

De netwerkaanpak Elke druppel telt

Regen valt overal: op straten, pleinen, tuinen en daken. Daarom moet je iedereen betrekken bij het regenbestendig maken van de stad. Hoe doe je dat?

Met een netwerkaanpak verbindt en activeert Amsterdam Rainproof alle partijen die invloed hebben op de regenbestendige stad. Als aanjager van het netwerk deelt Rainproof kennis en informatie, verwijst door, verbindt mensen, en initieert en ondersteunt projecten. Na vier jaar telt het netwerk zo'n tachtig officiële partners die de doelstelling van Rainproof onderschrijven, en daaromheen nog talloze onofficiële partners.

Stakeholderanalyse

Wie is er nodig om de stad regenbestendig te maken? Rainproof begon met een stakeholderanalyse waar twaalf doelgroepen uit kwamen: bewoners en buurtinitiatieven, vastgoedeigenaren, vve's en woningcorporaties, ambtenaren en bestuurders, verzekeraars en kennisinstituten, tot ondernemers, mediabedrijven en ngo's. Wat zijn hun drijfveren, wat kunnen ze bijdragen en hoe kun je ze daarbij helpen?

De belangrijkste stakeholders komen eerst. Bovenaan de lijst: de gemeente en Waternet. Zij gaan immers over de inrichting en aanpassing van de openbare ruimte en de ondergrond. Als de overheid heldere kaders stelt, is het voor andere partijen bovendien gemakkelijker om aan te haken, zoals de woningcorporaties nu doen.

Binnen de gemeente is gekeken wie bepaalt hoe de openbare ruimte eruit ziet, wie de besluiten neemt en op basis waarvan, en wie er over de uitvoering gaat. In de praktijk betekent dat een lijst van honderden mensen: van bestuurders tot

planners, van ontwerpers tot uitvoerders. Die kan je natuurlijk niet allemaal individueel benaderen, dus is het zaak mensen te vinden die openstaan voor nieuwe dingen, die buiten hun eigen 'hokje' kunnen denken. Als zij hun collega's enthousiasmeren en meenemen in het Rainproof-verhaal, is dat veel effectiever dan wanneer een buitenstaander dat doet.

