

Tien Geboden

bij het (tijdelijk) herbestemmen van religieus erfgoed

In het kader van de Agenda Toekomst Religieus Erfgoed werd begin 2016 het project *Adopteer een Kerk* gelanceerd, een samenwerking van Agendapartners BOEi, Stadsherstel Amsterdam, de Vereniging van Beheerders van Monumentale Kerkgebouwen (VBMK), Future for Religious Heritage (FRH) en de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed (RCE). Dit programma bracht initiatiefnemers bij elkaar en bood hen ondersteuning door een expertgroep van herbestemmingsdeskundigen bij hun proces om het betreffende kerkgebouw in dorp of stad een nieuwe tijdelijke of permanente functie te geven.

Gedurende het adoptietraject werd het transitieproces van de volgende kerkgebouwen gevolgd: de Grote Kerk van Schermerhorn, de oude dorpskerk van Opperdoes, de Corneliuskerk in Den Hout, de Utrechtse Sint Josephkerk, de Johannes de Doperkerk in Puiflijk en de voormalig gereformeerde kerk in Nieuwveen. De lessen uit die praktijk hebben geleid tot tien geboden bij het (tijdelijk) herbestemmen van een kerkgebouw, een handreiking gebaseerd op de persoonlijke ervaringen en tips van de deelnemende initiatiefnemers.

1 Een kerk is een verhaal, geen hoop stenen

Het herbestemmen van een kerkgebouw is geen eenvoudige opgave: er staat veel vastgoed leeg en andere monumentale gebouwen vechten voor dezelfde initiatiefnemers en gebruikers. Het is dan ook de kunst om de eigen kerk scherp te positioneren en de bijzonderheden te benoemen. Een mooi orgel, een fraai kunstwerk of een bijzondere inrichting trekken altijd geïnteresseerden. Maar bezoekers komen vooral af op het verhaal van een kerkgebouw. Een kerk kun je immers zien als een persoonlijkheid, waarvan het voorkomen en het karakter gevormd worden door het verleden. Die verhalen hebben het gebouw gemaakt tot wat het is. Wie goed kijkt naar zijn geschiedenis en zijn huidige plek in het dorp, de stad of het landschap kan altijd aanknopingspunten voor een eigen verhaal vinden, een *unique selling point*. En dat verkoopt.

2 Creëer een aansprekend en passend plan

Een goed en aansprekend plan kan mensen enthousiasmeren en meenemen in de realisatie ervan. Bij de zoektocht naar een nieuwe functie zien veel mensen eerst de problemen: de restauratieachterstanden, de benodigde maatregelen om energie te besparen en het comfort te verhogen, de verbouwingkosten. Al die zaken moeten inderdaad worden aangepakt, maar denken vanuit de problemen brengt zelden beweging. Het gaat er om energie vrij te maken, dan volgt het geld ook eerder. Daarbij mag het plan ambitieus zijn, maar tegelijkertijd ook realistisch en passend bij de kwaliteiten van het gebouw. Uiteindelijk gaat het immers om de vraag hoe de exploitatie sluitend te krijgen is.

3 Benut expertise en ervaring

Niet veel mensen zullen vaak meemaken dat ze een groot gebouw als een kerk gaan herbestemmen. Toch zijn er inmiddels al vele voorbeelden in Nederland en daarbuiten van geslaagde transformaties.

Er is dus kennis aanwezig bij collega kerkbeheerders en bij verschillende organisaties in Nederland. U hoeft het wiel niet helemaal opnieuw uit te vinden. Daarnaast is het van belang om ook het eigen (stichtings)bestuur te voorzien van een diversiteit aan deskundigheid en ervaring. Schroom echter niet om advies en hulp in te schakelen. Veel partijen zijn maar wat trots op de bereikte resultaten en helpen u graag op weg.

4 Ken het gebouw en de behoefte in de buurt

De geschiktheid voor een nieuwe functie verschilt per kerkgebouw. Zo varieert de indeling en het aantal ruimtes (inclusief de bijgebouwen rondom de kerk) die op verschillende wijzen gebruikt kunnen worden. Ken daarom uw gebouw, weet wat er wel en niet kan en forceer functies niet. Denk ook na over de mogelijkheden 'per ruimte' en niet alleen over de kerk als geheel.

Naast het kennen van uw gebouw dient u zich ook op de hoogte te stellen van de behoeften in de buurt: is er vraag naar multifunctionele zaalruimte of juist woonruimte? U kunt gaan zitten wachten tot iemand met een vraag zich aandient of juist gericht op onderzoek uitgaan naar de plannen van de gemeente, de lokale school, een vereniging in de buurt etc. Die actieve houding verdient de voorkeur! Ken de behoefte op de korte en langere termijn voor de buurt of wijk en wellicht kan het kerkgebouw daar een rol in spelen. Zorg dat u deze kansen opzoekt en benut.

5 Zonder lokaal draagvlak geen duurzame exploitatie

Natuurlijk zijn er soms ondernemers die de exploitatie van een kerk op hun schouders nemen. Of nieuwe eigenaren die een (kleine) kerk verbouwen tot woning. Maar veelal wordt het voortbestaan van een kerkgebouw gedragen door de lokale gemeenschap er om heen.

