, belangrijk hierbij is dat alle deelnemers wel willen deelnemen aan het gesprek (met elkaar in plaats van tegen elkaar). Anders is er geen goede basis voor samenwerking.

Waarom is het voeren van een gesprek nu zo belangrijk?

Alleen dan kun je doorvragen en '**de vraag achter de vraag**' en het '**waarom**' achterhalen en blijf je uiteindelijk vaak dichterbij elkaar te zitten dan je van tevoren denkt. Daarmee verschuift de focus van het 'wat' naar het 'waarom', van 'positie' naar 'belang', van 'detail' naar 'gedeeld verlangen', van 'systeemwereld' naar de 'bedoeling' en van 'oplossing' naar 'doel'. Al deze woorden worden door elkaar gebruikt in deze notitie, maar hebben dezelfde betekenis. Een voorbeeld uit de praktijk: Doel is vastgoed en een levendig maaiveld. Dan kun je een oplossing voorschrijven: maak 6 entrees op maaiveld of het zo omschrijven dat er meerdere oplossingen mogelijk zijn: de plint moet bijdragen aan een levendig maaiveld.

Essentie is dat je een gesprek niet kunt winnen, zoals een debat, maar uitgaat van het idee dat alle deelnemers een deel van het antwoord hebben en zo samen tot een betere oplossing komen¹. Dat dit in de praktijk best ingewikkeld is gezien alle verschillende belangen is logisch, maar zeker mogelijk.

¹ Noelle Aarts in "dialogen lopen meestal op niets uit" 3 september 2015

Vroegtijdig open proces

We hebben een proces bedacht om zowel de markt, ambtenaren, stad én raad vroegtijdig met elkaar in gesprek te brengen om zo achter het gezamenlijke 'waarom' van de opgave te komen en te voorkomen we het 'wat' gaan voorschrijven. Dit zorgt voor zekerheid vooraan in het proces door consensus over de 'waarom'-vraag. En als er geen consensus is, is dit ook al in een vroeg stadium duidelijk. We kwamen hierop door voort te bouwen op onze ervaring bij het Noord- en Zuidgebouw.

Theoretisch model

Om een project te laten slagen heb je expertise, maatschappelijk draagvlak en kaders nodig. Daarnaast komen in het project drie groepen bij elkaar: de stad, waarvoor we het project doen, ambtenaren die het project uitvoeren en politici die keuzes maken.

Onderstaand denkmodel is de basis geweest om tot een proces te komen om iedereen in een vroegtijdig stadium bij elkaar te brengen. Het model kijkt naar waar groepen elkaar vinden, op inhoud (verstand van / ervaring met) maar ook qua onderling contact, zoals in netwerken of door werkrelatie. Dit is verbeeld door de overlap van de bollen.

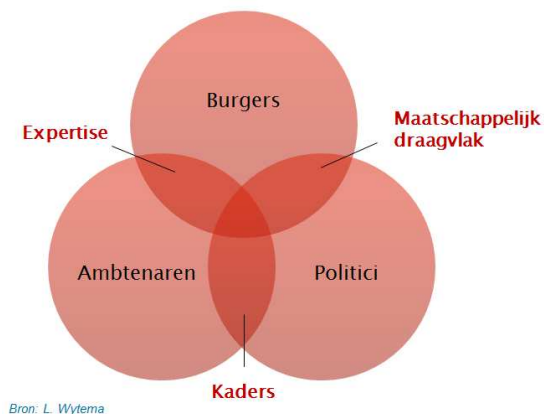
Het denkmodel gaat er vanuit dat groepen van nature minder kennis hebben van, of harder moeten werken voor inhoudelijke expertise, maatschappelijk draagvlak of kaders als wet en regelgeving hebben. Dit maakt dat de groepen automatisch van elkaar afhankelijk zijn omdat ze op een bepaald gebied een achterstand hebben.

