

Stedennetwerk
G40



**Advies positie
Stedennetwerk G40**

Voorwoord

Als G40 zijn we veel met ‘buiten’ bezig. Dan is het goed om een enkele keer ook ‘binnen’ onder de loep te nemen. Die twee moeten immers in de pas lopen om als organisatie effectief en efficiënt te zijn. Ons G40–stedennetwerk heeft zich in de loop der jaren positief ontwikkeld, maar doen we ook nog steeds de goede dingen en op de juiste wijze? We hebben daarom eens goed in de spiegel gekeken, of beter gezegd, gevraagd om ons een spiegel voor te houden.

Op ons verzoek heeft Bernt Schneiders, voormalig burgemeester van Haarlem, interviews gehouden om te onderzoeken wat nodig is om de G40 een stevige basis voor de toekomst te geven. Hij sprak met zestien bestuurders van binnen en buiten de G40. De opbrengst, inzichten en adviezen uit die gesprekken zijn in dit document beschreven.

Ik ben blij om te lezen dat de G40 in de basis als sterk merk wordt gezien. Juist vanwege de kracht en flexibiliteit van het zijn van een netwerk en informele organisatie. Het merk kan verder groeien als we in ons werk nog meer de (bestuurders)kracht van de stad en zijn centrumfunctie voorop zetten en onze kennis en ervaring aanbieden. Waarbij we ons ook realiseren dat grote opgaven niet één eigenaar kennen. Coalities met partners uit het maatschappelijke veld zijn van grote en doorslaggevende waarde. Het past, volgens het advies, om in deze punten te blijven investeren.

De onderdelen van het advies worden aan het eind van elke paragraaf samengevat. Zo hebben we een goed beeld van wat ons de komende periode te doen staat. Een mooie basis om met ons nieuwe bestuur in 2022 te starten!

Veel dank gaat uit naar Bernt voor zijn bijzonder prettige en deskundige begeleiding en aan de bestuurders die bereid waren om ons van waardevolle inzichten te voorzien.

Paul Depla, voorzitter G40 Stedennetwerk

1. Inleiding

De G40 heeft zich in de afgelopen 25 jaar ontwikkeld tot een sterk merk en netwerk. Gericht op kennisontwikkeling en kennisoverdracht, maar vooral toenemend in belangenbehartiging en lobby.

Ondanks de sterke positie blijft het van belang te beoordelen of de inhoud waar vanuit wordt gewerkt, toekomstbestendig is en of de organisatie van het netwerk afdoende op die inhoud is afgestemd. We moeten met ontwikkelingen meebuigen om de G40 sterk te houden. Ook om goed gesprekspartner te kunnen blijven van bijvoorbeeld VNG, G4, andere gemeentelijke netwerken, ministeries en maatschappelijke organisaties. Dit is ook ingegeven door ontwikkelingen die zich voordoen, zoals;

- **de veranderende rol van de stad bij regionale opgaven**
- **de actuele interbestuurlijke vraagstukken en de financiële verhouding**
- **gemeentelijke netwerken die naast de G40 ontstaan**
- **de uitdaging om in een toenemend versnipperd gemeentelijk speelveld de juiste onderlinge verbinding te houden**
- **steden die laten weten lid van de G40 te willen worden.**

Het DB heeft laten inventariseren *wat nodig is om het G40-stedennetwerk slagvaardig en invloedrijk te houden, dan wel slagvaardiger en invloedrijker te maken.*

De inventarisatie bestond uit interviews met zestien betrokken bestuurders, zowel van G40-steden als extern. De resultaten uit de gesprekken zijn gebundeld naar vijf onderwerpen die voor de toekomstkracht van het netwerk relevant zijn. Per onderwerp worden aanbevelingen gegeven om het netwerk inhoudelijk en organisatorisch door te ontwikkelen. Deze treft u onderstaand aan.

De vijf onderdelen waarlangs de uitkomsten van de interviews worden gegeven zijn:

- A. *de verhouding kennisuitwisseling en belangenbehartiging*
- B. *lobbyinzet*
- C. *strategische positionering*
- D. *omvang van het netwerk*
- E. *organisatie van het netwerk*

2. Opbrengst van de interviews en aanbevelingen

Algemeen beeld

Uit de gesprekken blijkt dat de basis opzet van het netwerk voldoet. Er worden accenten voorgesteld gericht op een aantal bijstellingen, maar veranderingen die ingrijpen op de basis structuur, worden niet nodig bevonden. De kracht van het netwerk schuilt er in dat de G40 organisatie niet geïnstitutionaliseerd is middels een eigen bureau en direct steunt op de inbreng vanuit de gemeenten zelf. Dit leidt tot wat het netwerk kenmerkt: het snel kunnen schakelen en het snel tot bestuurlijke afstemming komen. ‘Behoudt dit’ is een roep van een ieder.



