

Notitie Strategie

Gemeenteraadsverkiezingen 2026

GDO
Gemeenten voor
Duurzame ontwikkeling

Inhoudsopgave

1. Inleiding **3**

2. Lobby ruim voor de verkiezingen **3**

Waar vind je de fractievoorzitter of andere raadsleden? 3

Pak het planmatig aan 4

3. Lobby tijdens de verkiezingen **4**

4. Lobby tijdens de formatie **4**

5. Lobby bij het nieuwe college en gemeenteraad **5**

6. Tot slot **6**

1. Inleiding

NDE-centra dragen elk op hun eigen manier bij aan een duurzaam, sociaal en groen Nederland. Met de aankomende gemeenteraadsverkiezingen in zicht, is het goed om dit jaar aandacht te hebben voor jouw positie in de gemeente. Het helpt om te blijven uitleggen wat je doet, voor wie en waarom. Hoe ga je op een positieve manier het gesprek aan en hoe laat je zien wat jouw impact is?

In deze strategienotitie vind je hiervoor diverse suggesties, die opeenvolgend gebruikt kunnen worden, maar ook afzonderlijk. Pas deze strategie ook vooral aan, passend bij jouw lokale situatie. De onderdelen waarop je de strategie gaat inzetten, kunnen verschillen per gemeente, afhankelijk ook van je positie in de gemeente - als gemeentelijke dienst, afdeling of centrum, of als zelfstandige organisatie.

Onze andere notitie: *In beeld bij gemeenten plus Aanvalsplan bij gemeentelijke bezuinigingen* vind je in de bibliotheek op GDOleerkring onder Strategie NDE-centrum

2. Lobby ruim voor de verkiezingen

Dit voorjaar beginnen de politieke partijen met het schrijven van hun verkiezingsprogramma. Daarom is dit een goed moment om raadsleden (weer) eens persoonlijk uit te nodigen voor een kop koffie en om uit te leggen hoe jullie met enorme inzet al jaren bijdragen aan een toekomstbestendige, groene, leefbare en duurzame gemeente. Maak ook helder welke effecten dit heeft gesorteerd, en hoe je daarmee bijdraagt aan de gemeentelijke doelstellingen. En natuurlijk wat jullie zelf nodig hebben om dit de toekomst te kunnen blijven doen.

Je kunt dit ook nog eens op een rij zetten in een brief, of je jaarverslag sturen met een begeleidende brief. En met een verwijzing naar het artikel: 7 redenen waarom lokale NDE-centra essentieel zijn voor onze samenleving.

Maar alleen een brief sturen heeft weinig effect, omdat partijen rond de verkiezingen bedolven worden met wensen van belangengroeperingen. Daarom is het belangrijk om tijdig deze actie in te zetten en goed duidelijk te maken wat je wil. Die wensen kunnen ze meenemen in de partijprogramma's.

Partijen vinden het doorgaans heel fijn als ze uitgenodigd worden. Bel de fractievoorzitter op, vertel wie je bent en dat je graag aan de fractie uit wil leggen wat jouw organisatie allemaal doet en heeft gedaan voor de scholen, de bewoners, de wijken, de gemeente. Nodig per partij het liefst twee mensen uit, zodat je zeker weet dat de uitkomsten van het gesprek ook beklijven. Probeer tot concrete uitspraken en/of afspraken te komen, maar push niet te hard, kom dus niet drammerig over.
Het is zaak om goed te kijken welke partijen relevant (kunnen) zijn na de verkiezingen, zodat je je energie goed besteedt.

Waar vind je de fractievoorzitter of andere raadsleden?

- Op de website van de gemeente staat een lijst van raadsleden, vaak onder bestuur, gemeenteraad, politiek of organisatie. Je kunt zoeken op naam, politieke partij of werkgebied.
- Bij elk raadslid staan meestal contactgegevens.
- Maak een duidelijke uitnodiging. Vermeld duidelijk waarover je wilt praten en waarom je juist dit raadslid benadert. Dit kan helpen om een sneller en gerichter antwoord te krijgen.
- Via sociale media: veel lokale politici zijn ook actief op sociale media zoals X of LinkedIn. Hier kun je reageren op een bericht of eenvoudig een bericht sturen.

