



Achtergrond: de invulling
van de startsessie

V1 | 20231212

INSTRUCTIESHEET

- Deze Powerpoint dient als suggestie en ter inspiratie voor de verschillende werkvormen die toegepast kunnen worden in de startsessie. Selecteer hieruit wat u interessant vindt en gebruik dit in de presentatie.
- Tip: Lees de [procesomschrijving](#) om meer te lezen over het doel van deze sessie en de powerpoint. Heeft u vragen? Nee dan contact op via go-ral@overijssel.nl.

Startsessie - introductie

- **10 min - Voorstelrondje met beeld:** Op slides plaatje van het bedrijfspand + logo. Alle medewerkers van dat bedrijf staan op en stellen zich voor
- **10 min - Introductie:** waarom dit project? Komt vanuit de provincies. Kort bespreken: ZE-zones en elektrificeren.
- **20 min - Waar staan we nu?** Netbeheerder vertelt status quo / Gemeente vertelt laadvisie bedrijventerrein
- **10 min - Inspiratie:** Concrete oplossing bij andere bedrijventerreinen
- **10 min - Vaststellen vraagstukken /randvoorwaarden:** Wij komen zelf met aantal vraagvoorstellen / randvoorwaarden (collectieve laadinfra, laden bij de burens, collectieve inkoop), maar ook nog ruimte om aan te vullen. Aanwezigen kunnen de vraagstukken aanvullen en aangeven wat hun grootste probleem is via mentimeter.

- **15 min – Pauze**

- **5 min - Korte terugkoppeling antwoorden en indeling:** Korte uitleg over de groepjes indeling o.b.v. vraagstukken /randvoorwaarden wat meest voor bedrijf geldt. Groepjes zijn 6 man groot.
- **25 min - Brainstorm oplossingsrichtingen:** In groepjes brainstorm naar oplossingsrichting onder begeleiding van facilitator. Voor een groep van 24 man zijn 4 facilitators nodig. Zijn deze 4 facilitators niet beschikbaar? Zet dan het stappenplan waarmee de groepjes zelf hun brainstorm kunnen leiden. Er zijn dan alsnog 2 facilitators nodig.
- **10 min - Centrale terugkoppeling:** Welke oplossingsrichtingen zijn er uit gekomen en wat zijn de vervolgstappen? Vertel over de 2^e werksessies.

Werk sessie 1 – oplossingsrichtingen (60 minuten)

- **5 min – introductie:** netcongestie probleem aanstippen, doel werksessie. Terugblik startsessie
- **10 min - Vaststellen vraagstukken /randvoorwaarden:** Wij komen zelf met aantal vraagvoorstellen / randvoorwaarden (collectieve laadinfra, laden bij de burens, collectieve inkoop), maar ook nog ruimte om aan te vullen. Aanwezigen kunnen de vraagstukken aanvullen en aangeven wat hun grootste probleem is via mentimeter.
- **5 min - Korte terugkoppeling antwoorden en indeling:** Korte uitleg over de groepjes indeling o.b.v. vraagstukken /randvoorwaarden wat meest voor bedrijf geldt. Groepjes zijn ongeveer 5 man groot.

5 min – Pauze

- **25 min - Brainstorm oplossingsrichtingen:** In groepjes brainstorm naar oplossingsrichting onder begeleiding van facilitator. Voor een groep van 20 man zijn 4 facilitators nodig. Zijn deze 4 facilitators niet beschikbaar? Zet dan het stappenplan in waarmee de groepjes zelf hun brainstorm kunnen leiden. Er zijn dan alsnog 2 facilitators nodig.
- **10 min - Centrale terugkoppeling:** Welke oplossingsrichtingen zijn er uit gekomen en wat zijn de vervolgstappen? Vertel over de 2^e werksessies.