Een *local hero* c.q. trekker is hierbij onmisbaar. Er moeten mensen zijn die tijd én energie vrijmaken voor de toekomst van het kerkgebouw. Het gaat daarbij niet om veel vergaderen, maar om veel doen en zorgen voor verbinding met partijen in de buurt. Samen gaat het sneller, dus vaar een gezamenlijke koers en zorg voor lokaal draagvlak en partnerschap in plaats van concurrentie met andere partijen in dorp of stad. Een vergadering redt geen gebouw; een doener wel.

6 Blijf communiceren

Het is belangrijk dat u investeert in een open dialoog en een constructief overleg. Ook al liggen de belangen tussen partijen soms uiteen, als u de waarde van de kerk voorop stelt moet er altijd *common ground* te vinden zijn voor een gesprek. Wees niet bang om daarbij de olifant in de kamer te benoemen, respecteer elkaars inzet en standpunten en wees naar buiten toe *fair* over elkaar. Voorkom dus dat u via de pers gaat zitten zwarte pietten; dat lucht misschien tijdelijk even op, maar dergelijke uitspraken keren zich uiteindelijk altijd tegen u.

7 Open ramen en deuren

Mensen hebben de neiging – zeker in onze vergadercultuur – om eerst zelf na te denken, achter de schermen veel te vergaderen en plannen uit te broeden. U mist dan heel veel kansen. De kunst is om

zo snel mogelijk deuren en ramen te openen. Creëer reuring en zorg voor leven in de brouwerij; mensen moeten weten dat deze plek er is, dat er mensen zijn die voor het kerkgebouw opkomen en dat er initiatieven worden gezocht. Voorkom dat iedereen de kerk voorbij loopt en het stil wordt. Ook met kleine investeringen kunt u laten zien dat u serieus bezig bent. Realiseer u dat andere mensen ideeën hebben die u nooit had kunnen verzinnen. En het één leidt tot het ander. Dus zet die deur open en nodig de burens uit. Wek hun nieuwsgierigheid door activiteiten te organiseren of bied de ruimte aan om hier iets te organiseren en voor je het weet ontstaan er serieuze alternatieven.

8 Creëer een uitnodigende sfeer

Vaak ontstaat er een neerslachtige sfeer als aangekondigd wordt dat een kerk gaat sluiten. Begrijpelijk. Maar er ontstaat soms ook het idee dat niets meer kan: men zucht onder de onderhoudslasten (maar dat is slechts spreadsheet-denken) of de taxatiewaarde (maar die staat los van de mogelijke opbrengsten en begint dus aan de kostenkant). Ook is het eigendom vaak onzeker, net als de vraag wie nou precies waar over gaat. Dit soort zaken werkt verlamdend. Genoeg redenen om niet meer uit de startblokken te komen. Als u echter wilt dat er mensen aanhaken moet u zorgen dat het leuk is om mee te doen en mee te werken. Waardeer het initiatief van anderen. Er zijn meer mensen die tijd hebben om de handen uit de mouwen te steken dan u op voorhand denkt. De één wil graag praktisch aan de slag, de ander kan goed lobbyen, onderzoek doen of schrijven. Voorwaarde is wel dat mensen zich aan het plan voor de kerk en de toekomstige invulling ervan moeten kunnen verbinden. Als het uw privé initiatief betreft dat slechts gericht is op eigen ambities, dan zullen mensen er minder snel aan bijdragen. Maar als u het gebouw ook van betekenis wilt laten zijn voor de gemeenschap, zult u verstedd staan van de bereidwilligheid van buurt- of dorpsbewoners. Kijk dus niet alleen naar de problemen, maar onderzoek de mogelijkheden.

9 Neem de tijd

Verwacht niet dat alles binnen een jaar geregeld is maar zie de herbestemming als een proces waarbij elke stap vooruit er weer eentje is. En soms gaat u ook een stapje achteruit en moet u wachten tot de goede wind opsteekt om weer vooruit te komen. Het is duidelijk dat u er veel energie in zult moeten stoppen en vasthoudend zult moeten zijn, maar dan krijg u er ook het nodige voor terug.

10 Wees creatief

Een dooddoener als laatste? Niet helemaal, want we zijn geneigd om vanuit bepaalde gegevens te denken. Eerst moet er bijvoorbeeld gerestaureerd worden. Maar is dat wel zo? Als het niet lekt en niet gevaarlijk is, dan kunt u toch al snel beginnen met het organiseren van activiteiten die wellicht zelfs geld opleveren. Eerst moeten we eigenaar zijn. Maar is dat wel altijd nodig? Misschien zijn er afspraken te maken met de huidige eigenaar over bepaalde tijdelijke activiteiten. Eerst moeten het plan en de financiering rond zijn. Maar hoeveel tijd kost dat wel niet? Leiden daden en zichtbare bedrijvigheid niet veel eerder tot enthousiasme om deel te nemen? Kortom, denk buiten de geijkte paden. Herbestemming is geen nieuwbouw die u planmatig kunt opzetten en uitrollen. Het zoeken naar een nieuwe functie is vanuit de vrolijke chaos van het bestaande iets nieuws proberen te maken. Dat vraagt per definitie om veel creativiteit.