



# Participiënter aan de Vliet

Participiënter verslag 17-1-2017

Wanneer we spreken over de succesfactor van initiatiefnemers kwamen we tot de conclusie dat er een aantal factoren meespelen die bepalen of de waarschijnlijkheid van succes bij jouw project zal stijgen of dalen.

De complexiteit van jouw idee is er eentje. Wanneer je een duidelijk idee hebt waarbij niet te veel variabelen meespelen kun je eerder slagen. Hou het dus simpel. Je kunt slagen wanneer je bijvoorbeeld minigoals op het veldje bij jou in de buurt aanvraagt. Maar hebben we het over het opzetten van een sociale coöperatie of the right to challenge dat wordt het al veel onwaarschijnlijker dat jij jouw doel gaat behalen.

Zorg dat jouw plan niet te veel verschillende afdelingen van de gemeente nodig heeft. Want het is gebleken dat jouw plan eerder doorgang zal vinden wanneer je zo min mogelijk afhankelijk bent van de gemeente. 1 afdeling is nog haalbaar maar meerdere afdelingen is echt een struikelblok.

Zorg dat jouw plan niet concurreert met bestaande initiatieven en organisaties. Deze hebben al een band met de gemeente en daar kom je als nieuwe partij niet snel tussen. Zorg dus dat je je niet op het veld van deze spelers gaat bewegen. Woej of DSW wordt hierbij expliciet genoemd als bedrijf waar niet tegenop te concurreren valt.

De hoogte van subsidie is niet de bepalende succesfactor. De Woej organiseert met subsidie speelactiviteiten die het afgelopen jaar door maximaal 40 kinderen bezocht zijn en de Oranjelust speeldagen worden zonder subsidie door meer dan 500 mensen bezocht. Denk niet dat geld voor succes zorgt.

Wanneer je jouw plan wilt verkopen aan de gemeente of aan Vlietwensen denkt deze nog altijd in meten is weten. Benoem daarom niet de zachte voorwaarden als opbrengst zoals sociale cohesie, leefbaarheid, veiligheid of inclusie...maar benoem de factor geld. Waarin is jouw initiatief goedkoper dan de rest? Wat in jouw initiatief zijn de zakelijke slagingspercentages. Wat zorgt ervoor dat jouw initiatief gaat lopen? Vermijdt hierbij de "bottom up" aanpak waarbij je met bewoners samen ontwikkelt, er moet een kant en klaar bedrijfsplan liggen.

Zorg dat er een wethouder of gemeenteambtenaar is die een goed gevoel heeft bij jouw plannen, want zonder draagvlak kom je nergens. Zorg er ook voor dat bij de nieuwe verkiezingen je niet die ene wethouder als steun verliest want er zijn op dit moment geen instrumenten beschikbaar binnen onze gemeente om jouw afspraken te bekrachtigen. Dus mocht je zover komen dat je eindelijk de sociale coöperatie van de grond hebt gekregen ga er dan niet vanuit dat deze blijft bestaan. Burgerinitiatieven ontstaan en blijven bestaan bij de gratie van die persoon die op dat moment zeggenschap heeft.

Begin niet aan een burgerinitiatiefrijke plan als je niet goed met formulieren kunt omgaan. Initiatiefnemers is voor de wat sterkere burger die zich een weg weet te banen door het oerwoud van regels en ga er vanuit dat er alleen maar nieuwe regels bij zullen komen (volgens een oude rot in het initiatiefvak is de regeldruk de afgelopen 40 jaar enorm toegenomen). Al denk je het is maar een



# Participiënter aan de Vliet

burendag...ook dan heb je een meldingsplicht en een uitgebreid formulier. Ben je analfabeet of wat minder verstandelijk begaafd dan raden wij het jou af om er aan te beginnen.

Bedenk dat initiatiefnemers en je inzetten voor de gemeente een oefening in geduld is. Wanneer je via een inspraakavond over het parkeerbeleid met jouw buurtgenoten een plan ontwikkeld en dit inlevert bij de gemeente zullen ze jouw idee vol lof ontvangen. Ga er vanuit dat je daarna niets meer hoort. Dit gaat ook op voor de initiatieventafel of insprekavonden. Dit is een eenmalig iets waarbij er geen vervolg is. Grijp die kans aan want er is geen sprake van een relatie die jij op dat moment aangaat. Je moet eerder denken aan een date. Verwacht niet dat je een terugkoppeling krijgt op jouw inbreng. Lage verwachting zorgt ervoor dat er geen teleurstelling volgt.

Bij wijkmanagers kun je jouw idee bespreken en dit zijn enthousiaste gedreven mensen, verwacht niet dat deze mensen jou ook daadwerkelijk kunnen helpen met het realiseren van plannen want er zit geen beleid of afdeling achter gericht op gestalte geeft aan de visie die omschreven is in het sociaal kompas omtrent initiatiefrijk burgerschap. De wijkmanagers doen hard hun best en zijn supporters van de initiatiefrijke burger. Binnen hun organisatie kunnen ze echter niet het beleid ontwikkelen dat past bij het vergroten van het slagingspercentage van initiatiefrijke burgers.

Tips voor de gemeente;

\_ Wees zuinig met initiatiefnemers. Ze zijn het cement van de samenleving. Iemand die zich heeft laten ontmoedigen die ben je kwijt.

\_Ga bijhouden welke initiatieven er zijn en kijk ook eens naar de afgewezen verzoeken van Vlietwensen. Dit is leermateriaal. Zo komt er beter inzicht in wat er nodig is.

\_Reageer op mensen en blijf met ze in gesprek. Wanneer je een relatie opbouwt met jouw inwoners als gemeente dan blijf je op de hoogte wat er speelt en wanneer je daarop inspeelt en antwoord geeft dan stimuleer je mensen om zich vaker in te zetten voor de gemeente.

-Ontwikkel beleid op het gebied van initiatiefrijke bewoners met een duidelijk gezicht en aanspreekbare houding. Schep duidelijkheid en hou het zo mogelijk simpel en overzichtelijk. Een voorbeeld is een loket, waar je als burger jouw idee kunt indienen, een evaluatieformulier, een duidelijk overzicht van hulpbronnen en waar nodig een coach. Daarachter een team bij de gemeente dat samenwerkt vanuit verschillende afdelingen om een eenduidig beleid uit te dragen wat persoonlijk en doeltreffend is.

-Vier succes. Wanneer je de relatie met de initiatiefrijke burger viert dan inspireer je de burger. Promoot het in de krant en schreeuw het van de daken opdat een ieder die doet zich erkent voelt en de toeschouwer een voorbeeld heeft dat gevolgd mag worden.