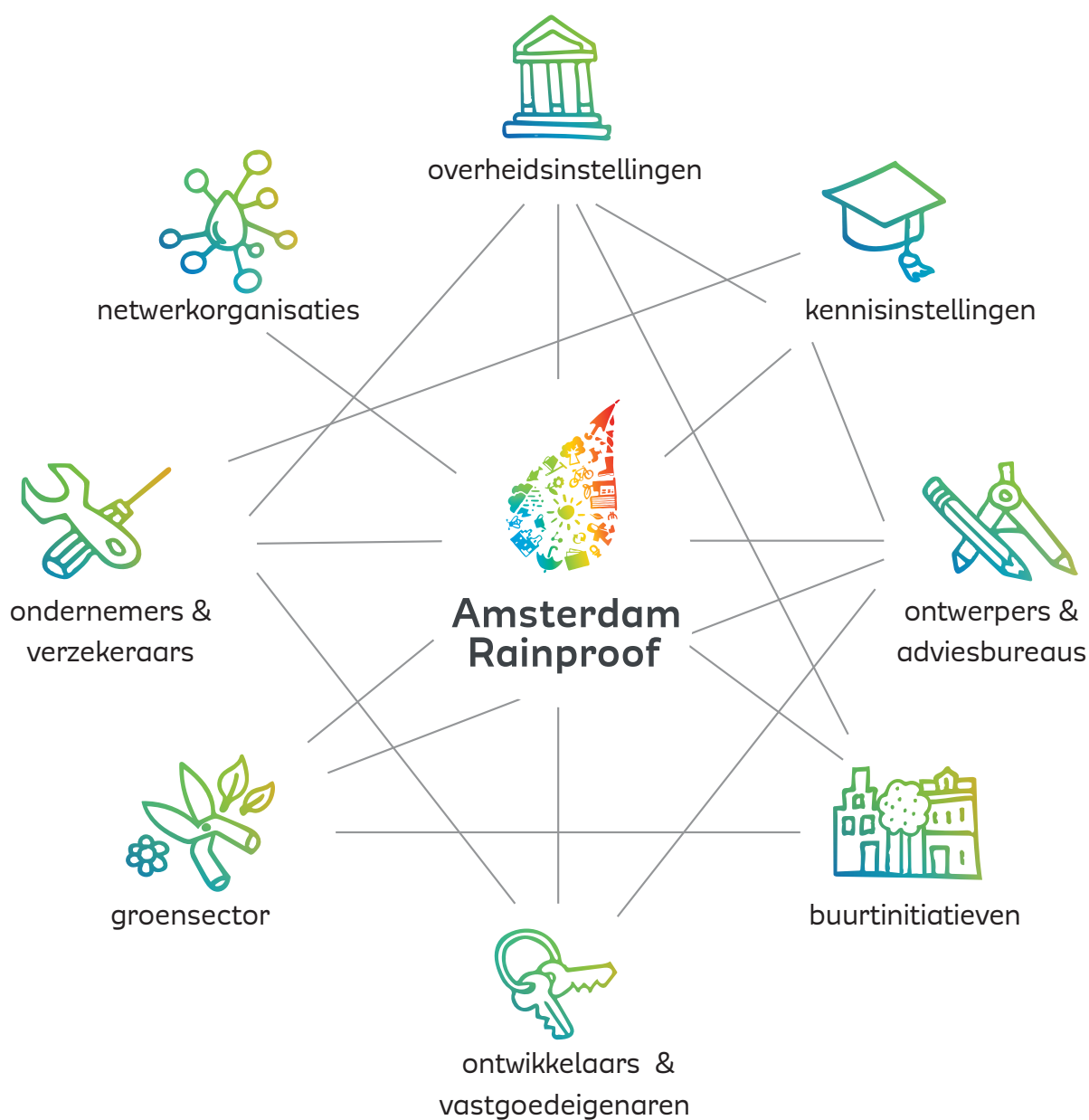
Zoek de intermediair

Private partijen als verzekeraars, hoveniers, tuincentra, woningcorporaties en netwerkorganisaties zijn intermediairs. Via hen kun je op een structurele manier grotere groepen bereiken, vooral op privaat terrein. Zij kunnen de kennis verspreiden en rainproof-handelen op privaat terrein stimuleren. Rainproof biedt de intermediairs ook een podium om kennis te delen of helpt producten als folders te ontwikkelen.

Branche- of koepelverenigingen kunnen je helpen om met die intermediairs in contact te komen. Zo koppelde de branchevereniging VHG voor hoveniers Rainproof aan lokale hoveniersbedrijven. De Amsterdamse federatie voor woningcorporaties is een ander voorbeeld van zo'n koepelorganisatie. Bij verzekeraars is juist gekozen om eerst aan de slag te gaan met een individuele verzekeraar die daar open voor stond. Bij netwerkorganisaties en bewonersinitiatieven is gekeken waar Rainproof kon aanhaken bij bestaande initiatieven. Per sector zijn de aanpak, doelen en taal weer anders.

Houd goed voor ogen dat regenbestendigheid voor andere partijen vaak maar een deelbelang is. Jij kunt regenbestendigheid wel helemaal boven aan je lijstje hebben staan, maar

“Een netwerk staat nooit stil. Je komt steeds nieuwe mensen tegen die kunnen helpen bij het regenbestendig maken van de stad.



voor verzekeraars, woningcorporaties, hoveniers en bewoners is dat vaak niet zo. Ga dus op zoek naar overlappende thema's en gezamenlijke belangen. Woningcorporaties en verzekeraars hebben bijvoorbeeld een belang bij minder schade. Productleveranciers willen producten verkopen maar worstelen ermee dat mensen het probleem niet als zodanig herkennen. Projectontwikkelaars willen niet alleen een duurzaam gebouw, maar ook een aantrekkelijk verhuurbaar of verkoopbaar vloeroppervlak. Je krijgt rainproof op de agenda door het te koppelen aan andere doelen en de kansen te benadrukken.

Het netwerk onderhouden

Goed, het netwerk is opgebouwd, en dan? Dan komt het onderhoud. Een netwerk staat nooit stil. Je komt steeds nieuwe mensen tegen die kunnen helpen bij het regenbestendig maken van de stad, maar je wilt je bestaande contacten ook niet verwaarlozen. Zorg dus dat je zichtbaar en aanwezig blijft op relevante bijeenkomsten, congressen en evenementen van partners. Ben ook benaderbaar, blijf in gesprek en vraag steeds weer aan je netwerk: wat gaat er goed en wat niet? Waar lopen mensen tegenaan? Hoe kunnen we hen helpen en doorverwijzen? Als een netwerk goed loopt, heeft het netwerk de informatie en kun je mensen als het ware 'doorverbinden'.

Een netwerk onderhoud je ook door te blijven informeren. De Rainproof-website wordt actief onderhouden, heeft een nieuwsbrief en een contactformulier. Beantwoord altijd alle vragen of stuur ze door. Via sociale media kun je eigen nieuws delen, samen successen vieren, en berichten van partners delen.

Dat laatste is belangrijk: een netwerk onderhoud je ook door een podium te geven aan je netwerkpartners, en hen naar voren te schuiven om het verhaal te vertellen. Uiteindelijk draait een netwerkaanpak niet om Rainproof, maar om de leden van het netwerk: zij moeten elkaar weten te vinden en tot actie over kunnen gaan. Rainproof ondersteunt daarbij. 🌱

WOW-prijs 2017 voor beste samenwerking

De netwerkaanpak is niet onopgemerkt gebleven. Amsterdam Rainproof won er zelfs de WOW-prijs 2017 mee. WOW is het platform voor samenwerking tussen beheerders van wegen, vaarwegen en water bij de Nederlandse overheid. De jury roemde de innovatieve aanpak van Rainproof om de stad regenbestendig te maken, samen met de bewoners en mensen die in of aan de stad werken.

Uit het juryrapport: *“Waar het bijna overal nog moeite kost om steden en gemeenten mee te krijgen en tot concrete maatregelen te komen, heeft Rainproof een beweging op gang gebracht, waarin iedereen zich verantwoordelijk voelt voor elke druppel regen die valt. Van de individuele bewoner van de binnenstad tot de grote kantoren op de Zuidas. Samen bewerkstelligen zij druppelsgewijs – met gerichte kleine en grotere maatregelen – een fundamentele verandering in het klimaatdenken en doen. Daarmee leveren ze voor heel Nederland het format voor ruimtelijke adaptatie.”*

“De netwerkaanpak draait niet om Rainproof, maar om de leden van het netwerk.