Opzet brainstorm

- Deze brainstormvorm kan gebruikt worden in de startsessie of werksessie 1.
- Deel de ondernemers in in groepjes van 5 ondernemers. Per groepje dient er één facilitator bij te zijn. Deze facilitator zorgt ervoor dat iedereen aan het woord komt en dat de ideeën goed worden opgeschreven.
- **5 min** – individuele brainstorm. Iedereen schrijft voor zichzelf in stilte alle ideeën op die bij hem/haar binnenkomt
- **5 min** – brainstorm in groepjes van 2. Samen bespreek je de ideeën en probeer je ideeën te combineren of extra ideeën toe te voegen.
- **10 min** – samenvoegen ideeën. Alle ideeën worden in de groep besproken. De facilitator leidt de discussie.
- **5 min** – focus aanbrengen. Kies met welke 3 oplossingsrichtingen de groep verder wilt gaan in werksessie 2.

Werk sessie 2 – Concretiseren oplossing (60 minuten)

- **5 min – introductie:** netcongestie probleem aanstippen, doel werksessie. Terugblik werksessie 1 / startsessie. Uitleg deze sessie: Iedereen gaat weer in groepjes van 5 uiteen. Zo ver mogelijk zelfde groepjes als startsessie of werksessie 1. Bedrijven die niet bij werksessie 1 aanwezig waren kiezen zelf hun groepje. Elk groepje gaat bezig met eigen drie oplossingsrichtingen die uit werksessie 1 / startsessie zijn gekomen.
- **10 min – Wat heb je nodig voor de oplossingen?** Eerste vraag die ze moeten beantwoorden: welke materialen heb je nodig voor jouw oplossingen?
- **10 min – Wie heb je nodig voor de oplossingen?** In dezelfde groepjes beantwoord de vraag: wie heb je nodig voor jouw oplossingen?
- **10 min – In welke termijn kan de oplossingen gerealiseerd worden?** Laatste vraag: in welke termijn kunnen jouw oplossingen gerealiseerd worden?
- **5 min pauze**
- **20 min - Centrale terugkoppeling:** Presentaties van de verschillende groepjes van hun concretere en uitgewerkte oplossingen.
- **Huiswerk:** overleg binnen jouw organisatie voor welke oplossingsrichting jullie willen gaan.

Werksessie 3 – kiezen oplossing (60 min)

- **5 min – introductie:** netcongestie probleem aanstippen, doel werksessie. Terugblik werksessie 2
- **20 min – terugkoppeling huiswerk:** welk bedrijf wil aan welke oplossing committeren en waarom?
- **15 min – keuze voor oplossing:** met stemmen? Moet elk bedrijf mee willen doen? Of meeste stemmen gelden? En moet er voor 1 oplossing worden gekozen? Of kan meerdere ook?

- **5 min pauze**

- **15 min – vervolgacties** Concrete vervolgacties met elkaar opstellen. Hoeveel acties zijn voor GO-Ral? Of is het ook de bedoeling dat bedrijven acties gaan ondernemen?
- **5 min – iets ludieks, iets tekenen? Foto moment? Tijd voor taart?**

Individuele gesprekken (30 minuten)

- Naast de werksessies gaat de regisseur ook 1-op-1 in gesprek met de bedrijven. De opbouw van deze gesprekken is als volgt:
 - Koffiepraatje
 - Inzoomen op persoonlijke laadvraagstuk > begrip tonen voor probleem en niet meteen oplossingen geven
 - Bespreking uitkomsten plankaart
 - Doorvragen naar oplossing die bedrijf zelf als meest geschikt ziet
 - Eventuele oplossingen nog aandragen
 - Motiveren om naar volgende werksessie te komen
 - Machtiging ean-gegevens ophalen

Achtergrondinformatie opbouw sessies

Startsessie

Doelgroep startsessie:

- Probleemhouders: Bedrijven die (in de toekomst) moeten laden, maar dat niet kunnen
- Oplossers: Bedrijven die te veel duurzame energie opwekken, of veel parkeerruimte

Doel startsessie: informeren en motiveren (als er tijd is ook inventarisatie van behoefte en randvoorwaarden en richting geven aan oplossingen)



In het begin van de sessie weerstand tegenover verplicht elektrificeren erkennen, en vervolgens duidelijk maken dat dit geen sessie is over ze-zone, duurzaamheid van elektrificeren, etc. Het gaat hier om de laadvraag!



