

Werkessie 1/2: Bestemming Europa: Europese ambities op politiek, bestuurlijk en ambtelijk niveau

Tijdens de workshop over gemeentelijk Europees beleid is gezamenlijk gediscussieerd over kansen en belemmeringen op het gebied van lokale Europeanisering. Drie sprekers uit de gemeentelijke praktijk brachten een prikkelende stelling in over de zin en onzin van Europese regels, geld en lobby die onder toezicht van discussie leider Ludolf van Hasselt (Europese Commissie) met de zaal werden besproken. De uitwisseling van gedachten en ervaringen heeft geleid tot een aantal concrete aanbevelingen en acties ter versterking van de Europese dimensie van lokaal bestuur in Nederland.

Op het gebied van Europese subsidies bestond algemene consensus dat Europees gefinancierde projecten van grote toegevoegde waarde kunnen zijn voor gemeenten. Projecten hebben een directe werking op het functioneren van gemeenten en fungeren vaak als een netwerksneeuwbal op nationaal en Europees niveau. Deelnemers gaven aan dat Europese geld in hun gemeenten activiteiten mogelijk maakt die nationaal niet gefinancierd worden. Europese projecten maken Europa ook concreet zichtbaar voor burgers. Tegelijkertijd is het in de uitvoer wel van belang zicht te houden op de verhouding investering – rendement en de te verwachten doorlooptijd van een project. Meedoen in projecten biedt vaak ook de gelegenheid Europees beleid en regelgeving te beïnvloeden en dit zou door gemeenten met beide handen moeten worden aangegrepen.

Beleidsbeïnvloeding was een tweede punt van discussie waar een aantal concrete aanbevelingen uit naar voren kwamen. Namelijk; wees selectief waar je je tijd in investeert en kies voor thema's die er in je gemeente toe doen. Bestuurlijk draagvlak is essentieel om duurzaam in Europa te kunnen investeren en tegelijkertijd is het essentieel realistische verwachtingen te houden wat betreft de uitkomsten. De VNG biedt het juiste platform om de gemeentelijke lobby te verbinden, maar individuele belangen kunnen soms ook individueel worden opgepakt. Een warm Europees netwerk is daarvoor groot belang, en een vaste lobbyist daarmee veelal overbodig. Jezelf kenbaar maken in Brussel is een goede eerste stap.

Een laatste punt van discussie betrof de ontwikkeling van een geïntegreerd gemeentelijke Europees beleid. Dat beleid begint met het raadsprogramma en college akkoord. Goed weten wat je wilt met Europa en dit integraal verankeren is essentieel voor lange termijn succes en gemeenten zouden Europa niet alleen in termen van geld moeten zien.

Een algemene uitkomst was dat gemeenten veel behoeften hebben aan kennis en ervaringsdeling. Een mooi resultaat van de middag was de totstandkoming van een aantal "twinning" tussen Nederlandse steden die bij elkaar gaan kijken hoe Europa succesvol lokaal kan worden geïmplementeerd.

Werk sessie 3: **Wisselwerking met rendement?**

In deze werksessie werd gesproken over een alternatieve manier om als gemeente ontwikkelingsprojecten te financieren, namelijk door het slim gebruiken van de financiële reserves. Drie sprekers legden kort de verschillende mogelijkheden uit. De sprekers waren achtereenvolgens René Berenschot (BNG Capital Management), Erik Beijer (Directeur DIGH-Dutch International Guarantees for Housing) en Siepie de Jong (Voorzitter Oikocredit). Uit de drie presentaties bleek hoe je als gemeente in plaats van rente te ontvangen een gedeelte van je financiële reserve kan gebruiken om via organisaties als BNG, Oikocredit of DIGH te investeren in ontwikkelingsprojecten waar vervolgens rendement uit gehaald kan worden. Er worden dus geen donaties gedaan; maar kapitaalinvesteringen. Deze manier van ontwikkelingssamenwerking zou een goede partijpolitieke oplossing kunnen zijn, omdat vrijwel alle partijen zich hier vaak in kunnen vinden. Bovendien is de samenwerking met het ontwikkelingsland gebaseerd op gelijkwaardigheid en niet op afhankelijkheid, dit komt de duurzaamheid van de projecten vaak sterk ten goede.

