

---

## Cooplinc | Kennisdeelsessie Ken het krachtenveld

Woensdag 19 maart 2025

27 aanmeldingen

---

Om je project voor elkaar te krijgen moet je bondgenoten vinden, je kunt het niet alleen. Daarom is het belangrijk om een analyse te maken. Welke partijen zijn van belang voor het slagen van je project? Hoe kijken ze tegen jouw project aan? Wat zien zij als het probleem? Hebben ze zelf al oplossingen voor dat probleem? Met welke standpunten heb je te maken? En met welke belangen of drijfveren? Als je dat krachtenveld in kaart hebt, kun je de volgende zetten bepalen.

### Highlights

- [Waarom een krachtenveldanalyse?](#)
- [Stappen in het maken van een krachtenveldanalyse](#)
- [De lessen van de Wereldbuur](#)
- [Van reactief naar proactief](#)

Marijke van Zoelen, bestuurslid van Cooplinc, begeleidt de avond. Zo introduceert zij de sprekers:

- [Herman van Veelen](#), trainer bij [Stroomversnellers](#), laat je zien hoe je een krachtenveldanalyse opstelt. Hij helpt groepen graag hun kracht te ontdekken en te gebruiken. Zelf woont en werkt Herman overigens al jaren in verschillende leefgemeenschappen.
- [Frank van den Heuvel](#) is één van de initiatiefnemers van [De Wereldbuur](#). De Wereldbuur heeft een inventarisatie gemaakt van alle belanghebbenden en die in een schema geplaatst. Daarover vertelt Frank je meer

### Herman van Veelen | Stroomversnellers

Het thema van Hermans presentatie is: hoe breng je het krachtenveld in kaart als je een wooncoöperatie wilt starten? Herman laat zien waarom dit belangrijk is, hoe je overzicht krijgt en hoe je dit krachtenveld gebruikt om te sturen. De focus ligt op samenwerken, draagvlak creëren en het vinden van de juiste timing.

#### Waarom breng je het krachtenveld in kaart?

- Bij het starten van een wooncoöperatie krijg je met veel verschillende partijen te maken: bewoners, gemeente, woningcorporaties, financiers, architecten, enz.
- Elke partij heeft eigen belangen, overtuigingen en rollen.
- Als initiatiefnemers moet je weten wie invloed heeft, wie (potentieel) mee wil werken en waar je weerstand kunt verwachten.
- Zonder goed inzicht in dit netwerk loop je het risico energie te verspillen of tegen muren op te lopen.

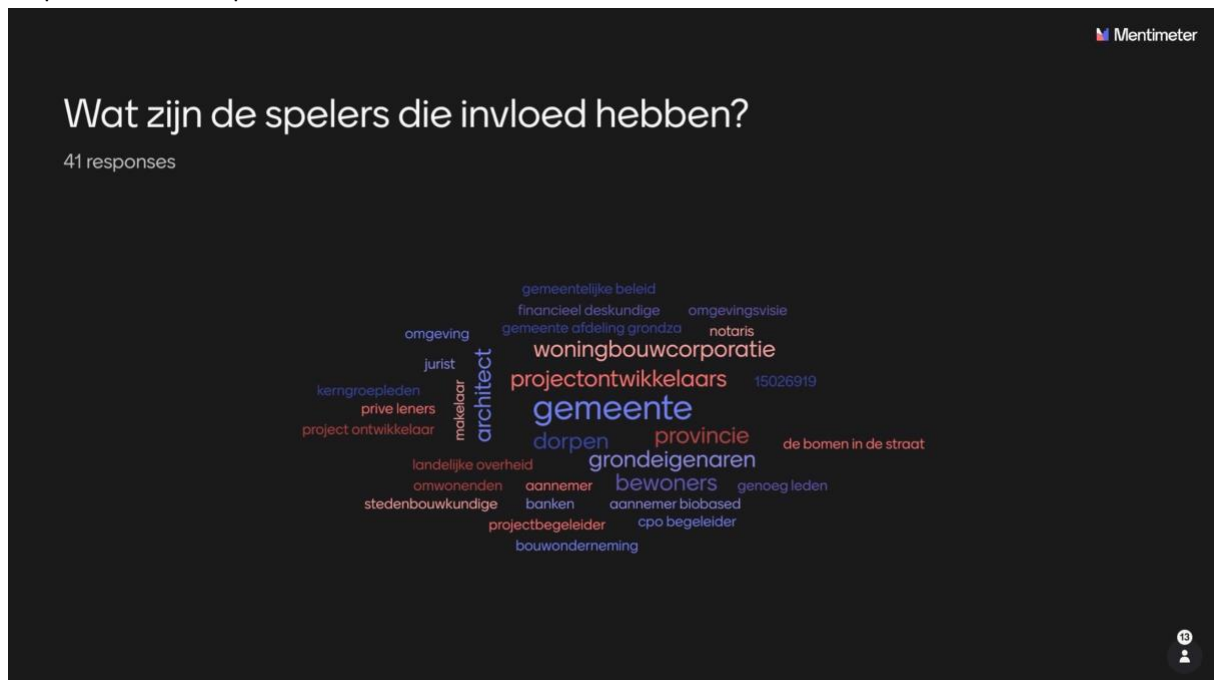
### Wat is een krachtenveldanalyse?