Kort en bondig informeren over laadvraag en netcongestie. Bedrijven zijn nog niet bekend met probleem, als ze niet elektrificeren. Dit verhaal kan worden verteld door de netbeheerder (autoriteitsfiguur).



De motivatie verhogen door te inspireren. Laat zien wat wel mogelijk is met concrete voorbeelden van andere bedrijventerreinen in Nederland.

Werksessies

- **Doelgroep werksessies:**
 - Probleemhouders: Bedrijven die (in de toekomst) moeten laden, maar dat niet kunnen
 - Oplossers: Bedrijven die te veel duurzame energie opwekken, of veel parkeerruimte
- **Doel werksessie:** oplossing kiezen en concretiseren



- Kort en bondig informeren over netcongestie. Bedrijven zijn nog niet bekend met probleem, als ze niet elektrificeren. Dit verhaal kan worden verteld door de netbeheerder (autoriteitsfiguur).





- Kennis delen. Door elkaar (toekomstige) laadbehoefte te delen wordt duidelijk hoe groot het netcongestie probleem is en waar de oplossing aan moet voldoen.



- De motivatie verhogen door oplossingen haalbaar en concreet te formuleren. Het netcongestieprobleem kan zo groot en vaag klinken dat oplossingen ervoor niet meteen duidelijk zijn. Door het stap voor stap aan te pakken wordt duidelijker hoe elk bedrijf er een steentje aan kan bijdragen.

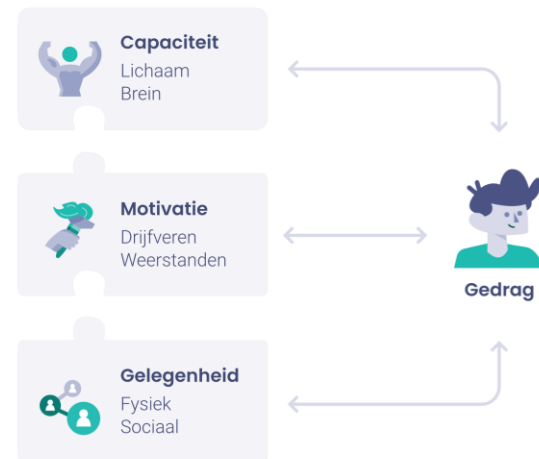
Individuele gesprekken

- **Doelgroep individuele gesprekken:**
 - Probleemhouders: Bedrijven die (in de toekomst) moeten laden, maar dat niet kunnen
 - Oplossers: Bedrijven die te veel duurzame energie opwekken, of veel parkeerruimte
- **Doel individuele gesprekken:** dieper ingaan op persoonlijke problematiek en de motivatie voor samenwerking verhogen
-  Tijdens het gesprek wordt er begrip getoond voor de problemen waar elk bedrijf tegenaan loopt. Deze problemen worden niet meteen weerlegt met oplossingen, maar er wordt eerst goed geluisterd. Zo wordt de weerstand verminderd.
-  Motiveren om naar de werksessies te komen. Door de face-to-face gesprekken en de persoonlijke band zijn bedrijven eerder geneigd om met de sessies mee te doen. Benoem hierbij ook de voordelen voor het bedrijf wanneer ze deelnemen ('inzicht in de ontwikkeling van uw laadbehoefte') om het wederkerigheidsprincipe te benadrukken.