Raadsleden vormen een lekenbestuur. En weinig **wethouders** hebben gestudeerd voor exact hetgeen ze in hun portefeuille krijgen. Qua inhoudelijke voeding (expertise) zijn politici afhankelijk van de inbreng van ambtenaren en de stad/ burgers.

Ambtenaren maken geen direct deel uit van het publieke debat dat plaatsvindt in de raadzaal, via partijstructuren en in buurthuizen. Om inzicht te hebben in en mee te bouwen aan maatschappelijk draagvlak moeten ze letterlijk en figuurlijk 'naar buiten'.

Burgers (inwoners, bedrijven, ...) zijn niet ingevoerd in kaders als wet- en regelgeving, bestuurlijke procedures, technische mogelijkheden, simpelweg omdat ze niet op de hoogte zijn van de (interne) informatiestroom van ambtenaren en politici. Dus daarin moeten ze meegenomen worden.

Door juist alle groepen voordat de zoektocht naar een marktpartij begint bij elkaar te brengen kun je deze kennis- of contactachterstand in een vroegtijdig stadium voorkomen en dit zorgt voor zekerheid aan het begin van het proces. Of voor onzekerheid, maar dan kun je nog op tijd bijsturen of in het uiterste geval stoppen.



Proces toetsen in expertronde

Aanvullend op de methode bij het Noord- en Zuidgebouw krijgen de stad en de raad bij het Smakkelaarsveld een rol vóórdát de zoektocht naar een marktpartij start. Het idee was om eerst in aparte sessies iedereen te bevrágen over het Smakkelaarsveld, dan een aantal gezamenlijke sessies (stad, markt, ambtenaren, raad) waar de ‘waarom’ vraag centraal staat en om daarna vervolgttraject vorm te geven. Hierbij stond de uitkomst nog volledig open, dus ook of er überhaupt een gebouw en daarmee een tender zou komen.

We stonden voor de volgende vragen:

- Gaat dit proces werken?
- Moet je iedereen vooraf bij elkaar brengen?
- Leidt het tot te veel onduidelijkheid als de uitkomst nog volledig open ligt?
- Waar moeten we op letten?
- Hoe kun je er voor zorgen dat de gemeenteraad partner in het gesprek wordt en tegelijk zijn controlerende taak goed kan uitvoeren?

Om deze vragen te kunnen beantwoorden hebben we een expertronde gehouden.

Aanpak expertronde

In de expertronde hebben we het proces dat wij voor ogen hebben voor het Smakkelaarsveld getoetst bij verschillende experts, van marktpartijen tot deskundigen op het gebied van participatie. In de gesprekken verzamelden wij ervaringen, kennis, methodes en tips. De gesprekken hadden het karakter van een semi-gestructureerd interview. Aan de experts is vooraf informatie toegestuurd.

Uitkomsten expertronde

Juist op deze ingewikkelde plek die van niemand en iedereen is en met zijn verleden moet je, vóórdát de tender start, een gezamenlijk en open planproces hebben om zo tot het beste eindresultaat te komen en afbreukrisico te voorkomen. Een proces waarbij het ‘waarom’ voorop staat en je daarover vroegtijdig gezamenlijk in gesprek gaat met stad, raad, ambtenaren en de markt. De geconsulteerde experts geloven in het voorgestelde proces. Het vraagt nog wel een detailleringsslag. Ook moet vooraf een aantal essentiële keuzes gemaakt worden en de randvoorwaarden moeten worden vastgesteld. Laat niet alles open en maak een duidelijke keuze dat er vastgoed op deze plek komt in verband met financiën en woningbouw, of zorg voor andere financiële middelen/verevening. Voor de raad is het goed om keuze te hebben in de rol die zij in het proces krijgt (van geïnformeerd worden tot volledig deelnemen aan het gesprek). Het hele rapport met de resultaten van de expertronde is te vinden in bijlage 3.