Pak het planmatig aan

Schrijf een plannetje wat je gaat doen, wanneer je het gaat doen en stel een projectteam samen dat dit echt gaat uitvoeren. Bij lobbywerk loop je het risico dat de dagelijkse werkzaamheden net even voorgaan. Alleen als iemand het als taak heeft en gepland heeft bouw je gericht aan een meningsvorming bij de politiek in jouw gemeente.

3. Lobby tijdens de verkiezingen

Vlak voor de verkiezingen vinden vaak discussieavonden plaats, waarbij ook de plaatselijke bevolking mee kan discussiëren. Pik er de meest aansprekende avond, meestal een avond georganiseerd door de plaatselijk pers, uit en kom die avond met een kort maar duidelijk statement (geen lang verhaal!) (bijv. 'het gemeentelijk duurzaamheidsbeleid is gebaat bij een goed geoutilleerd duurzaamheidscentrum en kan onze gemeente helpen belangrijke doelstellingen op het terrein van duurzaamheid/ een groene en leefbare gemeente/ de global goals te bereiken') en vraag de aanwezige partijen om een korte reactie. Dwing in je vraagstelling af, dat het antwoord ook kort en bondig is.

Als je in de lobby voor de verkiezingen al wat positieve geluiden hebt gehoord, vraag je partijen om die in het openbaar en ten opzichte van andere partijen nog eens te herhalen. Laat het bij die ene vraag en de antwoorden die je krijgt. Je kunt, als de antwoorden daar aanleiding toe geven, samenvattend concluderen dat je blij bent met de brede steun en dat je daar na de verkiezingen op terug zult komen. Kijk of er antwoorden bij zitten, waarop je na de bijeenkomst in de wandelgangen nog op terug kunt komen bij één of meerdere partij(en). Houd daarbij in de gaten dat je geen moeite moet stoppen in partijen die toch niet meer te overtuigen zijn.



4. Lobby tijdens de formatie

Stuur de formerende partijen en de formateur ook nog eens de brief toe, die je ook al voor de verkiezingen aan de partijen hebt gestuurd en geef aan dat je verwacht dat het belang van duurzaamheid zodanig evident is, dat de rol van het duurzaamheidscentrum een prominente plek in het nieuwe collegeakkoord verdient. Refereer daarbij waar mogelijk aan eerder gedane uitspraken. Pas hier je brief waar nodig op aan.

Natuurlijk is het nog van belang, wat je positie is binnen of in de gemeente. Ben je onderdeel van de gemeente? Dan ben je goed op de hoogte van de procedures en weet je welke weg het best te bewandelen is, maar schroom ook dan niet om de lobby in te zetten, maar deze zal dan intern gericht zijn. Probeer te achterhalen welke overdrachtsdocumenten ambtelijk worden geschreven voor het nieuwe college en voor het nieuwe coalitie akkoord en zorg dat je daar in komt te staan. Vaak zijn er binnen gemeenten ambtelijke werkgroepen bezig om voor een nieuw college punten in kaart te brengen. Daar de contactpersoon van vinden en die van informatie voorzien kan erg helpen.

Een combinatie van drie bovenstaande acties is het meest effectief, maar houd daarbij in de gaten dat je niet drammerig overkomt (daar-heb-je-ze-weer), goed doseert en besef dat het persoonlijke gesprek de meeste impact heeft. Een goede relatie en verstandhouding levert per definitie meer op dan een kibbelgesprek. Investeer dus in die relaties, ook na en ruim voor de verkiezingen.

Politici zijn rondom verkiezingen altijd wat meer bereid te luisteren, benaderbaar en door de bank genomen toegeeflijker. Daarom is het ook belangrijk dat je een positieve toezegging nog even via mail of social media vastlegt: ' Dank voor het positieve gesprek en dank voor uw toezegging dat....etc.'. Blijf na de verkiezingen de ontwikkelingen scherp volgen en aarzel niet ze te herinneren aan uitspraken voor of tijdens de verkiezingen.