- Een instrument om overzicht te krijgen van de mensen en organisaties die invloed hebben op jouw initiatief.
- Het maakt zichtbaar:
  - Wie er betrokken zijn of zouden moeten zijn.
  - Wat hun belangen zijn.
  - Welke invloed zij hebben.
  - Hoe hun houding is ten opzichte van jouw initiatief (positief, neutraal, negatief).

### Stappen in het maken van een krachtenveldanalyse

1. *Benoem de spelers*  
Denk breed – van bewoners en ambtenaren tot belangenverenigingen en aannemers.
2. *Breng hun invloed en belang in kaart*  
Hoeveel invloed heeft deze partij op jouw project?  
Hoe belangrijk is het voor hén dat jouw project slaagt?
3. *Schat de houding in*  
Zijn ze voorstander, tegenstander of neutraal?
4. *Maak een visueel overzicht*  
Bijvoorbeeld in een matrix of grafiek: invloed vs. belang, en kleurcode voor houding (groen = positief, rood = negatief).

### Stap 1 Benoem de spelers:



‘Wie zijn voor jullie belangrijke spelers?’, vraagt Herman van Veelen aan de deelnemers. Ook in de chat werden er veel genoemd: Gemeente (meerdere afdelingen), Projectontwikkelaars, Woningcorporaties, Provincie, Architecten, Makelaars, Banken, Financieel deskundigen

Stap 2 en 3 Breng hun invloed en hun houding in kaart



Vervolgens breng je per speler de manieren in kaart waarop je ze mee kunt laten werken. En hoe je hun invloed kunt vergroten.

Herman laat zien hoe hij met groepen werkt aan een concrete kaart van het krachtenveld. Hij benadrukt:

- Je hoeft niet alles perfect te weten; begin met wat je weet.
- Vul het samen aan met je groep of mede-initiatiefnemers.
- Een krachtenveld verandert – het is een levend document.

### Wat kun je met die kaart doen?

- Bepalen wie je wanneer moet betrekken.
- Inschatten wie je eerst moet overtuigen of informeren.
- Gericht communiceren: wie benader je op welke manier?
- Strategische keuzes maken: bij wie moet je draagvlak creëren, en waar kun je weerstand verwachten?

### Belangrijke inzichten van Herman

- Mensen veranderen van houding – door gesprek, door duidelijkheid, door vertrouwen.
- Het krachtenveld is niet zwart-wit. Er zijn twijfelaars, ‘misschienaars’, potentiële bondgenoten.
- Goede analyse zorgt dat je mensen actief betrekt op het juiste moment.
- Denk niet te snel: “de gemeente wil het niet”. Vraag: wie binnen de gemeente? En waarom?