AANBEVELINGEN

→ Harde randvoorwaarden zijn politiek geborgd

De experts geven aan dat het belangrijk is dat de harde (technische) randvoorwaarden en globale kaders helder zijn voordat je gesprekken met de stad gaat voeren. Ook moeten deze kaders **politiek geborgd** zijn. Als dit niet zo is, dan leidt dit tot onduidelijkheid en teleurstelling. Het moet helder zijn waar nog wel met de stad over gesproken kan worden en waarover niet meer. Zo is het vertrekpunt voor iedereen duidelijk en hetzelfde.

→ Een gezamenlijk traject: procesarchitectuur

Experts benadrukken dat een vooraf uitgedacht proces noodzakelijk is om tot een goed resultaat te komen. Gezien de geschiedenis van de plek (bieb++) benadrukken de experts dat het extra belangrijk is om hier vóór de start van de tender een open en gezamenlijk traject te doorlopen. Zorg voor een **uitgewerkte aanpak met duidelijke ijk- en beslismomenten**. Denk vooraf goed na wanneer het proces geslaagd is. Kies voor een stapsgewijze aanpak. Vooraf moet duidelijk zijn wie er meedoen en wat hun **rol** is. De **spelregels** moeten duidelijk zijn. Hiervoor is het nodig dat iedereen dezelfde informatie heeft. Met elkaar in plaats van tegen elkaar. Iedereen heeft dezelfde kennis, randvoorwaarden en spelregels. Let op de tijdsbesteding van mensen → je kunt beter één lange avond knallen dan 7 korte avondjes. **Verwachtingsmanagement** is heel belangrijk. Het moet vooral ook **leuk** zijn en moet natuurlijk wat opleveren. Leg ook goed vast waar je het eens over bent en bespreek waar je het niet over eens bent.

→ Ga op zoek naar 'de vraag achter de vraag' = het 'waarom'

Om van het '**wat**' (wensen op detailniveau, bijvoorbeeld reuzenrad) naar het '**waarom**' (gedeeld verlangen op abstracter niveau, bijvoorbeeld een vermaak/levendigheid) te gaan is het noodzakelijk om een goed gesprek te voeren. Als je de vraag achter de vraag kunt achterhalen weet je pas echt wat er speelt en zijn er **vele oplossingen mogelijk** in plaats van één. Een voorbeeld uit de praktijk: Doel is vastgoed en een levendig maaiveld. Dan kun je een oplossing voorschrijven: maak 6 entrees op maaiveld (wat) of het zo omschrijven dat er meerdere oplossingen mogelijk zijn: de plint moet bijdragen aan een levendig maaiveld (waarom).

Wees **open, eerlijk en leg uit**, dat is volgens de experts van belang voor een goed gesprek. Nieuwsgierig zijn naar elkaar, verplaatsen in elkaar, open staan voor verandering zijn hierbij essentieel. Hiervoor is het nodig om een **goede visie op hoofdlijnen** en vertrekpunt te hebben en dat de harde randvoorwaarden duidelijk zijn.

→ Betrekken raad (keuzemodel voor proces)