A. De verhouding kennisuitwisseling en belangenbehartiging

Het netwerk steunt op kennisuitwisseling en belangenbehartiging. Uit de gesprekken blijkt dat de balans tussen deze onderdelen op orde is. Wel wordt geadviseerd om de kennis die wordt uitgewisseld en geleverd, praktisch toepasbaar te houden. Dit is vooral een opdracht aan Platform31 waarmee we als G40 tot eind 2022 een convenant hebben. Af en toe de diepte in is goed, maar pas op voor te dikke rapporten. Kom met bestuurlijk te vertalen handreikingen. Onderscheid je juist daarop ten opzichte van externe bureaus en dus als G40-leverancier.

Naar de omvang van de begroting is er geen verschuiving rond het aandeel kennisuitwisseling en het aandeel belangenbehartiging aan de orde. Wel wordt bepleit om, indien geplaatst voor een afweging en dus een keuze van toedeling van middelen, niet in te boeten op de lobby en de belangeninzet. In dat geval zal dus een sluitende begroting moeten worden gevonden door het budgetdeel voor kennis evenredig te verlagen. Dit wordt vooralsnog niet nodig gevonden.

Een eventuele keuze is tegen de achtergrond van de huidige begrotingsomvang. Een taboe op een hogere bijdrage vanuit de steden is niet uitgesproken, maar duidelijk is dat niemand deze nu en op de korte termijn wenselijk en realistisch ziet.

Nieuwe colleges en raden

Er wordt specifiek aandacht gevraagd voor het snel op vlieghoogte brengen van de nieuwe colleges en raden, zodat er van meet af aan duidelijkheid is over het bestaansrecht van de G40 in 2022. Daarmee samenhangend is het van belang meer aandacht te geven naar de gemeenteraden en er voor te zorgen dat de Raden – meer dan tot nu toe – direct informatie krijgen over G40 zaken. Dit laatste is ook van belang gezien de toename van lokale partijen in de raad en de steeds grotere verantwoordelijkheid voor de regio die op het bord van de steden ligt. Een nog uit te werken mogelijkheid, is een periodieke ledenbrief zoals de VNG die ook aanbiedt.

Rond het onderdeel netwerken en in het bijzonder de inzet naar Kamerleden, Kabinet en maatschappelijke organisaties, wordt gewezen op het belang van een directe inzet door betrokken G40 bestuurders zelf. Dit dient dan ondersteund te worden door een goede ambtelijke voorbereiding, een lobbycoördinator (zie hier onder) en een extern

ondersteunend advies bureau. Bezien moet worden hoe bestuurders ook voldoende ruimte kunnen creëren voor deze directe eigen inzet.

Samenvattend:

- Er is sprake van evenwicht. Houdt de huidige verhouding tussen kennisuitwisseling en belangenbehartiging in tact.
- Ga vooralsnog uit van de huidige begrotingsomvang. Indien het noodzaak is om het aandeel belangenbehartiging in de begroting te verhogen, dient eerst te worden gezien of het aandeel kennisuitwisseling evenredig verlaagd kan worden.
- Zet bij belangenbehartiging een directe eigen bestuurderskracht in, meer dan tot nu toe gebeurd, en schep hiervoor de voorwaarden en mogelijkheden.
- Werk uit hoe gemeenteraden meer informatie kunnen krijgen over wat zich in het netwerk voordoet.



B. Lobby

Aangegeven is dat de lobbyinzet aanvullend moet zijn op de inzet door de VNG. Deze moet zijn gericht op de specifieke belangen en vraagstukken voor de grote steden. Als de VNG deze in de VNG-lobby inbreng afdoende vertaalt, is eigen lobby inzet niet nodig. De lobby moet aanvullen en vooral specificeren. Leer ook van de aanpak van de G4.

Benadrukt wordt dat de samenwerking met de VNG voorop staat. Ook een eigen lobbyinzet dient in beginsel in afstemming met de VNG te gebeuren. We vullen elkaar aan en leggen accenten en prioriteiten.

