

DE 5 SLEUTELS TOT SUCCESVOLLE COLLEGEONDERHANDELINGEN

WHITEPAPER



DE 5 SLEUTELS TOT SUCCESVOLLE COLLEGEONDERHANDELINGEN

Het is 17 maart 2022.

Eén dag na de gemeenteraadsverkiezingen.

De campagne is gevoerd, de stemmen zijn geteld. Uw partij is door de kiezer beloond en heeft het goed gedaan. Het gemeentebestuur lonkt! Dan volgt nu de belangrijkste periode in vier jaar tijd voor een politicus: de collegeonderhandelingen. Nu komt het erop aan om de belangrijkste speerpunten uit uw verkiezingsprogramma óók in het coalitieakkoord te krijgen en om uw beloftes aan de kiezer waar te maken. Bij Lysias Advies werken adviseurs die ervaring hebben als raadslid, wethouder, griffier of gemeentesecretaris. Gezamenlijk hebben wij een schat aan ervaring met collegeonderhandelingen.

In dit artikel geven we u graag 5 sleutels tot succesvolle collegeonderhandelingen.

Wij wensen u veel succes met de onderhandelingen! Wij hopen dat de coalitieakkoorden waar de komende maanden keihard aan gewerkt gaat worden, gaan bijdragen aan **'een mooier, welvarender, duurzamer en gezonder Nederland, waarin iedereen kan meedoen'**.



Wilt u doorpraten over onze 5 sleutels, heeft u behoefte aan gedegen advies of ondersteuning? Neem dan contact op met Mark Pol via markpol@lysiasadvies.nl of bel hem op: 06-10439064.



DE 5 SLEUTELS TOT SUCCESVOLLE COLLEGEONDERHANDELINGEN

1. Voer de onderhandelingen op de inhoud

Als de onderhandelingen beginnen, staan alle deelnemers meestal nog in de campagnestand. Iedere partij heeft vooral benadrukt waar hij voor staat, wat zijn stand- en speerpunten zijn. En heeft de verschillen met andere partijen uitvergroot. Na de verkiezingen breekt een nieuwe periode aan; nu moeten partijen juist dichterbij elkaar komen. Het is belangrijk voor de partijen aan de colleegetafel om de verbinding te zoeken en het constructieve gesprek te voeren op inhoud. De volgende tips kunnen hierbij helpen:

- De campagne was een 'zero-sum game', ofwel 'nulsomspel', waarbij winst voor de ene partij - in debatten maar ook in zetels - tot evenveel verlies moest betekenen voor de andere partij. De onderhandelingsperiode moet daarentegen gaan over win-win situaties. Winst op uw punten mag niet direct ten koste gaan van de andere partijen. U wilt immers gezamenlijk uitvoering geven aan het coalitieakkoord.
- Voer daarom de onderhandelingen op de inhoud. Eventuele schade opgelopen door de campagne of in eerdere samenwerking, moet zo snel mogelijk op tafel komen, om vervolgens van tafel te kunnen en het gesprek weer over de inhoud te kunnen voeren.
- Inhoudelijke verschillen zijn daarbij prima. Voer het gesprek vanuit de gedachte: wat levert de meeste waarde voor onze gemeente op? Hierbij zijn compromissen uiteraard onvermijdelijk.
- Benut de ambtelijke organisatie. Start de onderhandelingen met een goede technische briefing van de voorliggende, inhoudelijke uitdagingen. Bijvoorbeeld door ambtelijke dossiereigenaren uit te nodigen om een korte toelichting te geven op de uitdagingen.
- Heb vanaf het begin goed oog voor de financiële realiteit. Ook hiervoor geldt dat een technische briefing door de controller of afdeling financiën een waardevolle investering is. Wees realistisch bij aannames en voorkom 'wensdenken' over de financiële ruimte. U moet ook volgend jaar samen een begroting maken en dan komen de zaken die u nu naar achteren schuift of te positief voorstelt, keihard terug.