Onderbouwing vanuit gedragwetenschap

Gedrag verklaard

- Gedrag wordt bepaald door de capaciteit, gelegenheid en motivatie. Als een bedrijf bepaald gedrag (zoals samenwerken op gebied van laden) niet vertoont, is er iets aan de hand op één of meer van deze factoren.
- **Capaciteit** heeft betrekking op de kennis, vaardigheden, en/of mentale capaciteit. Weet de wagenparkbeheerder hoeveel stroom hij heeft en hoeveel de burens nodig hebben?
- **Motivatie** zijn de persoonlijke motieven, drijven en/of weerstanden. Hoe staat het bedrijf tegenover samenwerking? En tegenover elektrificeren?
- **Gelegenheid** gaat om tijd, afstand, geld, fysieke omgeving en/of ook de sociale omgeving. Zijn er goede plekken op het terrein waar een gezamenlijk laadplein kan worden gezet? En hebben bedrijven een goede onderlinge band?
- Als we willen dat bedrijven gaan samenwerken, moeten alle drie de factoren voldoende aanwezig zijn.



Gedrag verklaard



- **Capaciteit**

Bedrijven die nog niet bezig zijn met elektrificeren hebben vaak geen inschatting van hun laadbehoeften. Ook hebben ze geen inzicht in de laadvraag van de buurtbedrijven. Bovendien zijn de opties binnen het samenwerkpalet ook niet altijd duidelijk. Hier stukt het dus.



- **Motivatie**

Veel bedrijven zijn *niet* bezig met elektrificeren en vertonen er juist weerstand tegen. De zero-emissiezones komen steeds dichterbij en het voelt alsof ondernemers gedwongen worden elektrisch te gaan rijden. De reactie van bedrijven op de vrijheidsbeperking noemen we *reactance*: weerstand die ontstaat doordat iemand zich gedwongen voelt tot bepaald gedrag, waardoor (ervaren) keuzevrijheid minder wordt. Bovendien zijn bedrijven op dit moment vaak niet aan het elektrificeren en is netcongestie nog geen urgent probleem. Dus waarom zou een bedrijf willen samenwerken?



- **Gelegenheid**

De omgeving is wel uitnodigend voor samenwerking. GO-RAL stapt naar voren en neemt het initiatief om de samenwerking op te zetten. De netbeheerder is aangesloten waardoor realistisch kan worden gekeken naar de aanwezige stroom. Er is geen zicht op eerdere samenwerkingen die gedaan zijn binnen het terrein.

Capaciteit (kennis) verhogen

- Om de capaciteit te verhogen moet ingezet worden op kennis vergaren en delen.

- **Kennis vergaren**



Maak voor de bedrijven inzichtelijk wat hun laadbehoefte is en wat zij kunnen bieden in een samenwerking. Dit kan door een scan binnen het bedrijf, inzicht in de factsheets en start met een machtiging voor inzage van de meetgegevens. Ook moet boven tafel worden gehaald wat voor elk bedrijf de randvoorwaarden zijn. Wanneer moeten ze laden? Rijden ze internationaal en kunnen ze juist niet laden? Hebben ze ruimte en geld om iets op eigen terrein te voorzien?

- **Kennis delen**



Om vervolgens tot samenwerking te komen is het van belang dat bedrijven ook van elkaar weten wat hun laadbehoefte en randvoorwaarden zijn. Alleen dan ontstaan succesvolle samenwerkingen. Natuurlijk moet een bedrijf wel toestemming geven voor het delen van informatie.

Motivatie verhogen en weerstand verlagen



- **Weerstand erkennen**

Door te erkennen dat de bedrijven niet tevreden zijn met de komst van de zero-emissiezones krijgen ze het gevoel dat ze gehoord zijn en wordt de weerstand verminderd. Maar ook is belangrijk aan te geven dat deze samenwerking niet gaat om de zero-emissiezone, maar om de laadbehoefte. Het probleem moet worden erkend, maar daarmee is het ook klaar.



- **Urgentie aantonen**

In de communicatie en tijdens de sessies moet duidelijk worden dat de netwerkcongestie een groot probleem wordt in de nabije toekomst. De netbeheerder is aangesloten en deze kan aangeven dat er niet meer stroom kan worden aangevraagd. Ook als een bedrijf wel een stroomaansluiting kan krijgen zijn er nog belangrijke afwegingen zoals beschikbare ruimte en de kosten van een laadvoorziening die al snel richting de €25000 gaan. Daarom is samenwerking juist zo belangrijk.



