

Verslag themadag Fietsersbond 12 november 2011

Thema: Lobby voor Fietsersbondafdelingen

Aanwezig: ruim 30 actieve vrijwilligers

Programma:

A. ochtend: Presentatie Ria Glas, afdeling Utrecht

B. middag: Presentatie Henk Huurneman, afd. Hillegom, over asfalt/tegels debat in Hillegom

A. Presentatie Ria Glas, afd. Utrecht

Stel je wilt als afdeling een punt aankaarten in je gemeente, hoe ga je te werk? Je zorgt dat het op de agenda komt, en je probeert de besluitvorming te beïnvloeden. Gaat daarna de uitvoering toch niet goed? Probeer dat maar weer op de agenda te zetten! Een tocht langs deze 3 stadia.

1. Agenda - Hoe krijg ik mijn punt op de agenda
2. Besluit - Hoe krijg ik een goed besluit
3. Uitvoering - Wat kan ik nog doen

1. Agenda - Hoe krijg ik mijn punt op de agenda bij ambtenaar, wethouder en gemeenteraad

Eerst analyseer je het speelveld

- Wat zijn de diverse belangen en standpunten
- Wie beslist

Draagvlak

Creëer draagvlak: Het probleem ook het probleem van een ander maken. Jouw probleem aan andermans belang binden. Je verhaal is een stuk sterker als je met meerdere groepen je punt neerzet. Voordat ze met de gemeente praat heeft Ria al vaak met meerdere groepen gepraat en heeft ze medestanders gevonden: het verhaal is dan een stuk sterker. Interessante groep is bijv de winkeliers. Informeer/mobiliseer geen groepen die je juist zullen tegenwerken.

Stukken

Een goed uitgangspunt is bijvoorbeeld een (opmerking of een belofte in een) rapport of nota. Ook een zwartboek, witboek, peiling, foto, filmpje of prettige kreet kan goed werken.

Goede contacten hebben

Ria: Een goede relatie met de ambtenaren is belangrijk, maar ze mogen wel een beetje bang voor je blijven. Als er nieuwe ambtenaar is, kennismakingsgesprek regelen.

Na verkiezingen elke 4 jaar kennismaken met de politieke partijen (commissie verkeer).

Raad: Zorg dat ze je kennen, koffie na vergadering, wandelgangen. Alle fracties hebben eigen stokpaardje, check dit. (Er zijn geen partijen die tegen goed fietsbeleid zijn)

Agenda van wie?

Hou goed in de gaten wie er over jouw onderwerp gaat: ambtenaren gaan over wel/niet paaltje of tegel. Ze hoeven daarvoor niet naar de raad. Sommige onderwerpen kun je beter aankaarten bij commissie of college.

Informereren

Probeer op de hoogte te zijn van wat er nog meer speelt. Ria noemt voorbeeld van een project waarin 5 fietsroutes geasfalteerd moeten gaan worden, maar er is ook een groep die de

historische klinkers wil behouden in de binnenstad. Vraag in de raad: Geachte wethouder, hoe gaat u zorgen dat de 5 routes inderdaad direct geasfalteerd worden.

Inspreken:

Kernboodschap: Weet wat je boodschap is en formuleer die kernachtig. Mocht je van te voren denken dat het misschien niet lukt, zorg dan dat je een *plan B* bedacht hebt, andere opties om op terug te vallen. Dan zien ze dat je een goede overlegspartner bent en dat je kunt switchen. Soms is inspreken te laat: de fracties vergaderen 5 dagen van te voren.