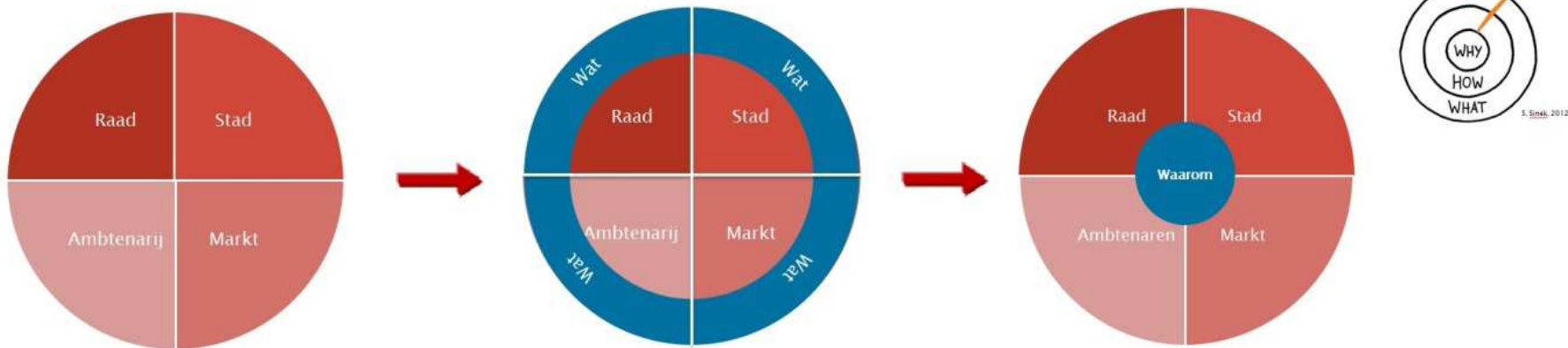
De wijze van betrekken van de gemeenteraad in Utrecht is een **zoektocht en leerproces**. Er zit veel verschil in de wijze waarop ze betrokken willen/ kunnen worden tussen de raadsleden; **toehoorder versus gesprekspartner** en alles daar tussenin. Geef raadsleden de **keuze** om deel te nemen aan het gesprek, toehoorder te zijn of alleen geïnformeerd te worden.

STAPPEN VOOR PARTICIPATIE SMAKKELAARSVELD

Overkoepelende visie

Wat wij merken, uit alle informatie die wij tot nu toe verzameld of ontvangen hebben, is dat als er over het Smakkelaarsveld gesproken wordt er veelal over het 'wat' (de oplossing) gesproken wordt: een reuzenrad, herbouw De Utrecht, een 24/7 winkel, een speelplaats voor mindervalide kinderen. Er zijn veel verschillende wensen op een hoog detailniveau, waardoor de kans om tot overeenstemming (en dus een goed plan) te komen klein is. En de kans op tegenstelling en teleurstelling groot. Om tot overeenstemming en een goed plan te komen is het belangrijk het 'waarom' te achterhalen (waarom wil je een reuzenrad/de Utrecht/speelplaats?). Door gezamenlijk met de stad, raad, ambtenaren en markt het 'waarom' te bepalen creëer je consensus over de bedoeling van het Smakkelaarsveld. En als er geen consensus is, is dit ook al in een vroeg stadium duidelijk. Dan kun je op tijd bijsturen of, in het uiterste geval, stoppen.

Vanuit het waarom van de opgave gaan marktpartijen met hun expertise aan de slag, om uiteindelijk tot plannen op detailniveau (het 'wat') te komen. En daaruit kunnen we de beste kiezen.



Stappenplan

Voorfase met gemeenteraad

De raad wordt bij voorkeur in een technische sessie (liefst ruim de tijd, 2 uur) bijgepraat over:

1. De uitkomst van de marktconsultatie, expertronde participatie en de stedenbouwkundige analyse
2. De technische randvoorwaarden, eisen en de te maken keuzes voorafgaand aan vervolgtraject
3. Vaststellen (technische) randvoorwaarden met de raad (wat kan niet meer met de stad besproken worden)
4. Wie doet er mee met het traject 'Utrecht maken we samen: de stad, markt, ambtenaren én raad met elkaar in gesprek'. Bespreken en uitwerken rol van de raad in proces Smakkelaarsveld (informerer, toehoorder, deelnemer, of?). Samen dit proces op maat maken

Gezamenlijke fase: stad, markt, ambtenaren en raad

1. Directe omgeving bijpraten over de plek en harde randvoorwaarden
2. Buzzperiode (digitaal) dat er wat aankomt op Smakkelaarsveld en gericht mensen uitnodigen
3. a. bijpraatsessie om het gebied en de kaders te leren kennen (bijvoorbeeld wandeling). Voor: stad, ambtenaren, marktpartijen en raadsleden
b. waaromsessie(s) met stad, ambtenaren, marktpartijen en raadsleden
4. Samenstellen van kleinere groep met commitment gedurende de hele tenderperiode.

Doel: gezamenlijk procesbrief maken voor tender met hierin harde randvoorwaarden, eisen, wensen en aandachtspunten.

