

Belangen behartigen

doe je samen

EEN STAPPENPLAN
OM JE OP WEG TE HELPEN



Als branchevereniging informeren en adviseren wij de leden, maar behartigen wij ook hun belangen. Dat doen we individueel en voor de gehele sector. Ik, John Augustijn, ben in mijn werkgebied namens Cumela bij 127 projecten betrokken (geweest). Ook jij moet ongetwijfeld regelmatig je eigen belangen verdedigen. Het leek me daarom nuttig om er eens een stukje over te schrijven.

In de wijze van belangenbehartiging zijn drie strategieën te onderscheiden; conventionele, demonstratieve en confronterende. Door Cumela wordt vrijwel altijd de conventionele strategie toegepast. Het is een strategie die uitgaat van respect voor de gesprekspartner. Deze aanpak past daarom prima in onze overlegcultuur en we profileren ons hiermee als een betrouwbare onderhandelings- en overlegpartner. Ik ga daarom dieper in op deze strategie.

'WE PROFILEREN ONS HIERMEE ALS EEN BETROUWBARE ONDERHANDELINGS- EN OVERLEGPARTNER'

SUCCES MET CONVENTIONELE STRATEGIE

Om op basis van een conventionele strategie succesvol en efficiënt belangen te behartigen gelden er een paar belangrijke uitgangspunten.

- Om het doel van de actie helder en transparant te krijgen zijn een goede voeling met en kennis van de praktijk een voorwaarde.
- Er zijn altijd meerdere partijen bij een project betrokken. De basis waarop deze partijen sa-

menwerken dient vertrouwen te zijn. Respecteer elkaar, luister goed naar elkaar en maak gebruik van ieders vakmanschap.

- Maak er een gezamenlijk project van, pak het samen op. Dat zorgt voor draagvlak voor het resultaat en dat bevordert de acceptatie ervan door alle betrokkenen.

Het proces van belangen behartigen kun je opdelen in een aantal stappen:

1. Stel het probleem vast. Waar loop je tegen aan, waar heb je last van?
2. Bepaal je doel. Wat wil je precies bereiken?
3. Zoek medestanders met vergelijkbare doelen.
4. Verdiep je in de belangen en argumenten van de "tegenpartij".
5. Maak een plan; Wie gaat wat, waarom, wanneer en waar doen?
6. Is er een vervolg nodig?

Ik ga deze stappen aan de hand van een voorbeeld toelichten, zodat je een nog beter beeld krijgt van het behartigen van belangen.

DE RONDWEG

Een paar jaar geleden is er in onze gemeente een nieuwe rondweg aangelegd. De aanleiding daar-

voor was de overlast die het vele verkeer in de kern van het dorp veroorzaakte voor de bewoners. Bovendien waren er regelmatig gevaarlijke situaties vanwege de vele scholieren die dagelijks door de kern naar een van de vele scholen fietsen. De maximumsnelheid op de nieuwe rondweg werd vastgesteld op 80 km/uur en daarom gesloten verklaard voor het landbouwverkeer.

“Geen probleem”, aldus de wegbeheerder, want het landbouwverkeer reed immers al sinds jaar en dag dwars door de kern en omdat het autoverkeer in de kern af zou nemen zou het er een stuk veiliger worden. Om de snelheid te temperen werd de kern voorzien van diverse snelheidsremmers, zoals drempels en versmallingen.

STAP 1.

Door de aanleg van de snelheidsremmers ontstonden er voor het landbouwverkeer meerdere problemen. Zo vormen drempels een extra belasting, beperken wegversmallingen en chicanes de doorstroming en ze verkleinen het overzicht voor chauffeurs van grote machines en wordt de reistijd langer.

STAP 2 EN 3.

Openstelling van de rondweg voor landbouwverkeer zou zeer wenselijk zijn, maar omdat ook alle landbouwpercelen bereikbaar moeten blijven dient ook de kern redelijk berijdbaar te blijven voor het lokale landbouwverkeer. Boeren hebben hierin hetzelfde belang, waardoor samen optrekken met branchevereniging ZLTO voor de hand ligt.



STAP 4.

De “tegenpartijen” zijn aanwonenden, scholen en ouders van scholieren. Zo vrezen aanwonenden de gevolgen van de drempels: trillingen, extra afremmen, meer geluid en meer uitlaatgassen. Scholen en ouders willen juist voorkomen dat de situatie in het verkeer onveiliger wordt. De wegbeheerder, deze keer provincie en gemeente, is meestal gevoelig voor de mening van de kiezer. Iets om rekening mee te houden.

STAP 5.

Tijdens de aanleg en aanpassingen in het wegennet worden meestal inspraakprocedures voor belanghebbenden opgestart. Het is belangrijk om deze bijeenkomsten te bezoeken, die vaak in plaatselijke krantjes worden aangekondigd. Het is daarnaast natuurlijk handig dat onze organisatie bij alle wegbeheerders bekend is waardoor we ook door hen worden uitgenodigd voor alle inspraakavonden. Ook is het handig om met de andere betrokken partijen te overleggen, maar pas wel de gespreksonderwerpen aan op de doelgroep.

‘HAAL VOORBEEDEN AAN WAAR MET SUCCES EEN RONDWEG IS OPENGESTELD’

Geef ook extra informatie. Haal bijvoorbeeld tijdens de gesprekken voorbeelden aan waar met succes een rondweg is opengesteld, wijs op onderzoeken die aantonen dat toelating van landbouwverkeer op een rondweg nauwelijks leidt tot tijdverlies voor het overige verkeer en presenteer ervaringen met passeerstroken. Om betrokkenen een goed beeld te geven van de praktische omstandigheden kan het nuttig zijn om ze een keer mee te nemen op een (groot) landbouwvoertuig. Vaak blijkt dat verhelderend te werken.

STAP 6.

Of er een vervolg nodig is hangt er onder meer vanaf of de omstandigheden wijzigen. Ook is het handig om contact te houden met de diverse partijen. Dat kan al door af en toe relevante ontwikkelingen aan ze door te geven bijvoorbeeld een artikel, een brochure of ons vakblad Grondig.

TOT SLOT

De laatste jaren komt er nogal eens nieuwe wet- en regelgeving bij die door onze sector als ondoelmatig en onduidelijk wordt ervaren. Door maatschappelijke ontwikkelingen zoals toenemende communicatie en actiever bewustzijn zijn er steeds meer partijen die mee willen praten over het ontwikkelen van nieuwe wet- en regelgeving. Hierdoor wordt het behartigen van onze belangen steeds belangrijker.

Om dat effectief en efficiënt te kunnen doen zijn een grondige kennis, betrouwbaar handelen, redelijke opvattingen en een uitgebreid netwerk belangrijk. Ook wil je weten wat de knelpunten zijn en daarvoor vragen we jouw hulp: meld het bij ons als je iets tegenkomt. Dan kunnen wij in actie komen. Belangen behartigen doe je samen!

Tekst: John Augustijn,
bedrijfsadviseur
Foto: Cumela Communicatie