Andere tips:

- Communicatie: Formuleer je boodschap compact en krachtig, gebruik handige en ter zake doende argumenten, vermijd tegenstelling fiets-auto en fiets-OV.
- Raadsleden hebben het zeer druk, verspil hun tijd niet: stuur korte en krachtige samenvatting. Een goed moment om raadsleden per mail te informeren is tijdens een raadsvergadering (ze zitten daar maar).
- Soms kun je meeliften met andere groep of ander punt op de agenda
- Mensen van de afdeling inzetten op publieke tribune, en na afloop verspreiden en met raadsleden laten praten (wat vond u ervan)
- Nodig wethouder, raadsleden of ambtenaren uit op de fiets langs betreffende punten
- Laat enthousiasme blijken als je college ondersteunt. Deel ook pluimen uit.
- Kijk per geval of en wanneer je pers wilt informeren.
- Na een gesprek waarin je het oneens bleef kun je zeggen: Goed dat we elkaar gesproken hebben, het is nu helderder wat de argumenten zijn.
- Soms is het handig om met ondersteunende informatie of cijfers naar voren te komen, zie website Fietsersbond, of vraag Kaderondersteuning.
- Draag passende kleding als je de Fietsersbond vertegenwoordigt
- Doe inspiratie op op de Kettingkast: Kijk onder Lobby & Actie (onder Tips bij campagnes) en hoofdstukken lobby en beleidsbeïnvloeding in het ABC
- En het hoort er natuurlijk bij: you win some... and you lose some

2. Besluit - Hoe krijg ik een goed besluit

Hou in de gaten waar je moet insteken, waar het besluit wordt genomen. Dit is in elke gemeente weer anders: vraag het aan griffier. Afdeling Amersfoort heeft bijv. een oud-raadslid in de afdeling die weet hoe de lijnen lopen en hoe het proces gaat.

Grote besluiten door het college genomen, gaan per brief naar raadsleden. Dan komen ze vaak op agenda van de commissie en niet meer in de raad. Als het besproken is door de commissie, dan is het klaar. Commissie kan nog wel toezeggingen afdwingen. (Wil je fractiepunten beïnvloeden: Vaak vergaderen de fracties 5 dagen ervoor!)

Voorbeeld: het besluit *Er is geen geld voor dit plan* valt in de raad. Vervelend, maar hou ze toch te vriend. Er kan zich nog een andere mogelijkheid voordoen.

Hoe lobby je voor geld? Ria doet dat niet: "Voor een goed plan met draagvlak is altijd geld". Zorg dat ze zien dat het goed plan is voor bv een mooie stad (en met draagvlak).

Wanneer alleen raad informeren, of ook wethouder of pers? Kijk per geval.

Toezeggingen van een wethouder worden niet altijd genotuleerd, hou dat in de gaten. Ook enthousiasme laten blijken dat je college ondersteunt.

3. Uitvoering - Wat kan ik nog doen

Als toch iets niet (goed) wordt uitgevoerd, dan weer op **de agenda** zetten bij ambtenaren en evt. raadvragen stellen (dus weer terug naar 1. Agenda)

Eventueel kun je onjuiste uitvoering aanklaarten bij Ombudsman, Rekenkamer, media, etc.

B. Presentatie Henk Huurneman over asfalt/tegels debat in Hillegom

Documentatie:

- Artikel in Ketting, okt 2011: Hoe de afdeling Hillegom tegels veranderde in asfalt
- Presentatie Henk Huurneman, 13 november 2011. De powerpoint wordt binnenkort op de Kettingkast gezet. (te groot om mee te sturen).

Henk moest als afdelingsvertegenwoordiger in Hillegom zelf uit de stukken halen dat de fietspaden langs de N208 na de reconstructie in tegels zouden worden uitgevoerd. Deze stukken kreeg hij als lid van de werkgroep Verkeer die zich met de uitvoering van het Verkeersbeleid bezig houdt.

TIP: blijf opletten bij de uitvoering van beleid.

De bezwaren bleken te komen van de ambtenaren bij Openbare werken. Dit was onverwacht daar de ambtenaar Verkeer die ook in de werkgroep zat voor asfalt was.

TIP: Het kan raadzaam zijn om ambtenaren (juist als ze welwillend zijn) te vragen waar je nog weerstand zou kunnen verwachten.

Toen projectleider en Openbare Werken doorgingen met hun tegels en de Werkgroep Verkeer daar niet op terug wilde komen koos de afdeling ervoor de tegelkeuze aan de Raad voor te leggen.