Vragen die in de 'waaromsessie(s)' aan de orde kunnen komen zijn onder andere: Wat is de identiteit van het Smakkelaarsveld? Wat is de bijdrage van deze plek in en aan de stad? Waarom ga je zo naar het Smakkelaarsveld? Wat is de bestemming van het Smakkelaarsveld? Wat maakt deze plek uniek? Voor wie is de plek? Wat kunnen we leren van het park in het verleden? Wat zijn de kansen? Waar maak je je zorgen om?

‘Ga op zoek naar de vraag achter de vraag’

‘De buurt is de beste toets voor een plan’

‘Houd het simpel’

‘Hanteer agree tot disagree als startpunt; alle wensen realiseren kan niet’

‘Het is procesarchitectuur’

‘Als je een open en transparante opstelling hebt, krijg je die vanzelf ook terug’

‘Met één verkeerde zin kun je het proces verpesten’

BIJLAGEN

Geïnterviewden:

Rode Wouw: Joop Hofman; omgevingsparticipatie, nieuwe verhoudingen tussen overheid en samenleving

Periklesinstituut/ Urban Dialogue: John Bijl en Bart Cosijn; (lokale) politiek en gespreksleider stedelijke gesprekken. Bart Cosijn is ook betrokken geweest bij het participatieproces van het Zuidgebouw

Gemeente Utrecht: Merel van Hall en Ellen Siegelaar; griffie gemeente Utrecht

Gemeente Delft: Lennart Harpe en Isodoor Hermans; projectdirecteur Spoorzone Delft en Wethouder Spoorzone Delft

Ruimtwijzer: Floris Marcus; procesarchitectuur, omgevingsparticipatie en dialoog, opstellen structuur en omgevingsvisies

De Ruimtemaker: Frans Soeterbroek en Fred Dekkers, drijvende krachten achter het netwerk van de Utrechtse Ruimtemakers

Financieel Opleidingsinstituut: Klaas Kroot; schrijver van het boek: Crowdfunding&Vastgoed: Het nieuwe financieren

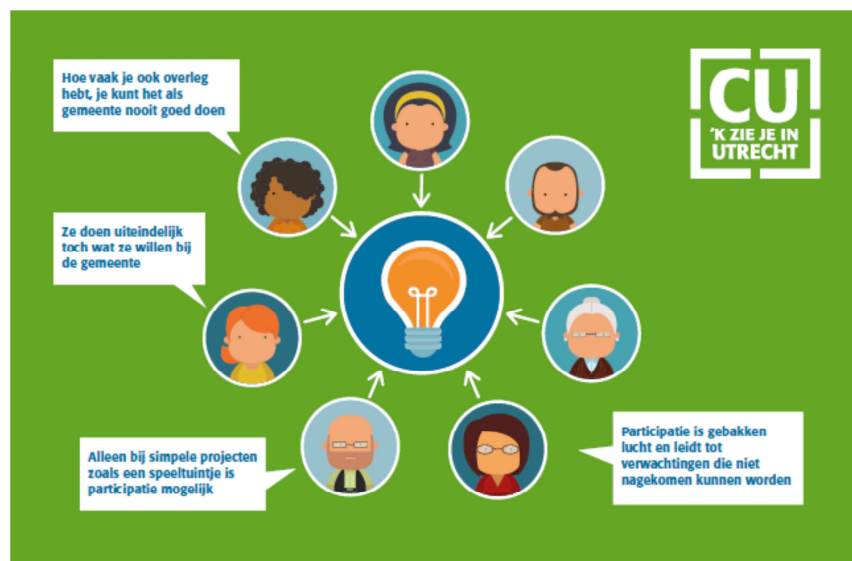
BAM Bouw en Techniek: Gijs Leffers; betrokken bij verschillende projecten in het Stationsgebied (Stationsplein Oost en Zuidgebouw)

ABC Vastgoed: Marcel Loosen; conceptontwikkelaar bij ABC Vastgoed, ontwikkelaar van Het Platform (Zuidgebouw)

Urban Frameworks: Dominique Rethans; stedenbouw

Stijlgroep: Paul van Wijk; Landschapsarchitect

Brochure Welke buurman wil je zijn/ in gesprek met de omgeving bij complexe projecten



In gesprek met de omgeving bij complexe projecten?

