



Memo

Onderwerp: Notitie tips voor effectief onderhandelen & te bespreken onderwerpen

Datum:

Bestemd voor: Overleg windpark

Tips voor onderhandeling:

2 x 5 tips voor effectief onderhandelen

(vanuit het oogpunt van omwonenden van een ingreep in de leefomgeving)

Vorbereiding

1. Inventariseer toezeggingen van de andere partijen
Vaak worden in het voortraject van onderhandelingen door de andere partijen aan tafel toezeggingen gedaan. Leg vast welke toezeggingen al zijn gedaan.
2. Maak een overzicht van wensen / eisen
Door actief een eigen lijst op tafel te leggen houd je regie over het pakket als geheel tijdens de onderhandelingsrondes
3. Zoek "objectieve" maatstaven/referenties voor je eisen
Zoek uit wat bij andere, vergelijkbare ingrepen geregeld is. Als je iets nieuws wil, zoek dan naar een "objectieve" maat om aan vast te houden.
4. Stel prioriteiten
Niet alles is even belangrijk, bepaal samen welke punten bovenaan staan.
5. Test je argumenten voor je wensen/eisen
Bepaal wat de sterkste onderbouwing is van je prioriteiten.

Strategisch onderhandelen

1. Incasseer toezeggingen
Laat de andere partij zien dat je toezeggingen in de eerdere fasen hebt vastgelegd en dat dit de basis is waarop je nu verder gaat.
2. Trek samen op waar dat kan
Zoek bondgenoten op en maak afspraken om gezamenlijk voor te bereiden. Stel een kleine delegatie samen en maak afspraken voor terugkoppeling met de achterban. Overleg met elkaar wie wat behandelt in de besprekingen.
3. Houd de regie over je eigen wensen
Laat weten dat je eerst een reactie wil op alle punten van je lijst, voordat je reageert. De opmerking: Voordat ik op uw afwijzing van dit punt reageer, wil ik graag weten wat wel kan, dwingt de andere partij om nog eens goed naar je lijst te kijken.
4. Gebruik "Ja, én" in plaats van "Ja, maar"

Je wilt dat de andere partij je tegemoet komt. Dat lukt het meeste met de strategie van “waarderend informeren”; in uw betoog ben ik het met dit, dit en dat eens (hoe klein dat ook is) én mijn achterban heeft deze, deze en deze krachtige argumenten voor onze wens, zou u daarop in willen gaan? Zo een strategie, waarin de begint met waardering, triggert dat de andere partij om ook aan te geven waar hij het mee eens kan zijn. Dat kun je dan zelfs gaan vragen. Met een “Ja, maar” kom je alleen in discussie. “Ja, maar” is eigenlijk een “Nee”.

5. Vraag door op de argumentatie van de andere partij
Zoek niet eerst naar de zwaktes in de argumentatie, maar naar de punten waar je mee eens kunt zijn. Blijf positief. Zelfs in de meest negatieve afwijzingen zit wel iets waar je positief op kan reageren (voorbeeld: Na een keiharde felle afwijzing: “Tjonge, wat ga je er hard in. Je laat zien dat het voor jullie erg belangrijk is, dat is het voor ons ook. Dit en dat, ben ik het mee eens en wij vinden dat er een oplossing moet komen voor , wat vind jij?).

Mogelijke bespreekpunten bij een windpark:

Hierbij een eerste opzet van de te bespreken punten tussen de omwonenden en de ontwikkelaar/exploitant van een windpark. Hierbij gaan we uit van de punten zoals elders in soortgelijke overleg worden ingebracht. Dit gaat op deze manier voorbij aan het feit dat er locatie specifieke zaken kunnen spelen die nog toegevoegd zullen moeten worden aan de lijst. De hier gehanteerde volgorde mag en kan niet gezien worden als een indicatie van belangrijkheid. Hierin zal immers een ieder een andere afweging maken.

1. Locatie van de windturbine(s)
 - a. Is er nog ruimte om veranderingen door te voeren?
 - b. Zijn de aantallen definitief?
 - c. Wat zijn de afstanden tot de woonhuizen?
 - d. Is er een 3D model beschikbaar?
2. Geluidsbelasting (overlast)
 - a. Is er een geluidscontour kaart
 - b. Kan geluidsdruk nog verminderd worden
 - i. Type turbine (brongeluid)
 - ii. Maatregelen (wiekranden – “uilenvleugels”)
 - c. Maximalisatie geluid (aftopping piek geluidsproductie)
 - d. Perioden “noise-reductie mode”
3. Slagschaduw
 - a. Wettelijk kader (max. 17 dagen van meer dan 20min)
 - b. “0” slagschaduw optie
4. Uiterlijk turbine
 - a. Maskerende kleur voet
 - b. Anti-schitter coating wieken
5. Verlichting
 - a. Verplichting verlichting i.v.m. vliegbewegingen
 - b. Turbine lager dan 150m -> geen verlichting verplicht
 - c. Afscherming verlichting naar onderen
6. Planschade
 - a. Planschade vooraf regelen
 - b. Ook vergoeding “maatschappelijk” 2% eigen risico
 - c. Manier van uitkeren planschade (i.p.v. direct geld, aandeel in park)
7. Tijdelijke vergunning

- a. Heroverweging na economische levensduur van de turbine of windenergie nog wel nodig is dan wel of windenergie nog wel wenselijk is op deze locatie
- 8. Omwonenden vergoeding
 - a. Vergoeding direct omwonenden (lineair, exponentieel of combinatie)
 - b. Gebiedsfonds
 - c. ...?
- 9. “nul”-meting
 - a. Geluidstoename (huidige geluidsdruk in vergelijking met nieuwe geluidsdruk)
 - b. Gezondheid (zorgen over invloed van windturbines op de gezondheid)
- 10. Participatie mogelijkheden
 - a. Financiële participatie in park (direct omwonenden meer rendement?)
 - b. Poldermolen / postcoderegeling / Winddelen /
- 11. Klachten en informatie
 - a. Windparkloket
 - b. Informatie over productie windturbines
 - c. Structureel overleg
 - d. Informeren over veranderingen

Misschien zijn er punten bij die voor sommigen “over duidelijk” zijn, maar ik denk dat het verstandig is dat ook dit “over duidelijk” uitgesproken en opgetekend wordt. De perceptie van een ieder is niet gelijk en onduidelijkheid leidt tot miscommunicatie (niet zo begrepen) en vervolgens tot onvrede, wrevel en onbegrip.

Rob Rietveld