Voor meer informatie over bovenstaande organisaties, zie:

www.bng.nl, www.oikocredit.nl, www.digh.nl

Werk sessie 4: **Werken in moeilijke landen: bewegen onder spanning**

Het verslag van deze werk sessie volgt zo snel mogelijk

Werk sessie 5: **Millennium Gemeenten: al meer dan 130 stations in Nederland**

Enkele interessante punten werden tijdens deze bijeenkomst naar voren gehaald, zoals het belang van goede communicatie: als Millennium Gemeente moet je zorgen dat dit eigendom wordt van raadsleden en de gemeente als geheel. Binnen de eigen gemeente kan de campagne gebruikt worden om burgers en bedrijven te verbinden en de link naar mondiaal te maken. Hiervoor kan het beste aansluiting gezocht worden bij bestaande structuren, en het is aan te raden niet steeds het wiel zelf uit te vinden. Een tip voor de Millennium Gemeenten van wethouder Roos van de gemeente Wormerland: zoek focus en probeer niet alles tegelijk te doen.

Wat kan je als 'Millennium Gemeente':

- Inspireren: creatief zijn, een inspiratie vormen, mensen en bedrijven betrekken en de millennium doelen dichterbij brengen.
- Verbinden: de brug tussen burgers, particuliere initiatieven, scholen, sportverenigingen, kerken, bedrijven zijn. Verbinden tussen hier en daar.
- Committeren: aantonen dat gelden worden verdubbeld, dat burgers bijdragen leveren, dat de doelen gedragen worden en behaald.

Tips voor Millennium Gemeenten:

- Focus: zoek waar je je als gemeente op kan richten en je mee kan onderscheiden
- Zoek de link met andere organisaties (waterschappen, provincies, COS, etc) en bedrijven

Wat zijn voorwaarden voor succes?

- Geloven
- Drempels overschrijden, grensverleggend bezig zijn
- Persoonlijke gedrevenheid (als raadslid niet zelf uitvoeren, maar breed uitzetten)
- Enthousiasmeren, inspireren
- Bijdragen aan bewustwording
- Verankeren op de gemeentelijke agenda

Wat levert het op Millennium Gemeente te zijn?

Deelname biedt de kans om de boodschap door te geven en de krachten en ambities te kunnen delen om een bijdragen te leveren aan een betere wereld. Andere mensen enthousiasmeren geeft een bepaald gevoel, om iets toe te voegen hier en daar. Je kan iets bij anderen los maken, en anderen bij jou (Anja den Dolder, gemeente Hardenberg).

Wat kan VNG International bieden aan ondersteuning?

- Vergroten van het **draagvlak**: er kan munitie gegeven worden om ieder dag uit te kunnen leggen wat de MDGs zijn
- Betrekken van het **bedrijfsleven**: herkenbare en logische verbindingen leggen, de link tussen hier en daar (bijvoorbeeld cacao productie in Wormerland en Twifo in Ghana). Eventueel kan de KvK betrokken worden. Bedrijven, zoals MKB, zijn nu vaak onderbelicht.
- Zorgen dat mensen erbij willen horen: de gemeente kan als verbindende factor werken, VNG International kan **adviseren** hoe dit tot uiting kan komen en hoe de koppeling gemaakt kan worden. Mensen en actoren moeten mee genomen worden in het proces. Hier kan gebruik gemaakt worden van een structuur (klankbordgroep, platform, stichting, etc), of van instrumenten, zoals sport. VNG International kan hierover advies geven aan gemeenten.
- Tip voor VNG International: **laat je zien**.

Werk sessie 6: **Capaciteitsopbouw door middel van internationale verbindingen tussen gemeentelijke collega's**

Enkele deelnemende vertegenwoordigers van gemeenten benadrukken de successen van hun samenwerking met hun partnergemeenten. Zo is Otjiwarango door de samenwerking met Heusden inmiddels geworden tot voorbeeldgemeente in Namibië wat HIV-Aids bestrijding betreft. Heusden heeft daarbij financiële duurzaamheid beoogd. Aanvankelijk betaalde Heusden het salaris van de aangestelde medewerkers in Otjiwarango. Nu betaalt Otjiwarango die zelf. Steenwijkerland heeft o.a. een stedenband met een gemeente in Servië waar dankzij de samenwerking de Servische gemeente een volwaardige Front Office-functie heeft ontwikkeld. Maassluis benadrukt dat in haar 'trinning' met Hongarije en Roemenië en het werk aan Back- en Front-Office functies de betrokkenheid van ambtenaren van groot belang is geweest. Er wordt ook gesuggereerd de samenwerking zo breed mogelijk in de ambtelijke organisatie te verankeren. Voor Goes en haar relatie met een gemeente in Uganda is het nog te vroeg om over behaalde successen te spreken. Goes heeft het belang van goede communicatie al erkend – ook gezien de grote culturele verschillen.

