



Stichting Stadlander

Hart voor de buurt!

Met circa 14.000 verhuureenheden behoort Stichting Stadlander tot een van de middelgrote woningcorporaties in de regio. Na de privatisering en vervolgens via een aantal fusies is in 2011 Stadlander ontstaan zoals we deze nu kennen. Het werkgebied betreft niet alleen Bergen op Zoom, maar beslaat zo goed als geheel westelijk Brabant en het eiland Tholen. Wat opviel was de bevoegenheid waarmee onze gesprekspartner, Kees Withagen, vertelde over zijn rol als adviseur klant en gebied en over de activiteiten van Stadlander.

Kan je iets meer vertellen over die rol als adviseur klant en gebied?

Samen met drie andere collega's zijn wij adviserend, zoals ze dat ook mooi zeggen: "Wij geven gevraagd en ongevraagd advies over alle klantgerichte zaken". Denk hierbij aan het schrijven van een beleid voor huurverlaging voor mensen die door een structurele daling van het inkomen hun huur niet meer kunnen betalen. Hoe kunnen we die mensen nu tegemoet komen zonder dat ze moeten verhuizen? Maar we buigen ons ook over zaken zoals huurkorting voor jongeren tot 23 jaar, het beleid waar woningen aan dienen te voldoen en hoe we de woonruimte kunnen verdelen.

Verder houd ik me bezig met een aantal initiatieven. Een ervan is Samen Doen. Een beloningssysteem voor onze klanten. Hierbij worden punten gespaard wanneer zij bijvoorbeeld geen overlast bezorgen en op tijd betalen. Met deze punten kunnen zij bij winkeliers iets besteden. Een deel daarvan gaat vervolgens weer naar een goed doel zoals de voedselbank, sportverenigingen of de Bergse ouderen actieve senioren.

Daarnaast is er het Stadlander buurt- cultuur- en natuurfonds. Hierbij kunnen huurders of belanghebbenden een plan indienen om de samenhang in de wijk te versterken. Zo is er de wijk Borgvliet "opgeknapt" met een beeldenroute en muurschilderingen. Is een pleintje midden in een wijk opgeknapt met tekeningen en bankjes met behulp van o.a. kinderen, buurtbewoners een kunstenaar en ook een schoolsponsorloop. Gevolg: geen hondenpoep en geen overlast en kinderen kunnen er weer lekker spelen.

Ook zien we de verharding in de achtertuin. Met ons natuurfonds betrekken we de mensen in het openbaar groen. De gemeente en wij stopen hier geld in waarbij de bewoners een budget krijgen. Op deze manier wordt het hun eigen "ding", hebben zij een andere beleving van het groen en is er meer interactie tussen de buurtbewoners.

Er wordt veel gedaan voor jullie klanten, de buurt en omgeving. Zijn dit ook de belangrijkste pijlers van Stadlander?

Ja, de huurder centraal, verankering in de samenleving en duurzaam zijn de belangrijkste pijlers van Stadlander. We doen dit voor iedereen die financieel niet in een eigen woningbehoefte kan voorzien. Duurzaam omvat overigens meer dan alleen het milieu, maar omvat ook de lange termijn ontwikkelingen van trends als vergrijzing, bevolkingskrimp en zelfstandig langer thuis wonen. We steken wat dat betreft wel in op duurzaam. Niet alleen 0

op de meter, maar ook 0 treden woningen zodat mensen langer in hun eigen vertrouwde omgeving kunnen blijven wonen.

Is er in het kader van duurzaamheid ook besloten om gebouwen met een collectieve cv-installatie te voorzien van verbruiksmeters?

Ja, ware het niet dat alle complexen al voorzien waren van verbruiksmeters. We wilden gaan investeren om deze te vervangen en mede door de komst van de Warmtewet zijn we een onderzoek gestart met 3 marktpartijen wie ons kan ondersteunen in het bemeteren en de afwikkeling hiervan. We hebben een heel traject doorlopen en Techem is hier als partij uitgekomen.

Hoe is deze overstap verlopen?

We hebben vaak met de Brabantse gemeedelijkheid bij elkaar gezeten. Terugkijkend naar het traject is alles bij elkaar goed verlopen. Binnen welke termijn alles geplaatst is en gedaan moest worden. Deze termijn kende wel zijn tegenwerpingen. Niet alle gebouwen zijn in kaart gebracht. Dit is dan achteraf alsnog gedaan. Wanneer iets geregeld dient te worden, dan lukt dit ook.

Jullie zijn vrijwel meteen ook de dienst Debiteurenmanagement gebruiken. Hierbij neemt Techem het gehele incassotraject uit handen van de klant. Hoe bevalt dit?

Voor 1 complex van jullie hadden we dit al. We wilden dit allemaal uit besteden. Eigenlijk willen we onze vingers er niet aan branden. Het is zo'n specifiek onderdeel van de overeenkomst met onze huurders dat we dit liever uit handen wilden geven. Toen eenmaal alle complexen over waren van meters hebben we dan ook Debiteurenmanagement gestart voor alle andere complexen.

En het bevalt goed. De maandelijkse afdracht gaat goed en zo ook het doorstorten van de gelden. De incasso's lopen ook goed met een eigen deurwaarder. Het is fijn om 1 pakketje in de huur te hebben.

Dus we gaan voorlopig samen nog wel even verder.

Graag continueren zoals we nu bezig zijn! We kunnen nog wel aandacht besteden aan onze klanten zoals met de Energiecoach, ook in kader van duurzaamheid, energiebeheer en bewustwording.