DE 5 SLEUTELS TOT SUCCESVOLLE COLLEGEONDERHANDELINGEN

2. De start van de onderhandelingen is de start van het nieuwe gemeentebestuur

De inhoud staat voorop tijdens de onderhandelingen. Maar degenen die uitvoering moeten geven aan het nieuwe coalitieakkoord, zitten ook al aan tafel. Daarmee is de start van de onderhandelingen tevens de start van het nieuwe gemeentebestuur.

- Maak teambuilding van het nieuwe college expliciet onderdeel van het onderhandelingsproces. In deze periode wordt immers de basis gelegd voor de samenwerking voor de komende vier jaar.
- Heb oog voor de rol van de mensen die niet aan de onderhandeltafel zitten. Niet in alle gevallen zitten bijvoorbeeld (tweede) wethouderskandidaten ook aan de onderhandelingstafel. Zij beginnen met een achterstand op het persoonlijke vlak wanneer u ze niet betreft bij deze onderhandelingen. Daarom is het verstandig hen minstens te betrekken bij de teambuilding en hen op inhoud goed mee te nemen.
- De burgemeester is een zeer belangrijk teamlid van het nieuwe college, maar zit niet aan de onderhandelingstafel. Wees hier alert op en betrek ook deze bij de teambuildingsactiviteiten.

3. Laat de gemeenteraad zijn politieke rol pakken

Na de onderhandelingen is het collegeteam gesmeed. De bestuursperiode breekt aan. Leg de politieke rol weer neer waar die hoort, namelijk in de gemeenteraad. Dit kan wennen zijn voor wethouders en hun fractievoorzitters. Gedurende de onderhandelingen zijn ze immers nauw met elkaar opgetrokken. Maar raadsleden hebben een andere functie dan collegeleden. Ze voeren met de oppositiepartijen en het college het debat in de raadszaal. Neem de kader-stellende en controlerende taak richting het college serieus en houd het dualisme intact. De collegeleden moeten elkaar kunnen vertrouwen en voor elkaar kunnen gaan staan. Te veel politiek op de bestuurstafel kan dat in de weg staan.



DE 5 SLEUTELS TOT SUCCESVOLLE COLLEGEONDERHANDELINGEN

Een belangrijk punt voor het bestuur is ook de rol van de oppositiepartijen. Zij hebben een betekenisvolle rol te spelen in een goed functionerende lokale democratie. Om met elkaar op de inhoud het debat scherp te kunnen voeren, is enige afstand tussen coalitie- en oppositiepartijen wenselijk. Een raadsagenda, of raadsakkoord, kan daarom in sommige gevallen verstikkend werken; niet op alle punten hoeft u het inhoudelijk met elkaar eens te zijn in de raad.

Investeer als gemeenteraad in de onderlinge relatie en maak afspraken over de mores in de gemeenteraad. Als de relaties goed zijn, kan het debat op de inhoud worden gevoerd. Dit is in het belang van goede besluitvorming.

4. Houd tijdens de onderhandelingen oog voor de buitenwereld

Tijdens de onderhandelingsperiode is de neiging om u met het onderhandelteam terug te trekken. Het liefst op een geheime locatie. Nadat de politieke partijen hard op de trom sloegen tijdens de campagne, volgt nu een oorverdovende stilte. Inwoners en raadsleden worden ongeduldig. De media stelt vragen. Kom tegemoet aan die behoefte aan informatie door te blijven communiceren. Op hoofdlijnen kunt u vertellen waar het onderhandelteam staat en wat er op de agenda staat. Nieuwe raadsleden kunt u zelfs informeren over de pijnpunten van de onderhandelingen.

Ook voor de inspiratie tijdens de onderhandelingen is het goed om de buitenwereld niet buiten te sluiten tijdens de onderhandelingen. Denk goed na over hoe u inwoners, verenigingen, organisaties in de gemeente erbij kunt betrekken. Mogelijk kunt u ze (laten) uitnodigen om input te leveren? Of willen ze hun deuren openen om eens op hun locatie te kunnen onderhandelen? Wees zo transparant mogelijk.

Er zijn goede voorbeelden van een openbare hoorzitting direct na de verkiezingen. Daar kunnen (politieke) partijen inbrengen wat ze de komende jaren graag gerealiseerd zien worden. Dergelijke hoorzittingen dragen bij aan de transparantie van het onderhandelingsproces.