→ Het kan!

Als projectleider, stadsmakelaar of gebiedsmanager werk je aan een project. Dan kom je bij het punt om de plannen te delen met de omgeving. Je wilt mensen er wel bij betrekken, maar twijfelt over een goede afloop.

Bijvoorbeeld omdat:

- Er weinig tijd is.
- Het plan ervaren wordt als een inbreuk op het leefgenot van de omgeving.
- Er weerstand is uit het verleden.
- Het project in het belang is van de stad, maar botst met belangen van de directe omgeving.
- Je te maken hebt met belangen van meerdere partijen (belangengroepen, ontwikkelaar, grondeigenaar, eindgebruiker, ...).

Je denkt nu waarschijnlijk dat informeren hier beter is dan kiezen voor participatie. Toch hebben wij gemerkt dat de omgeving echt betrekken WEL kan. We leggen uit hoe wij denken dat je met enkele stappen een heel ander resultaat kunt bereiken.

Wie zijn wij?

Heleen Wijtmans
Projectleider Zuidgebouw, Stationsgebied, gemeente Utrecht.

Carlijn van Campenhout
Communicatieadviseur Zuidgebouw, Stationsgebied, gemeente Utrecht.

De tien stappen op de volgende pagina zijn het resultaat van onze ervaringen bij het tot stand komen van het Zuidgebouw.

Wil je meer weten?

Kijk op cu2030.nl of neem contact met ons op via stationsgebied@utrecht.nl of 030 - 286 9650

→ Tien stappen voor een beter resultaat



1 Kijk kritisch naar je eigen houding

Het is belangrijk echt iets anders te doen in je houding. Richt je niet alleen op het proces en de inhoud. Het gaat om de mens, om begrip, om gehoord en gezien worden. Dit moet je in woorden en gedrag terug laten komen. Mensen prikken er doorheen als woorden en gedrag niet overeen komen.



2 Het vertrekpunt is helder, het eindresultaat is open

Creëer ruimte in je plan, zorg ervoor dat er nog iets is om over mee te denken. Maar wees ook heel duidelijk over de kaders die al wel vastliggen. Alleen luisteren naar de ideeën en wensen vanuit de omgeving is niet genoeg. Je moet er wel iets mee doen. Is de vraag onhaalbaar? Wees daar dan ook duidelijk over.



3 Maak gebruik van de omgevingsexperts

Deze mensen kennen deze omgeving niet uit een boekje, zij leven er echt. Gebruik deze waardevolle kennis om je plan beter te maken.



4 Bereid je goed voor

Een goede voorbereiding is van groot belang. Je kunt altijd, in welk stadium dan ook, mensen betrekken bij een project in hun omgeving. Ook al is de rol nog zo klein. Je moet echter wel goed weten wat je wilt. Met welke mensen wil je praten? Wat vraag je aan de mensen? Welke rol krijgen zij? Waar kunnen ze precies over meepraten?



5 Gelooft in je plan

Wanneer jij zelf gelooft in de meerwaarde van je project, dan wordt jij de beste ambassadeur voor deze verandering.



6 Stel je eigen verwachtingen bij

Verwacht niet van tevoren dat je iedereen tevreden krijgt. Bedenk wat voor jouw plan haalbaar is.



7 Zorg voor wederzijds commitment

Zorg voor een vaste groep waarbij de deelnemers zich committeren aan elkaar, aan het project en aan de spelregels. Dit geeft veiligheid en continuïteit.



