

(Advies Commissie Stedelijk Perspectief voor nieuwe collegeprogramma's, VNG Magazine, 4 april)

# Stuur coalitieakkoord eerst naar partners in stad

Om steden zowel economisch als sociaal weer vitaal te krijgen, moeten stadsbestuurders een brede agenda ontwikkelen. Dat concludeert de Commissie Stedelijk Perspectief onder voorzitterschap van professor Wim Derksen. De commissie doet suggesties voor de nieuw op te stellen collegeprogramma's. Ons voorstel: stuur de concept-coalitieakkoorden niet meteen naar de gemeenteraden, maar eerst naar de partners in stad en regio.

Het rapport gaat in op tal van actuele thema's en onderliggende trends en biedt daarmee een prima handreiking voor onderhandelaars. Derksen constateert terecht dat niet alle steden en regio's evenveel (zullen) profiteren van het economisch herstel. De concurrentiestrijd tussen steden en regio's blijft echter op de achtergrond, terwijl de strijd om bedrijven, investeerders en (internationale) kenniswerkers steeds meer hét thema van steden (en regio's) wordt. Een grensoverschrijdend thema bovendien. Met winnaars en verliezers.

## Strategische visie

Succesvolle steden baseren hun handelen in deze concurrentiestrijd op een scherpe en onderscheidende positionering. Ze geven duidelijkheid over hun toekomstvisie, over hun strategie en rol, over hun kracht als onderdeel van een betekenisvolle Europese regio. Ze geven aan welke koers zij de komende jaren willen gaan varen, wat er van hen verwacht mag wor-

den, hoe zij investeerders en bedrijven gaan trekken, en hoe zij zorgen dat hun eigen en nieuwe inwoners gaan investeren in hun stad.

Een strategische visie begint bij kennis van je stad en een beeld van de toekomst. Op basis daarvan kun je je ambitie, je propositie, formuleren. Met duidelijkheid over je eigen kracht en uniciteit. Vanuit ambitie, maar ook vanuit de realiteit. Niet elke stad is een brainport en niet elke 'suburb' een fijne groene woonstad. Een positionering en een strategische visie maak je ook niet vanachter een bureau of vanuit de raadszaal. Die maak je samen met inwoners en bedrijven, vanuit gelijkwaardigheid en nieuwsgierigheid.

## Vasthoudendheid

Alleen een overtuigende en consistente positionering vormt de basis waarop bedrijven, beleggers, woningbezitters en huurders (investerings)beslissingen durven nemen. Dit vraagt om vasthoudendheid en een langetermijnvisie. Niet om een vierjaarseconomie of nog minder. Een positionering is ook geen vuistdikke en dichtgetimmerde beleidsnota. Het is eerder een kompas dan een gedetailleerde blauwdruk. Inspirerend en uitnodigend. Geen eindbeeld, maar wel heldere kaders, consistent vertaald in meerjareninvesteringsplannen. Die opgave ligt nu bij gemeenten en regio's. Naar Den Haag of naar Brussel kijken voor antwoorden heeft voorlopig geen zin. Daar wordt de planningshorizon inmiddels niet

meer uitgedrukt in jaren, maar in maanden en op zijn best in seizoenen.

## Wat nu te doen?

Stedelijke ontwikkeling in de komende decennia wordt in veel opzichten anders dan in de afgelopen vijftig jaar. De regionale dimensie neemt toe binnen een groeiende internationale context van stedelijke metropolen. Met lokale en meer en meer internationale financiering. Met naast de fysieke stad ook een virtuele realiteit. Met de uitdaging om meer tijdsbestendigheid te koppelen aan meer tijdelijkheid. Met creatieve governance om majeure uitdagingen (zoals de energietransitie, de mobiliteitsopgave, de wateropgave, de zorg en participatie) tegemoet te kunnen treden, met veel lokale en regionale energie. Met een kleinschaliger en organischer benadering die hoort bij een minder overspannen markt. Maar tegelijkertijd met mogelijkheden om kansrijke initiatieven razendsnel te laten groeien.

## Succes

Succes hangt af van het vermogen van partijen zich aan te passen aan de veranderende omstandigheden. Juist in een veranderende markt kun je geld verdienen, juist in een veranderende stad kun je waarde creëren. Je eigen kracht maakt het verschil. Met bestuurders die werken vanuit een strategische visie en met bewoners die de identiteit van hun stad of streek hierin herkennen. Helder benoemd mét de partners in de stad en de

## Stelling nemen?

- In het blad: redactie VNG Magazine, postbus 20025, 2500 EA Den Haag; e-mail: [redactie@vngmagazine.nl](mailto:redactie@vngmagazine.nl)
- Op de site: [www.vngmagazine.nl](http://www.vngmagazine.nl), e-mail: [site@vngmagazine.nl](mailto:site@vngmagazine.nl)
- De redactie behoudt zich het recht voor bijdragen in te korten.

regio en uitgewerkt in actieplannen en afgestemde (R&D)-investeringsplannen, ook voor de langere termijn. Met steden die zich bewijzen als dienstverlener, vertaler, netwerkontwikkelaar en kennis- en innovatiecentrum. Die oog hebben voor marketing, consumententrends en investeerdersbelangen.

Om dit in gang te zetten zou het mooi zijn als de concept-coalitieakkoorden niet meteen naar de gemeenteraden gaan, maar eerst worden voorgelegd aan de partners in stad en regio, met de vraag: 'Dit is ons voorstel voor de komende vier jaar met bijbehorende investeringen. Wat kunt u bijdragen tegen de achtergrond van het stedelijk perspectief?' Op die manier kunnen we toewerken naar een stedelijk akkoord, dat elk jaar bezien wordt op effectiviteit en rendement, kortweg: op stedenkracht.

GIJSBERT VAN HERK, SANDRA KOSTER EN ANDRÉ HUYKMAN  
Bestuursleden netwerk Directeuren  
Stedelijke Ontwikkeling van grote gemeenten ([www.netwerkdso.nl](http://www.netwerkdso.nl))