Voorzitter, geachte raadsleden en beste burgers
Mijn naam is Ans Lammers

De kerstboodschap van Mark Rutte heeft mij zo getriggerd dat ik hierover mijn hart wil luchten.

Geen vredeswens, maar de suggestie om ons voor te bereiden op **directe** oorlog.
Geen verdraagzaamheid, zelfs geen **poging** tot onderhandelen.
Zijn boodschap was een andere: "vergeet menslievendheid en de hoop op een betere wereld".
Woorden die leidden tot het uiteindelijke doel: een oproep om offers te brengen voor de aankoop van **meer** wapentuig, en tot jonge mensen om het leven te laten aan een oorlogsfront**, ver van huis**.
Woorden die onze harten laten verkillen en vervullen met angst.

Jaren lang onze premier, nu leider van de NAVO: **met wat voor mens** heb ik eigenlijk van doen, vraag ik mij af?
Heb je nog verbinding met **jouw** hart en ziel, MARK??
En ben **jij** hiermee een **toonbeeld** van de tegenwoordige wereldleiders ?

Maar gelukkig zie ik steeds meer mensen om mij heen die afstand nemen van lieden die oorlog propageren en via wapenhandel een **verdienmodel** nastreven.

De psychologie hierachter lijkt: **creëer** een probleem b.v. door tegen alle afspraken in de NAVO **oostwaarts** uit te breiden.
Draai oorzaak en gevolg om door een vervalste voorstelling van zaken.
Boezem de mensen vervolgens angst in, **net** zolang totdat ze zélf gaan vragen om stevige maatregelen**.**
En voilà: verkoopt het onder het mom van **"onze veiligheid**" en velen gaan er opnieuw in mee.

JA HET VERDIENMODEL…
- Al lang is aangetoond dat een gezonde lifestyle circa 70% minder ziektes en aandoeningen oplevert.
Maar het verdienmodel van de farmaceutische- en voedingsmiddelen industrie, werkt hier **absoluut** niet aan mee.

-Consuminderen, minder afval, minder vervuilende recycle industrie nodig.
Maar ook in afvalverwerking zit een verdienmodel.

-Ons belastinggeld niet meer naar de oorlogsgebieden, de oorlogsindustrie vaart er wel bij**, weer** het verdienmodel.

-Waarom boeren niet stimuleren met subsidie, en over te schakelen naar biologische bedrijfsvoering.
Maar nee, het verdienmodel van de agro-industrie verlangt **meer** kunstmest, **meer** chemie en **meer** gen gemanipuleerde gewassen.

-En wat denkt u van de vezelhennepteelt, levert een multifunctioneel product, goed voor het bodemleven en vervangt plastic producten.
Geen plastic soep meer in de oceanen.
Maar nee, dit doorkruist het verdienmodel van de petrochemische industrie.

-Vrije energie en Thorium kernreactoren ontwikkelen.
Echter de **duurzaamheid i**ndustrie stort zwaar gesubsidieerd landschappen vol met betonfundamenten voor mega windturbines en bouwt eindeloos zonnepaneelparken.
Het verdienmodel is heilig.

IK GA AFRONDEN

-De rode draad in deze voorbeelden is dat overal een verdienmodel achter zit, wat alleen de machtige industriëlen dient.
En dat wordt in eerste instantie niet geopenbaard en het dient **ons burgers** niet.

Bijna alles in de 19de eeuw is opgezet op korte termijn denken.
Over de mogelijke gevolgen is niet nagedacht, alleen de **winst** telt.
Heel veel geld stroomt in de zakken van Blackrock, Vanguard, Rothschild, enz.
Wilt u dat nog? Ik niet!!
We ziten in de 20ste eeuw, wordt er nu wel nagedacht??
Leren we van de 19de eeuw??

De tijd dringt, de grote ommekeer **moet** in gang gezet worden en wel voordat gemeentes allerlei contracten gaan tekenen!!

Wij burgers willen graag in gesprek!!
Daarom hebben we Burgersvragen.nl opgericht.
Ook een website www.Burgersvragen.nl, daar kunt u alle info vinden.

Wij wensen dat Winterswijk de meest bewuste, groene gemeente van Nederland gaat worden **met** Burgerparticipatie.

Zoals Jan Rotmans vanochtend betoogde:
Het dient niet over de burger te gaan , maar met de burger

Waar mensen in vrede en vrijheid en vooral op verdraagzame wijze met elkaar omgaan.

Werkend vanuit ons hart…… **want samen zijn wij de verandering**.

Ik dank u voor uw aandacht!

Heeft u geen vragen…..dan heb ik wel een vraag voor u allen

Dat is niet …
Of we in gesprek gaan, maar veel dringender……**wanneer** gaan we met elkaar in gesprek!!

Ik Hoor heel graag van u.