8 Wees open, eerlijk en leg uit

Durf alles direct op tafel te leggen, ook de vervelende dingen. Elk besluit moet uitlegbaar zijn. Geef ook tijd en ruimte voor de emoties die hierop volgen. Blijf dit doen gedurende het proces. Hiermee zorg je dat er van beide kanten geen verborgen agenda's zijn en creëer je vertrouwen en begrip voor elkaar.



9 Maak het leuk

Denk na over de vergaderruimte, de sfeer, neem wat lekkers mee en kies voor een gesprek in plaats van een presentatie. Zorg dat het meedoen niet voelt als corvee. Waardeer de tijdsinvestering van de groep.



10 Investeer in de relatie

Doe een stapje extra. Toon interesse in de mensen. Begrijp en erken dat mensen op de hoogte willen zijn van wat er in hun directe leefomgeving gebeurt en dat jouw plan een inbreuk kan zijn op hun leefgenot. Neem de moeite om te blijven uitleggen als dat nodig is. Kom afspraken na. Wees betrouwbaar in alles wat je doet.



Deze tien stappen zijn op meerdere situaties toepasbaar. Denk aan de samenwerking met je collega's, andere organisaties of privé.



Welke buurman wil je zijn?

→ Participatie bij het Zuidgebouw

Soms lijkt het of participatie door complexe omstandigheden niet mogelijk is. Kan je dan tegen de omgeving zeggen; 'Jammer maar helaas, volgende keer beter'?

Als de beïnvloedingsruimte zeer beperkt is, er weinig tijd beschikbaar is en er zeer tegenstrijdige belangen zijn, dan wordt participatie al gauw een wassen neus. Toch moet dat anders kunnen, was de mening van het projectteam Zuidgebouw. Wij willen niet eindigen bij *agree to disagree*.

Op het dak van het toekomstig bus- en tramstation, naast Utrecht Centraal komt het Zuidgebouw. Uit een marktconsultatie bleek dat het een toplocatie is en ontwikkelaars volop kansen zien. Voor de gemeente geeft de locatie financiële en stedenbouwkundige voordelen. Maar er wonen en werken ook mensen. Deze mensen willen geen gebouw voor hun raam. Ook zitten zij al jaren in de bouwoverlast van de renovatie van het stationsgebied, wat hun relatie met de gemeente heeft gekleurd.

Het kan wél

Met diverse experts op het gebied van participatie en communicatie bespraken wij deze case. Daaruit kwam naar voren dat het gesprek aangaan met de omgeving altijd mogelijk is, juist als de ruimte om er over mee te praten zo beperkt is. Het gaat uiteindelijk ook om begrip, om gehoord en gezien worden. Met die houding zijn we aan de slag gegaan. Zo hebben we de

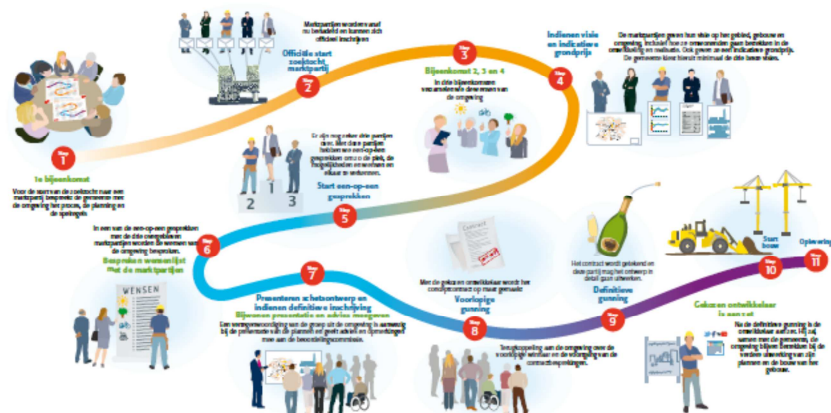
eerste keer persoonlijk bij de mensen aangebeld om hen uit te nodigen. We zijn de eerste bijeenkomst begonnen met *agree to disagree*: als je niet wilt dat dit gebouw er komt, dan hebben we daar de officiële inspraakprocedures voor. In dit traject willen we, als het gebouw er wel komt, kijken hoe we dat nog beter kunnen maken. In plaats van een presentatie te geven, zijn we als burens rond de tafel gaan zitten. Ook zorgden we ervoor dat de vragen die niet over ons project gingen werden beantwoord. We deelden met de groep na een tijdje ook vertrouwelijke informatie.