Allen zijn het erover eens dat het samenwerken tussen gemeenten formele aspecten kent, want de Raad moet goedkeuren ed., maar men voert wel uit wat gepland is. Vaak lijdt het werk onder de wisseling van de wacht onder politici en ambtenaren na gemeenteverkiezingen. Continuïteit van de samenwerking wordt in die perioden dan meestal gewaarborgd door de samenwerking tussen de stichtingen en het particulier initiatief. Men benadrukt ook het belang van het goed kennen van de politieke situatie in het partnerland. Men vindt echter de politieke processen vergelijkbaar. De collega-tot-collega benadering werkt omdat je dezelfde taal spreekt. De vertrouwensband ontstaat daardoor snel. Men ziet ook de noodzaak om langdurig met elkaar samen te werken. "Men moet een lange adem hebben." Voordeel van het inbedden van de samenwerkingsactiviteiten in een VNG LOGO-programma is dat men gedwongen wordt checks and balances toe te passen.

Als unieke aspecten aan gemeentelijke internationale samenwerking worden genoemd:

- De vliegwielerwerking die automatisch ontstaat omdat iedere gemeente veel raakvlakken heeft met maatschappelijke organisaties
- De contacten tussen mensen
- Het onderlinge vertrouwen
- De vergelijkbaarheid van de gemeentelijke organisaties en de politieke processen
- Belang van lange samenwerking maar wel met oog op eindigheid en duurzaamheid (verankering) van de resultaten
- Belang van betrekken van maatschappelijke organisaties binnen de gemeentegrenzen en van andere overheidslagen
- Het belang van de LOGO-middelen – men heeft extern geld namelijk nodig. Deze worden door kennis en tijd ruim aangevuld.

De deelnemers benadrukken dat voor hen het hebben van een stedenband het vooral mogelijk maakt een ruimere blik te krijgen. Er is zoveel vergelijkbaar tussen de samenwerkende gemeenten. Er wordt ook gesuggereerd dat een langere stage in plaats van een kort bezoek veel leerzamer zou zijn voor de (vertegenwoordigers van de) partnergemeente. De deelnemers aan de sessie doen een beroep aan de VNG om de gemeenten te blijven faciliteren in hun internationale samenwerking met rijksmiddelen en deskundigheid. Men vindt ook dat de VNG daarbij flexibeler kan zijn en minder administratieve verantwoording zou moeten eisen. Ook zouden gemeenten op prijs stellen dat de VNG hen ondersteunt bij vergroting van bewustwording over GIS onder bevolking.

Werksessie 7: **Snoepreisjes?!**

In deze werksessie werden de deelnemers uitgedaagd om overtuigende antwoorden te geven in een discussie of debat – door Roderik van den Bos, Debat Academie

Debattechnieken: Er zijn drie dingen belangrijk in een debat:

- Hoe ga je om met irrelevante tegenargumenten
- Hoe ga je om met relevante tegenargumenten
- Hoe kleeft je je antwoord in om te beklijven

Hoe werkt dit nu precies? Kijkt u naar het volgende schema.

Schema

A. Probleem: *De weginrichting voor de basisschool moet anders worden ingericht anders gaat het fout.* Het probleem is dus iets wat fout gaat als we het nieuwe voorstel niet aannemen.

Criteria waar een probleem aan moet voldoen voor een oplossingsgericht debat:

- **Ernst** *er dreigen kinderen te sterven als er geen oplossing komt*
- **Inherentie** *het probleem is inherent aan het huidige beleid: door de file elke ochtend op de grote weg ontstaat er (precies op schooltijden) sluipverkeer langs de school*

B. Oplossing = stelling *een plan; bijvoorbeeld een brug of een voetgangerstunnel*

Criteria waar een oplossing aan moet voldoen:

- **Doeltreffendheid**
- **Uitvoerbaar** *financiën/capaciteit*

Wat zijn tegenargumenten?

