

Ondernemer, bestuurder en verbinder

ALS ONDERNEMER MOET JE IN DE REGIO AAN JE CONTACTEN WERKEN

We willen allemaal wel eens iets gedaan krijgen bij een bedrijf, een organisatie of de overheid. Of we willen een bepaalde persoon ervan overtuigen om naar ons voorstel of standpunt te luisteren. Dit kun je bereiken door als cumelaondernemer persoonlijk of als bestuurder te lobbyen, of beter gezegd de verbinding te zoeken om op te komen voor de belangen van je bedrijf en die van de sector.

Afgelopen maand was er een workshop voor Cumela-bestuurders over welke belangrijke rol je kunt spelen in de regionale belangenbehartiging bij provincie en gemeenten. Hoe je dat doet en wat je daarvoor nodig hebt, was het onderwerp van deze speciale workshop voor bestuursleden van Cumela. We zijn geïnspireerd door medebestuurders die hebben verteld hoe zij in gesprek zijn gekomen met provincie of gemeenten en wat ze daarmee hebben bereikt of willen bereiken. De onderwerpen in deze workshop waren specifiek gekozen, namelijk stikstofwetgeving en Omgevingswet. De aanpak ten aanzien van het netwerken kan echter op allerlei onderwerpen worden toegepast. De bijeenkomst

leverde een aantal tips op die niet voorbehouden zijn aan bestuurders, maar die elke ondernemer kan en misschien wel moet toepassen. Hier volgen enkele belangrijke tips die je kunt gebruiken om te netwerken en de verbinding te zoeken.

TIP 1. MAAK CONTACT MET OVERHEDEN, EERST REGIONAAL.

Wees niet bang om te netwerken, want het is de normaalste zaak van de wereld. Iedereen komt namelijk op voor zijn of haar belangen. Spreek regionale bestuurders van bijvoorbeeld de gemeente, een belangenorganisatie of zakenclub aan. Zoek ook bondgenoten onder je collega's. Het belang van de sector valt dan meer op dan wanneer je alleen het belang van je eigen bedrijf noemt. Nodig een keer een paar bestuurders uit op je bedrijf en op een collega-bedrijf voor een rondleiding en een nadere kennismaking.

TIP 2. WEES JE BEWUST VAN DE TOEGEVOEGDE WAARDE VAN JE BEDRIJF EN VAN DE SECTOR.

Een belangrijk argument als het gaat om het bestaansrecht is dat de cumelasector de grootste werkgever in het buitengebied is. Bij de toegevoegde waarde van je bedrijf en van de sector gaat het om kennis, ervaring, innovatie, lokaal ondernemerschap, het dienstenpakket en het meedenken met de klant. Heel vaak zijn cumela-ondernemers en bestuurders te bescheiden. Leg uit wat de brancheorganisatie Cumela landelijk aanpakt en wat haar regionale rol is. Noem in de gesprekken wat er op je bedrijf en in de sector al gebeurt aan investeringen in nieuwe machines, in emissiebeperkende maatregelen en in hergebruik van afvalstromen. Wees niet bang om bedragen te noemen, want dat laat zien hoeveel bedrijven

SAMEN OPLOSSINGEN ZOEKEN

Deze lijst met een paar tips voor het netwerken en verbinding zoeken met regionale bestuurders is vast niet compleet. Er zijn vast meer punten te noemen. De beste manier om een gesprek aan te gaan, is om in elk geval jezelf te zijn. Streef naar een redelijke balans tussen wat je zelf wilt en de manier waarop mensen op je reageren. Zoek vooral naar oplossingen en acteer zoals we dat als bedrijven ook doen. Benader ook de bestuurders zo en bied aan om samen te zoeken naar oplossingen. Het doel is om samen als ondernemer en bestuurder in gesprek te komen en zo een positieve bijdrage te leveren aan de verbinding in de regio. Succes!



Dankzij de goede contacten met het Ministerie van Infrastructuur kwam minister Cora van Nieuwenhuizen het eerste kenteken uitreiken op een cumelabedrijf. Juist op dat moment kun je gebruik maken van je contacten om zaken onder aandacht van de minister te brengen.

jaarlijks investeren. De bedragen die bij ons omgaan, maken bij veel bestuurders indruk.

TIP 3. LAAT ZIEN DAT WE MEEDENKEN EN NIET TEGENWERKEN.

Ons belang is een gezamenlijk belang, want cumelabedrijven vormen de economische motor in de gemeenten en provincie als het gaat om bijvoorbeeld werkgelegenheid. De cumelaondernemers zijn creatief en flexibel, de werknemers hebben een goede werkmoraal en we lopen technologisch voorop. Ga in gesprek met regionale bestuurders. Waar zitten de knelpunten, waar zitten de overeenkomsten? Daag elkaar uit. Geef niet bij voorbaat aan dat je de oplossing hebt, maar wel een deel van de oplossing kunt zijn.

TIP 4. NETWERKEN DOE JE SAMEN.

Probeer grote zaken vooral samen op te pakken, bijvoorbeeld met bestuurders van Cumela als brancheorganisatie, bestuurders van andere organisaties en collega-ondernemers. Als het gaat over bijvoorbeeld de Omgevingswet is het handig om per provincie een werkgroep in te stellen. Maak met je bestuur een overzicht per provincie van het aantal gemeenten en de Cumela-leden in deze gemeenten. Cumela kan dit inzichtelijk maken. De introductie van het onderwerp voor leden

kan via de studieclub of regionale nieuwsbrieven. Een specialist van Cumela kan de werkgroep bijpraten en handvatten en instructies geven.

TIP 5. BENADER EN BEL MET BESTUURDERS VAN OVERHEDEN.

Om daadwerkelijk contacten te leggen, heb je namen en telefoonnummers nodig van wethouders en gedeputeerden. Zorg dat je zichtbaar bent bij de gemeente en de provincie. Ga eens vaker naar raadsvergaderingen en provinciale vergaderingen en maak daarbij eens gebruik van het inspreekrecht. Vind je dat in het begin eng of ingewikkeld, vraag dan of een specialist van Cumela met je mee kan gaan of je goed kan voorbereiden. Het is belangrijk om met de juiste persoon het gesprek aan te gaan. Maak jezelf en de bedrijven in de sector zichtbaar. Weet dat de provincie, de gemeente en het waterschap ook op zoek zijn naar verbinding.



Tekst: Ada Kieft, bedrijvenadviseur
Foto: Toon van der Stok