TIP: Maak gebruik van eerder aangenomen uitgangspunten van beleid als die er zijn. De afdeling lifte als het ware mee op het al bestaande en eerder aangenomen beleid dat luidde: Hillegom kiest voor asfalt tenzij..... Dus voorkeur voor asfalt.

TIP: Openheid naar de wethouder en andere betrokkenen was hier cruciaal: laat vooraf weten wat je gaat doen en waarom je naar de politiek stapt.

TIP: Gebruik lokale raadgevers en het landelijk bureau om de sterkste argumenten te kiezen, de sterkste strategie en de effectiefste manieren en momenten om bij raadsleden steun te verwerven.

Openbare werken en de nutsbedrijven hebben de afdeling uitgenodigd om bij het graven van een proefsleuf aanwezig te zijn. Om te kijken wat wel en niet kan onder asfalt.

TIP: Heeft de afdeling op aanraden van LB bewust niet gedaan omdat we hierin niet deskundig zijn.

Essentieel voor het succes was dat de eerdere bewering dat asfalt niet kon van tafel ging en dat daarna de vraag hoe duur is asfalt dan in plaats van tegels werd verwerkt in de offertevraag. Door offertes te vragen die zowel de prijzen moesten bevatten voor asfalt en voor tegels leed de wethouder ook minder gezichtsverlies en kon de Raad alsnog kiezen voor tegels als ze dat om financiële redenen zou willen.

Welke lessen kunnen we nog meer uit deze case leren:

- De positieve opstelling van buurgemeenten was doorslaggevend dan de rapporten van het Fietsberaad, maar die rapporten heb je als start wel nodig.
- De positie van gemeenten t.o.v. de Nutsbedrijven is duidelijk sterker geworden door de nieuwe telecommunicatie wet. Zie

[http://www.fietsberaad.nl/index.cfm?lang=nl§ion=Nieuws&mode=newsArticle&newsYear=2008&repository=Meer+zeggenschap+voor+gemeenten+bij+%27kabelkwesties%](http://www.fietsberaad.nl/index.cfm?lang=nl§ion=Nieuws&mode=newsArticle&newsYear=2008&repository=Meer+zeggenschap+voor+gemeenten+bij+%27kabelkwesties%27)

De gemeente is leidend bij het stellen van eisen aan het wegdek. En als de gemeente zit met een nadelig contract uit het verleden, vraag dat dan op. Omdat de gemeente leidend is in de onderhandelingen met de nutsbedrijven moet zo'n contract te veranderen zijn.

- Algemene cijfers over kosten van tegels of asfalt zijn niet te geven. In de Fietsberaad publicatie staan enkele richtcijfers. Zie ook de info uit 2008 via de link:
<http://www.fietsberaad.nl/index.cfm?lang=nl§ion=Nieuws&mode=newsArticle&newsYear=2008&repository=Omzetting+van+tegelfietspaden+in+asfaltfietspaden+kost+250+euro+per+meter>
- Deze case heeft financiële eindcijfers opgeleverd voor dit specifieke geval van reconstructie van een fietspad. Vooralsnog kan het open houden van beide opties in de offerte-aanvraag een goede methode zijn om asfalt in de race te krijgen c.q. te houden.
- Raadsleden werden ook geprikkeld door de vergelijking van Hillegom met andere soortgelijke gemeenten. Volgend een eigen nota van Hillegom was aldaar 20% van de fietspaden in asfalt uitgevoerd. Op basis van Fietsbalans schatten we dat voor gemeenten < 50.000 inwoners dat percentage ca 75% bedroeg. Dat prikte.
- Zie ook publicatie van het Fietsberaad:
<http://www.fietsberaad.nl/index.cfm?lang=nl&repository=Fietsberaad+publicatie+10%2E+Asfalt+als+fietspadverharding%3A+gewenst+en+mogelijk>

Werving nieuwe actieven:

Henk refereerde ook naar een enquête aan Fietsersbondleden voor werving van actieven voor specifieke taken. Kaderondersteuning heeft daar veel ervaring mee en beschikt over een aantal voorbeelden. Wil je er meer van weten, neem dan contact op met Kaderondersteuning.