- het probleem is niet ernstig;
- het is een tijdelijk probleem (*het drukke verkeer ontstaat door een opbreking/door de vergrijzing in de buurt houdt de school op te bestaan*)

Een tegenargument is dus eigenlijk een ontkenning van het argument voor. Eén argument is genoeg. Het is daarom ook makkelijker tegenargumenten te bedenken dan voor argumenten. Een relevant tegenargument haalt de hele stelling onderuit. Elke maatregel (oplossing) kost tijd, geld en mankracht. Echter, elke noodzaak (ernst) staat daar boven en de meerderheid bepaalt, u hoeft dus niet iedereen te overtuigen. Een voorbeeld van een slecht tegenargument is het volgende: De politicus Wilders wordt altijd aangevallen op de uitvoerbaarheid van zijn oplossing, maar hij komt zelf altijd terug op de ernst van het probleem. Dit laatste is altijd de beste verdediging.

3. Discussie winnen

Om de discussie te winnen dient u het zwakste punt van de probleemstelling onderuit te halen. Daarnaast is het van belang dat uw eigen verhaal glashelder is. U dient niet uw tegenstander te overtuigen, maar de neutrale meerderheid.

4. Voorbeeld Probleemstelling Internationale Samenwerking:

Probleem: Gemeenten in ontwikkelingslanden zijn te zwak om de millenniumdoelen effectief aan te pakken

Doeltreffendheid: kennis overbrengen aan partnergemeenten in ontwikkelingslanden

Uitvoerbaarheid: er is ervaring en deskundigheid binnen de gemeente

Tegenargumenten:

- volgens de gemeentewet behoort internationale samenwerking niet tot haar taken. → Dit argument is irrelevant: Er staat ook niet in de gemeentewet dat gemeenten het niet mogen doen.
- Internationale samenwerking heeft geen prioriteit voor een gemeente, het is niet ernstig genoeg.
→ Dat klopt: gelijk geven. We geven het ook geen prioriteit, de uitgaven zijn minimaal.

Argumenten voor: We handelen uit een verlicht eigen belang, we streven naar een mondiale samenleving, economische redenen, migratie probleem oplossen.

5. Debatteren

Debatteren doe je met z'n drieën, u wilt de 3^e partij overtuigen (de kiezer, het publiek, de beslisser)! (Niet uw tegenstander). Het belangrijkste in het debat is goed luisteren naar de argumenten van uw tegenstander en deze beoordelen op bovenstaand schema.

Argumenten voor dienen SEXI en WILFY te zijn:

SEXI: State EXplain Illustrate = Benoem, leg uit, illustreer

WILFY: What's in it for you? Appeleer aan gevoeligheid.

Conclusie/aanbeveling: Uw eigen verhaal dient heel helder te zijn. Zorg dus dat u in één zin kunt uitleggen wat er fout zou gaan als je stopt met internationale samenwerking.

Werk sessie 8: **Gemeentelijke internationaal-economische betrekkingen: Return on Investment!**

Dhr. Dijkstra (Burgemeester van de gemeente Vlissingen) van begon met een korte schets over de internationaal-economische betrekkingen van Vlissingen. Daarbij werden de rol van microfinanciering op Ambon en de komst van Oost-Europeanen naar de lokale scheepsbouw in Vlissingen benadrukt. Dhr. Dijkstra onderstreepte tevens de centrale kwestie: het overtuigen van buitenlandse bedrijven om zich in uw stad of regio te vestigen.

Presentatie 1: Lia Voermans (Programmadirecteur Externe Betrekkingen en City Marketing gemeente Breda)

De wereld buiten Nederland kent geen rigide pijlerstructuur, maar is altijd in beweging. Een gemeente heeft vaak te maken met zaken die niet direct overheidsgerelateerd zijn. De politiek heeft veelal grote moeite om het hoge tempo van de wereld buiten de eigen gemeente bij te houden; de lokale politiek lijkt hier te marginaal voor. Een belangrijke taak is dus weggelegd voor de ambtenarij. Het maken van verbindingen is cruciaal: verbindingen tussen de eigen lokale (vaak historisch ingegeven) pull-factoren, binnen de regio waarbinnen de gemeente zich bevindt en tussen de reeds aanwezige internationale betrekkingen en bedrijvigheid. Zo heeft Breda de naam gemoedelijk te zijn, ligt het centraal op de Europese Noord-Zuid as en is het een logistieke hotspot met veel distributiecentra. Deze pluspunten moet een gemeente aangrijpen om te komen tot een strategie waarbij regionale samenwerking hoog in het vaandel staat. Het is dan ook zeker niet aan te raden om een eigen city marketing te ontwikkelen. Beter is samen met de regio een strategie ontwikkelen. Andere gemeenten zouden dan de voortrekkersrol van de grote regionale stad moeten erkennen. Conclusie: een gemeente dient een goed besef te hebben van het eigen profiel, wat je daar als gemeente mee kunt, hoe je bestaande betrekkingen met elkaar kunt verbinden en wat je samen met de regio als geheel kunt bereiken. Dat heeft in geval van Breda geleid tot een focus op logistiek.