We moeten meer dan tot nu toe een directe lobby voeren vanuit het netwerk zelf. Dat vraagt om een voorbereiding waarbij G40-bestuurders steeds meer het gezicht worden van de lobby en 'lopen' op onze boodschappen. Leun daarbij sterker op de lobbynetwerken die de steden ook zelf genereren (netwerk van netwerken), richt de lobby ook op maatschappelijke organisaties (het gaat niet alleen om Den Haag) en maak slimme verbindingen met de stedelijke lobbyisten.

Dit betekent mogelijk een andere invulling dan tot nu toe met ook een andere taakinfilling van het huidige externe lobbybureau. Een aantal bestuurders doet daarom de suggestie om de rol van het ondersteunend bureau tegen het licht te houden. Nu is de rol van het bureau vooral adviserend en is het onderdeel 'doen en opstellen van lobbyboodschappen' een taak voor het netwerk zelf. Mogelijk kan de ondersteunende bijdrage op de feitelijke uitvoering hierop worden vergroot. Dit moet worden gezien tegen de achtergrond van de inzet van een eigen lobbycoördinator en het steunen op eigen netwerkkracht: Wat is daarnaast nog nodig en is de grootste behoefte.

De komst van een eigen G40-lobbycoördinator wordt toegejuicht. Gevolg daarvan moet wel zijn, dat een afgestemde lobbyinzet van de pijlers via deze coördinator gaat lopen (zonder dat deze de inhoud overneemt).

Op inhoud wordt benadrukt om, voortbouwend op wat hiervoor over de relatie met de VNG is opgemerkt, altijd met een onderscheidende boodschap te komen vanuit het perspectief van de stad. In dat verband wordt met name de bestuurlijke positie van de stad (centrumstad / in de regio) als belangrijk aandachtspunt genoemd.

Inzet is en blijft om als G40 netwerk met één krachtige en unanieme lobbyboodschap naar buiten te treden. Maar natuurlijk kan het voorkomen dat niet alle veertig steden door één deur kunnen en een aantal steden een ander lobbyperspectief leggen. Voor onze eigen positie dient dit naar buiten toe altijd uitlegbaar te zijn. Dat vraagt om een goed proces in eigen huis met 'agree to disagree' als resultaat. Goede informatie-uitwisseling vooraf is essentieel. Een stad die zich niet kan vinden en een eigen weg gaat, behoort dit altijd in afstemming met het DB te doen. Het mag en kan voor het DB geen 'onverwachte' actie zijn. Omgekeerd dient het lobby proces vanuit het DB in nauwe afstemming met de steden doorlopen te worden, zodat al in een vroeg stadium eventuele verschillen in benadering naar voren komen en daar op ingespeeld kan worden.

Samenvattend:

- Doe de lobby aanvullend op die van de VNG en altijd vanuit het specifieke belang van de grote stad, ook in relatie tot de centrumfunctie van onze steden in de regio.
- Houdt de rol van het extern ondersteunend adviesbureau nog eens goed tegen het licht in relatie tot de lobbycoördinator en de eigen inzet die de steden ook al zelf (kunnen) leveren.
- Zet - meer dan tot nu toe - de lobby in naar organisaties in het maatschappelijk middenveld. Naast de bestaande focus van lobby op de kamer en het kabinet.
- Uiteraard is bij lobby altijd de inzet om als netwerk naar buiten toe met één mond te spreken. Lukt dit niet, zorg dan voor een goede interne communicatie vooraf en zorg dat je het kunt uitleggen.



C. Strategische positionering

Er is een ombuiging zichtbaar ten opzichte van eerdere jaren. Voorheen was onze inzet vooral ingegeven vanuit vrees voor zwakte, achteruitgang en afnemende middelen. Onze inzet is nu een andere. Nu benadrukken we de meerwaarde en kracht van de centrumfunctie van de steden. Wat we willen leveren en kunnen bijdragen. De stad als spil in bestuurlijk Nederland. De steden als motor van onze economie. Die krachtige positie vergt dat inwoners van steden, de stad moeten dragen. Daarvoor is het nodig dat de stad sociaal, economisch en fysiek sterk staat. Armoede en een aftakelende jeugdzorg, zijn voor een sterke stad als ontwikkelmotor een tegendraadse ontwikkeling.

Bestuurders benadrukken het belang om een eigen visie uit te werken over de veranderde rol van de stad en de samenhang met de interbestuurlijke verhoudingen. Dan kan hier intern en extern een goede discussie over gevoerd worden.