5. Lobby bij het nieuwe college en gemeenteraad

Na de verkiezingen zit er een nieuw college van burgemeester en wethouders. Het kan zijn dat dezelfde wethouder als voor de verkiezingen opnieuw onderwijs en/of duurzaamheid in zijn portefeuille heeft. Het kan ook een nieuwe wethouder zijn. In beide gevallen is het verstandig na de formatie een gesprek met de betrokken wethouder aan te vragen. Nodig niet alleen je portefeuillehouder uit, maar nodig ook een keer per jaar je hele college uit voor rondleiding/presentatie. Het liefst op het centrum, zodat je het college ook kunt rondleiden. Zo'n afspraak maak je via het secretariaat van B&W, die dat weer afstemt met de wethouder.

Maak het aantrekkelijk om te komen. Plan het bezoek niet langer dan 2 uur en bijvoorbeeld tijdens een lunch. Geef aan dat je wilt kijken hoe je de wethouder de komende 4 jaar kunt helpen om zijn/haar doelen op het gebied van duurzaamheid, een groene en leefbare en toekomstbestendige gemeente/de SDG's te verwezenlijken en welke rol jouw centrum daarbij kan vervullen. Zorg dat je ook wat toepasselijke punten paraat hebt uit achtereenvolgens het partijprogramma van de wethouder, het coalitieakkoord en het collegeprogramma. Het collegeprogramma is een praktischer vertaling van het akkoord dat de coalitiepartijen op hoofdlijnen hebben bereikt bij de collegeonderhandelingen. Hieraan is de wethouder meer gebonden dan aan zijn partijprogramma, maar het kan geen kwaad die punten wel paraat te hebben.

Zorg ook voor een goede relatie met de gemeenteraad. Ook raadsleden kun je uitnodigen voor een werkbezoek of kennismakingsgesprek en gedurende de raadsperiode voor activiteiten, zodat er een band ontstaat en ze weten wat jullie doen en hoe jullie bijdragen aan gemeentelijke beleidsdoelen. Je kunt deze uitnodigingen voor activiteiten ook doen door een uitnodiging te sturen naar de griffie die de hele gemeenteraad ondersteunt. Jouw uitnodiging komt dan te staan in een overzichtslijst, zodat alle raadsleden dit onder ogen krijgen.

De griffie organiseert ook werkbezoeken voor de gemeenteraad en de commissies. Uiteraard kun je zelf ook een commissie- of raadsvergadering bijwonen of inspreken als het een van jouw thema's betreft. En de wandelgangen zijn ook altijd geschikt om jouw vraag of opmerking te delen en mensen uit te nodigen.

En een wethouder uitnodigen voor een activiteit – voorlezen in de klas, de eerste tegel wippen, helpen bij een zwerfafval opruimactie, uitreiken Eco-Schools vlag, etc. – en daar de lokale pers bij uitnodigen en/of zelf foto's delen op social media blijft ook altijd een goede manier om een band op te bouwen met een lokale bestuurder. Laat zien waarmee je bezig bent!

En vergeet niet een grote broek aan te trekken. Centra mogen soms 'kleine spelers' zijn, maar wel hele belangrijke met een groot bereik, een groot netwerk en veel waarde voor de kerntaken van de gemeente!

6. Tot slot

Houd bij elk gesprek in de gaten, dat je probeert tot concrete afspraken te komen. Leg die vast in een mail. Deze kun je beginnen met de zin: *'Hartelijk dank voor het constructieve gesprek dat wij hebben mogen voeren op.....Wij hebben daarbij de volgende zaken besproken en daarover de volgende afspraken kunnen maken.'*

Ben je een meer onafhankelijke organisatie, dan kun je vrijer opereren, maar onthoud dat een goede relatie belangrijker is dan een kibbelgesprek, dat je misschien wel op punten wint, maar niet op de lange termijn.