DE 5 SLEUTELS TOT SUCCESVOLLE COLLEGEONDERHANDELINGEN

'Onzichtbare belanghebbenden' tijdens de onderhandelingen zijn de achterbannen van de onderhandelende partijen. Maak afspraken aan de colleegetafel over hoe en wanneer u deze achterbannen wil spreken. Deze moeten uiteindelijk het collegeakkoord omarmen, en het liefst met enig enthousiasme. Dan is het goed deze ook mee te nemen in het proces en informatie met elkaar te delen. Bij voorkeur wordt ledenraadpleging van de onderhandelende partijen op elkaar afgestemd, zodat die tegelijkertijd op de hoogte zijn van de voortgang en er niet op het laatste moment nog problemen met het draagvlak ontstaan. Leg uit wat u heeft afgesproken met elkaar en waarom u dat heeft afgesproken. Denk daarbij niet alleen aan wat u zelf heeft bereikt, maar besteed extra aandacht aan de punten die voor de ánder belangrijk zijn. Dit helpt het onderhandelingsproces, maar zorgt ook voor een vliegende start van de coalitie.

5. Onderhandelen is mensenwerk

Onderhandelingen komen vaak traag op gang. Na de verkiezingen volgt een informatieproces waarbij de informateur eerst alle partijen bezoekt. Daarna begint het echte werk. Na enkele weken, of soms zelfs maanden onderhandelen, is het risico dat er weinig energie meer is. De neiging kan dan zijn het akkoord wat af te raffelen, om er maar klaar mee te zijn.

Neem in het onderhandelingsproces daarom expliciet de tijd voor teambuilding, zoals we bij punt 2 aanstipten. Het begin van de onderhandelingen is een cruciaal moment. Leer elkaar eerst beter kennen en blik terug op de campagneperiode en de verkiezingen alvorens de inhoud in te duiken. Bevraag elkaar waarom zij in de politiek zitten en wat hen persoonlijk motiveert. Ook gedurende het proces is het van belang elkaar op persoonlijk level op te blijven zoeken.

Tot slot: bewaak het energieniveau. Zorg voor 'pauzes' tijdens het onderhandelen, om de energie en focus te behouden.



DE 5 SLEUTELS TOT SUCCESVOLLE COLLEGEONDERHANDELINGEN



Mark Pol is senior adviseur bij Lysias Advies. Mark was politiek actief in Almere tussen 2007 en 2018 in verschillende rollen, waaronder als raadslid (2010-2013) en wethouder (2013-2018). In 2014 zat hij aan de onderhandelingstafel, voor de vorming van een nieuw college in Almere.

Jolanda Waaijer is bestuurs- en organisatieadviseur en gecertificeerd coach. Jolanda was werkzaam als gemeentesecretaris, algemeen directeur en raadsgriffier en heeft lange tijd in gemeentelijke organisaties gewerkt op het snijvlak van politiek, bestuur en organisatie. Haar focus ligt altijd op het beter laten functioneren van mensen, individueel en met elkaar, om zaken verder te brengen. Ze is een verbinder met een open houding en heeft een goed ontwikkelde politiek-bestuurlijke antenne.



Sylvana Rikkert is sociaal psycholoog, cultureel antropoloog en zelfstandig beleidsonderzoeker. Ze is raadslid in Zwolle en was in 2018 onderhandelaar voor de coalitiebespreking. In haar werk als beleidsonderzoeker legt zij de focus van haar onderzoek bij het betrekken van de doelgroep van het onderzoek, bijvoorbeeld een inwoner. Hiervoor zet zij antropologische methoden in, waaronder participerende observaties.

Marcel Benard is een allround bestuurs- en organisatieadviseur en algemeen directeur van Lysias Advies. Hij begeleidde in de afgelopen bestuursperiode de gemeenteraad van Vijfheerenlanden bij het opstellen van een strategische visie. Hij was raadslid in Almere en in 2018 onderhandelaar voor de vorming van het Almeerse college.