Speciale aandacht dient er te zijn voor de rol van de stad in de regio. Er moet voor de steden een betere centrumpositie en centrumrol komen. De lobbyinzet dient zich daar meer op te focussen, waarbij samenwerking met de netwerkorganisaties van de kleinere gemeenten (veelal regiogemeenten) essentieel is. Dit vergt in lobby en afstemming een toenemende aandacht.

Samenvattend:

- Zet de bestaande en uitgewerkte strategische keuzes voort.
- Redeneer daarbij vanuit de kracht en sterkte van de stad. Wat de stad biedt.
- Zet de strategie in vanuit kracht en niet vanuit een ‘calimero houding’ (‘wat ons nu weer wordt aangedaan’).
- Kom tot een uitgewerkte visie over de rol, kracht en sterkte van de stad en de rol van de steden in de interbestuurlijke verhoudingen.



D. Omvang van het netwerk

De criteria die in 2018 zijn benoemd en tot op heden worden aangehouden (stedelijke problematiek, centrumfunctie en inwonertal), behoeven op zich geen aanpassing. Het inwonertal wordt niet gezien als de hoofddrager voor de samenwerking. De mate van verstedelijking is veel belangrijker. Een netwerk van steden is wat anders dan een netwerk van grote gemeenten. Omdat er vanwege herindelingen steeds meer grote gemeenten komen, is het belangrijk om dit uitgangspunt te bevestigen. Als een gemeente kan aantonen aan de criteria van verstedelijking te voldoen, is de veertig van nu geen heilige schaal. Maar een gemeente moet echt wat toevoegen en op de criteria aansluiten. Hier wordt wel enige flexibiliteit bepleit, vooral wanneer lastig is uit te leggen waarom een gemeente die nu al lid is, bij de beoordeling gelijk scoort aan een gemeente die aangeeft toe te willen treden.

Waar het gaat om criteria van de stedelijke problematiek, licht de nadruk tot op heden vooral op de sociale functie van de stad. Ook de economische positie is een uiting van verstedelijking en dient te worden meegewogen.

Maar ook al is 'veertig' geen heilige graal, iedereen is ervan overtuigd dat het hoofdkenmerk van verstedelijking, het netwerk moet blijven kenmerken. Dat is de bindende factor en reden van bestaan. Daarin zit ook de meerwaarde voor elkaar. Voorkom dat we een soort mini-VNG worden. Dus terughoudendheid is wel het vertrekpunt.

Samenvattend:

- Houd de bestaande criteria zoals vastgesteld in 2018 als uitgangspunt voor beoordeling van nieuwe toetreders;
- Realiseer je dat in de toepassing van deze criteria altijd enige interpretatieruimte aan de orde is. Het zit hem niet in de criteria, maar in de toepassing daarvan.
- Houd verstedelijking aan als het kenmerkende aspect voor het netwerk, maar breng ook de economische factor daarin naar voren.
- Wees terughoudend bij het laten toetreden van nieuwe steden. Deze moeten aan de criteria en dan met name de verstedelijking voldoen.
- Maar hanteer de omvang van veertig steden niet als de heilige graal. Het moet voor steden, die voldoen aan de criteria, mogelijk blijven tot het netwerk toe te treden.



E. Organisatie van het netwerk

De huidige organisatie-opzet met drie pijlers, wordt positief beoordeeld en gezien als voldoende toekomstbestendig. Op de inhoud verschuift het belang naar de pijler overstijgende themagroepen. Dit vereist een goede inhoudelijke verbinding tussen pijler en themagroep en een flexibele manier van werken. Pas op dat we te veel focus leggen op de organisatiestructuur, beweeg mee met ontwikkelingen en wees flexibel met het aantal en themagroepen en hun opzet. Themagroepen mogen zich niet institutionaliseren. Ze zijn en blijven tijdelijk en operationeel zolang als vanuit de inhoud nodig is. Wel is van belang dat secretariële ondersteuning van de themagroepen beter geborgd wordt in het netwerk.

Het netwerk drijft op de inzet vanuit de gemeenten en kent, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de VNG, geen eigen geïnstitutionaliseerde organisatie. De huidige opzet wordt door alle bestuurders als de beste uit twee keuzes gezien. Het maakt dat het netwerk dicht bij de gemeenten en de bestuurlijke inzet blijft en dat er geen sprake is van een G40 als instituut op afstand. Juist in de manier waarop wij nu georganiseerd zijn, schuilt de kracht. Die kracht komt vooral naar voren in het snel kunnen schakelen als dat nodig is.