### Kernboodschap

“Als je weet met wie je te maken hebt en wat hen drijft, kun je als groep veel strategischer opereren. Dat geeft rust, richting en voorkomt frustratie.” – Herman van Veelen

## Frank van den Heuvel | De Wereldbuur

Frank is mede-initiatiefnemer van wooncoöperatie De Wereldbuur in Den Bosch. Hij deelt zijn ervaringen.

### De Wereldbuur

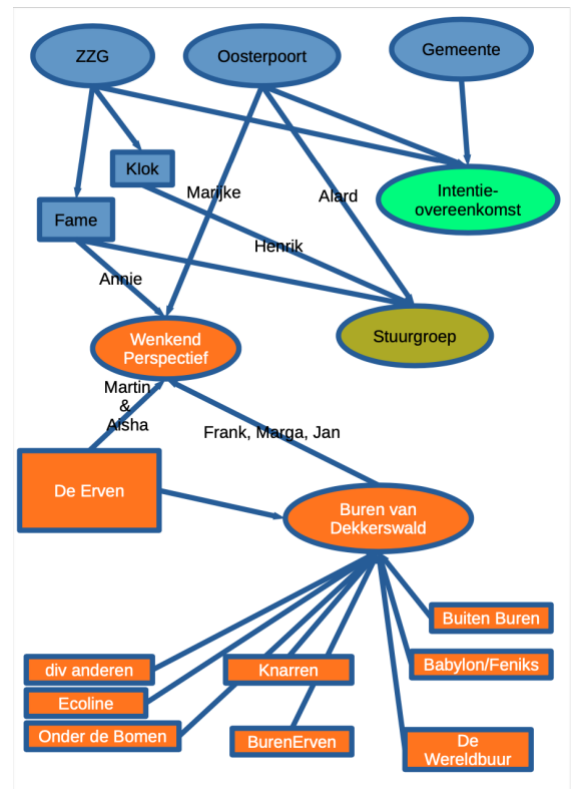
- Gestart in 2020 als burgerinitiatief.
- Doel: een inclusieve, duurzame woonvorm realiseren met sociale impact.
- Gericht op een diverse doelgroep: mensen met én zonder (migratie)achtergrond, met gemengde inkomens, leeftijden en achtergronden.
- Locatie: Spoorzone in Den Bosch, gebied in ontwikkeling.

### De werkelijkheid van het krachtenveld

Frank laat zien hoe complex het speelveld is bij het starten van een wooncoöperatie:

Belangrijke actoren:

- Gemeente Den Bosch: wisselende betrokkenheid en verschillende belangen per afdeling (wonen, ruimtelijke ordening, duurzaamheid).
- Woningcorporatie: aanvankelijk terughoudend, later toch in gesprek.
- Stedelijke ontwikkelpartners: commerciële partijen met andere prioriteiten.
- Bouw- en ontwikkelpartners: gefocust op haalbaarheid en rendement.
- De buurt en lokale netwerken: deels enthousiast, deels terughoudend of sceptisch.



### Invloed en dynamiek

- Het krachtenveld was geen vast gegeven: sommige spelers vielen af, anderen sloten later aan.
- De houding van partijen veranderde door de tijd heen: eerst wantrouwen of onduidelijkheid, later steun of actieve betrokkenheid.
- Timing bleek cruciaal: “te vroeg” met ideeën komen leverde frustratie op; “op het juiste moment” bracht versnelling.
- Vertrouwen en relaties bouwen was belangrijker dan het perfect uitwerken van plannen.

### Lessen van Frank

1. *Begin met luisteren*
  - Ga in gesprek met stakeholders voordat je te veel vastlegt.
  - Begrijp hun positie, belangen en taalgebruik.
2. *Wees flexibel*
  - Houd ruimte in je plan om aan te sluiten op wat mogelijk is.
  - Accepteer dat je dingen soms moet bijstellen om verder te komen.