Experiment geslaagd

Terugkijkend vinden wij het een geslaagd experiment. Mensen wilden het gebouw niet, toch zijn ze constructief met ons in gesprek gegaan. De ontwikkelaar heeft de participatie als meenwaarde ervaren en heeft de belangen meegenomen bij het maken van zijn ontwerp. De bal ligt nu bij de ontwikkelaar en de participatiegroep. Natuurlijk blijven wij als gemeente betrokken bij dit proces.

→ Proces Zuidgebouw

Hoe je je participatieproces inricht, is voor ieder project maatwerk. Het bijzondere bij het Zuidgebouw is dat de participatie en de zoektocht naar een marktpartij tegelijkertijd lopen. Hieronder als voorbeeld ons proces in een tekening.



Heleen Wijnmans:

“Om te veranderen moet je af en toe wat spannends doen.”

“Soms denk ik, is het wel zo bijzonder wat we hier bij het Zuidgebouw hebben gedaan? Wat we deden is een normaal gesprek voeren, we spraken *met* elkaar in plaats van *tegen* een instituut of *tegen* een groep omwonenden. We zijn uit de anonimiteit gekomen, iedereen is mens geworden.

Open en transparant zijn en tegelijk een vertrouwelijke aanbestedingsprocedure doorlopen, heeft bij mij wel voor slapeloze nachten gezorgd. Maar om te veranderen moet je af en toe wat spannends doen. Het lastige is, dat het niet meetbaar is wat het daadwerkelijke effect van dit traject is geweest op het gebouw als het er eenmaal staat. Toch weet ik zeker dat de participatiegroep een positieve invloed heeft gehad op het uiteindelijke ontwerp van het Zuidgebouw. Ik hoop dat zij dat ook zo hebben ervaren.”

Lessen voor de volgende keer

Met een groepsgesprek en diepte-interviews hebben we het participatietraject bij het Zuidgebouw afgesloten. We leerden:

- **Het is maatwerk** Elk onderwerp is anders en ook de omgeving. Kijk daarom steeds naar wat en wie voor jouw traject belangrijk zijn.
- **Heterogene en grotere groep** Zorg dat je participatiegroep uit zoveel mogelijk verschillende personen bestaat met verschillende aandachtsgebieden en gebruikservaringen.
- **Tijdige betrokkenheid van de politiek** Dit geeft stabiliteit in het proces en aan de kaders.
- **Vroeg in het proces** Betrek de omgeving zo vroeg mogelijk in het proces om echt wat te kunnen bieden in de participatie.
- **Tijdsintensief** Deze aanpak kost de participatiegroep en jou als projectleider veel tijd. Kijk waar het efficiënt(er) kan (bijvoorbeeld mailen in plaats van bij elkaar komen). Maar onthoud: persoonlijke tijdsinvestering in elkaar levert een betere relatie op.
- **Geen weg terug** Kies je eenmaal voor deze vorm van participatie dan kan je daarna niet meer terug naar alleen informeren, hoe lastig het soms ook is.

Het participatietraject voor het Zuidgebouw was nooit gelukt zonder: alle leden van de participatiegroep Zuidgebouw, Marion van der Voort (Bureau voor Gebiedscommunicatie), Bart Cosijn (Urban Dialogue), Laura Wytema (Fakton), de deelnemende marktpartijen en wethouder Victor Everhardt.

cu2030.nl



Uitgever: Stadsontwikkeling, gemeente Utrecht, november 2015. Deelname aan diverse informatie kanalen kunnen geen rechten worden ontleend. Beeld Zuidgebouw: Architectuur en Stedenbouw, Impresario A2 Studio.