Men ziet de netwerkdagen als goed bindmiddel om het netwerk bij elkaar te houden. Die netwerkdagen moeten op de inhoud krachtiger worden en bestuurders moeten het gevoel krijgen dat ze als het ware 'echt niet kunnen wegblijven'. Geopperd is om de netwerkdagen logistiek te laten voorbereiden door een gespecialiseerd evenementenbureau, bijvoorbeeld het bureau dat de VNG hiervoor heeft.

Geadviseerd wordt om vier sterke netwerkdagen als maximum aan te houden. Daarnaast kan digitaal vaker bij elkaar worden gekomen, maar dat vereist nog een nadere uitwerking.

Een verhoging van de bijdrage van de steden aan het G40 netwerk, de contributie, kan alleen aan de orde zijn als dat echt onvermijdelijk is. Het advies is om, vanwege de druk die toch al op de gemeentelijk begrotingen bestaat, de bijdrage vanuit de gemeenten per inwoner gelijk te houden en alleen periodiek aan te passen vanwege de inflatiecorrectie.

Aandacht is er ook voor de onevenwichtige bijdrage die steden nu aan het netwerk geven. Een aantal steden is lid, maar blijft onzichtbaar. Het nieuwe DB wordt opgeroepen na te gaan wat hier de achtergrond van is.

Samenvattend:

- Kom niet tot een eigen en onafhankelijke G40-organisatie met een eigen ambtelijk apparaat. De kracht ligt juist in de huidige opzet, met directe bijdragen uit de steden. Dus houdt vast aan wat we hebben.
- Leg in de ondersteuning wel de nodige accenten op de hier eerder genoemde suggesties rond verandering in lobby en belangeninzet. Dit is mogelijk de reden of zelfs noodzaak om de uren in ambtelijke ondersteuning te herzien. Hierover volgt een nader advies.
- Houd vast aan de pijlerstructuur maar leg het accent op de verhouding tussen pijlers en themagroepen en beweeg vanuit de inhoud mee met ontwikkelingen.
- Voorkom dat themagroepen een eigen 'instituut' worden. Ze komen en blijven, enkel zo lang als nodig is.
- Kom tot sterkere netwerkdagen op inhoud en organisatie. Houd beslist vast aan het maximum van vier per jaar. Mogelijk kan de organisatie van de netwerkdag worden uitbesteed aan een extern bureau (vergelijk de VNG-ledendagen). Werk uit of tussentijdse pijler- en themagroep overleggen in digitale vorm waardevol kan zijn en zo ja, in welke vorm. Dit mag er niet toe leiden dat men daardoor de netwerkdagen niet meer nodig acht.
- Analyseer de achtergrond van een relatief geringe bijdrage van sommige leden, G40 steden.

Informatie over de G40-steden

De G40 is een netwerk van veertig Nederlandse steden met samen ruim 5 miljoen inwoners. Deze steden buigen zich in pijlers en themagroepen over de vele thema's en vraagstukken waarmee zij te maken hebben. Het netwerk spant zich in om daarover kennis met elkaar te delen en te ontwikkelen. Het andere belangrijke doel van het netwerk is het vragen van aandacht van het Rijk voor de juiste randvoorwaarden waaronder de steden hun werk kunnen doen. Partnerschap is hierbij een belangrijk uitgangspunt.

Zowel in de belangenbehartiging als in de kennisuitwisseling werkt de G40 samen met andere organisaties, zoals de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG), de G4, M50, P10 en Platform31, dé kennispartner van de G40.

Meer informatie over de G40, onder andere over de pijlers en de themagroepen, staat op www.g40stedennetwerk.nl.

De 40 gemeenten van de G40 zijn: Alkmaar, Almelo, Almere, Alphen aan den Rijn, Amersfoort, Apeldoorn, Arnhem, Assen, Breda, Delft, Deventer, Dordrecht, Ede, Eindhoven, Emmen, Enschede, Gouda, Groningen, Haarlem, Haarlemmermeer, Heerlen, Helmond, Hengelo, 's-Hertogenbosch, Hilversum, Hoorn, Leeuwarden, Leiden, Lelystad, Maastricht, Nijmegen, Oss, Roosendaal, Sittard-Geleen, Schiedam, Tilburg, Venlo, Zaanstad, Zoetermeer en Zwolle.