Presentatie 2: Imanda Wapenaar (Directeur Westholland Foreign Investment Agency (WFIA))

Het WFIA is een stichting opgezet door zes gemeenten om buitenlandse investeringen en internationale bedrijvigheid in de West-Hollandse regio te stimuleren. De deelnemende gemeenten leggen tezamen €1,6 miljoen op jaarbasis in, waarvan Den Haag ruim de helft. De WFIA werkt nauw samen met de NFIA (bijvoorbeeld voor follow-up trajecten of ter vertegenwoordiging van de WFIA). Het begin was er nog wel concurrentie tussen de deelnemende gemeenten, maar na verloop van tijd is er steeds meer vertrouwen gecreëerd. Gemeenten die problemen hebben om buitenlandse bedrijven aan te trekken zijn met name Zoetermeer en Delft aangezien deze twee gemeenten niet de beschikking hebben over veel business centres. Leiden daarentegen heeft het een stuk gemakkelijker vanwege het eenduidige profiel waar de gemeente voor gekozen heeft. Heldere profilering is dus zeer belangrijk. De WFIA baseert haar prioriteitssectoren op de focus die gemeenten zelf kiezen (bijv. Den Haag als telecomgemeente). Naamsbekendheid van een gemeente wordt door het WFIA ingezet als middel om bedrijven binnen te halen. Samenwerking met gemeenten buiten het dekkingsgebied van het WFIA is mogelijk. O.a. vanwege co-financiering van het WFIA door de provincie Zuid-Holland.

Presentatie 3: Edgar Jehee & Nelleke Marrazza (Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA))

De NFIA is een agentschap van MinEZ en heeft naast een hoofdkantoor in Nederland ruime buitenlandse aanwezigheid. Het NFIA heeft tot doel het aantrekken van buitenlandse investeringen voor heel Nederland. Het NFIA heeft bovendien een belangrijk signaalfunctie. Wanneer er

bijvoorbeeld belastingmaatregelen zijn die nadelige gevolgen hebben voor buitenlandse bedrijven dan wordt dat doorgegeven aan de centrale overheid. Daarnaast onderzoekt het NFIA ook het vestigingsklimaat in Nederland zodat indien nodig beleidsinterventie kan worden gepleegd. Het NFIA onderhoudt een nationale database waarin (o.a.) de aangesloten gemeenten elkaars projecten in kunnen zien. Er is enigszins concurrentie tussen gemeenten maar er is ook het besef dat het belangrijk is dat een bedrijf zich in ieder geval in een Nederlandse gemeente vestigt. Na enige vragen uit de groep wordt aangegeven dat het NFIA niet met alle organisaties die er zijn op het gebied van buitenlandse investeringen kan samenwerken omdat het van belang is een vaste set aan nationale aanspreekpunten te hebben. Op regionaal niveau zijn dat de officiële investeringsmaatschappijen. Bij individuele projecten wordt ook met andere organisaties samengewerkt.

Concluderende opmerkingen

- Het belang van een praktische insteek. De kwestie hoe strategisch met een regio verder te gaan moet praktisch ingevuld worden.
- Er moet een rol weggelegd zijn voor een instantie die samenwerking bevordert en een coördinerende en regisserende rol vervuld.
- Soms zou je verder moeten denken dan alleen in termen van Nederlandse regio's. Zo zou je in grensgebieden veel internationaler moeten denken en het gehele grensgebied als uitgangspunt moeten nemen (in plaats van alleen de Nederlandse kant).
- Zorg voor voldoende vertrouwen onderling.
- Neem je gemeenteraad mee en zorg dat ambtenaren een ondersteunende rol kunnen uitvoeren.
- Zorg dat alle belanghebbenden (gemeenten, bedrijven, lokale initiatieven) betrokken worden.
- Zorg voor heldere profilering van de gemeente en een heldere strategie en visie welk internationaal-economisch pad te kiezen.
- Zorg voor een zeer goede verankering van het beleid in de ambtenarij. Het politiek draagvlak voor de activiteiten is uiteraard belangrijk, maar de ambtenarij dient op dit beleidsterrein de politiek ook altijd een stap voor te zijn.