- **De kracht van autoriteit**

Het is menselijk om iets eerder aan te nemen van iemand die er verstand van heeft. En hartstikke logisch ook. De netbeheerder is aangesloten bij deze samenwerking en ook aanwezig bij sessies. Door dit duidelijk te communiceren met bedrijven laten we zien dat het een serieuze samenwerking is waar ze ook veel informatie kunnen vergaren.

Gelegenheid communiceren

- Zoals eerder vermeld is de gelegenheid al goed aanwezig. Maar op dit moment weten de bedrijven hier nog niet van af. Daarom is het van belang duidelijk te maken dat NAL-Oost inzet op samenwerking.



- **De afzender**

Voor een bedrijf moet duidelijk zijn dat NAL-Oost deze samenwerking organiseert in naam van de Provincie. Het is dus geen adviesbureau die hier geld wil verdienen. Het is de Provincie (bekende en gerespecteerde partij) die hier aan het roer staat.



- **Wat haalt het bedrijf er uit?**

Ook moet duidelijk zijn wat het bedrijf heeft aan de samenwerking. Waarom kan een bedrijf dit niet alleen oplossen? Een mooie bijkomstigheid is dat de samenwerking kosteloos is voor het bedrijf. Dit moet ook duidelijk worden gemaakt om enige twijfel nog weg te nemen.

Communicatie

Communicatiemiddelen

- Flyers
- Mail via ondernemersloket en parkmanagement
- Regisseur belt shortlist na

Terugkoppeling na sessies

- Dag erna mail sturen met dank voor komst en delen slide
- Week erna mail sturen met uitgewerkte brainstorm + *datum voor vervolgsessie*

Inhoud communicatie



- Urgentie verhogen. VB: Is het opladen van je voertuigen nog wel mogelijk op bedrijventerrein X?
- Autoriteit en kennis. Maak duidelijk dat de netbeheerder aanwezig is en dat ook de laadconsulenten van GO-RAL veel kennis in huis hebben. Er valt dus echt iets te halen bij de sessies.
- Invloed benadrukken. Leg duidelijk uit dat de bedrijven mee gaan werken aan de oplossing. Dit is niet iets wat ze wordt opgelegd en waar ze nog wel invloed op uit kunnen oefenen.
- Kort en bondig in B1 niveau

Draagvlak creëren en behouden

- Na de eerste sessie moeten de aanwezige bedrijven betrokken blijven. En het netwerk moet groeien, meer bedrijven moeten aanhaken.
- **Momentum**
Hiervoor is het belangrijk dat snel wordt doorgepaktd na de eerste sessie. Door te lange tussenpauzes raakt de momentum en eerder gevonden motivatie kwijt.
- **Persoonlijk contact**
Ook moet er tussen de sessies door nog wel contactmomenten zijn met de regisseur. Zo wordt de persoonlijke band onderhouden en zullen de bedrijven eerder geneigd zijn naar de volgende sessie te komen. Maar deze contactmomenten moeten wel inhoud hebben, er moet wel iets nieuws te vertellen zijn. In de gesprekken kunnen we doorgaan op de antwoorden die zij hebben gegeven tijdens de oriëntatiesessie of het persoonlijk nut van de samenwerking. Goede registratie van hetgeen zij nodig hebben en/of kunnen bieden is daarin belangrijk voor de gesprekken.
- **Vergroten netwerk**
Het moet mogelijk zijn voor bedrijven om aan te haken bij vervolgsessies als ze de eerste sessie gemist hebben. De communicatie over de vervolgsessies moeten dus wederom breed gedeeld worden. Ook kan worden geworven door bedrijven die al mee doen te vragen wie zij nog meer in het clubje willen en of zij contactpersonen willen aandragen. Zo kan de regisseur weer een rondje bellen. Als een bedrijf zich aanmeldt voor een vervolgsessie krijgt deze een korte terugkoppeling van de voorafgaande sessies.