3. *Zorg voor ambassadeurs binnen systemen*  
Zoek mensen binnen gemeente of corporatie die je initiatief begrijpen en intern willen verdedigen.
4. *Bouw aan legitimiteit*  
Laat zien dat je gedragen wordt – door bewoners, netwerkpartners of lokale initiatieven.
5. *Maak zichtbaar wat je toevoegt*  
Bijvoorbeeld: hoe je als coöperatie sociale cohesie versterkt of betaalbare woningen realiseert.

### **Strategische keuzes**

Frank vertelt dat ze regelmatig strategische afwegingen maakten:

- Wanneer breng je welk plan naar buiten?
- Met wie praat je eerst, met wie later?
- Wat leg je vast en wat laat je open?

Door het krachtenveld goed te blijven volgen en zich telkens opnieuw af te vragen “wie hebben we nodig?”, wisten ze hun plan steeds beter aan te laten sluiten op het speelveld.

### **Kernboodschap van Frank**

*“Een wooncoöperatie start je niet alleen met idealen, maar met strategie. Als je weet met wie je te maken hebt en waarom zij iets wel of niet willen, kun je bruggen bouwen.”* – Frank van den Heuvel

## **Onderlinge uitwisseling**

*Joke vertelt hoe zij het krachtenveld positief beïnvloed hebben met een symposium.*

### Wat deed Joke’s groep?

- Ze merkten dat ze vastliepen: partijen in hun netwerk reageerden traag of terughoudend.
- In plaats van te blijven duwen of wachten, kozen ze ervoor om een symposium te organiseren.
- Ze nodigden expliciet alle stakeholders uit: van ambtenaren en raadsleden tot woningcorporaties en buurtbewoners.
- Het programma was inspirerend, concreet en positief ingestoken – met voorbeelden uit andere steden en ruimte voor gesprek.

### Het effect

- Veel betrokkenen kwamen opdagen, ook mensen die eerst op afstand bleven.
- De toon veranderde: men raakte enthousiast en begreep het potentieel van de coöperatie.
- Nieuwe netwerken ontstonden en eerdere ‘tegenhouders’ werden bondgenoten.
- Na het symposium ging het balletje echt rollen: ambtenaren begonnen actief mee te denken en deuren gingen open.

### Reacties

Zowel Herman als Frank waren onder de indruk. Herman benoemde het als een “voorbeeld van strategisch handelen zonder de eigen waarden te verliezen”. Frank prees het als een actie die het hele krachtenveld in beweging bracht.

*“Joke laat zien hoe je van reactief naar proactief gaat – dát is kracht tonen als coöperatie.” – reactie van een deelnemer*

### **Belangrijke inzichten**

1. Breng je krachtenveld in kaart – en actualiseer het regelmatig.
2. Investeer in relaties, niet alleen in plannen.
3. Strategisch denken is geen tegenpool van idealisme – het is de weg om je idealen waar te maken.
4. Inspirerende acties zoals symposia kunnen het verschil maken.
5. Laat je niet ontmoedigen door weerstand – inzicht geeft grip.

**Hartelijk dank aan de sprekers en deelnemers voor hun bijdragen!**

Dit verslag is met hulp van AI opgesteld. Mis je informatie? Heb je vragen?

Mail dan naar [info@cooplinc.nl](mailto:info@cooplinc.nl).

### **Tot slot... mogen we je iets vragen?**

Ben je blij met de informatie die je in dit verslag vindt? Wil je Cooplinc steunen in haar missie om nog veel meer kennis met jullie te delen, de weg voor jullie te plaveien bij overheid, financiers en andere partijen en blokkades op te heffen in regelgeving en financiering? Draag dan bij. Ieder beetje is welkom. Klik op 'Doneer' of ga naar [www.cooplinc.nl/doneer](http://www.cooplinc.nl/doneer)

**DONEER**

**Word ook lid van Cooplinc!**

[www.cooplinc.nl/word\\_lid](http://www.cooplinc.nl/word_lid)

**Meer leden geven ons meer stem naar politiek, financiers en andere partijen!**