

Voorzet externe adviseur thema Bijdragen EZK en NAM

1. Waarom / beoogd effect?

- Empowerment van bestuurders en directieleden in hun onderhandelingen met EZK
- Voorstellen van onderhandeldoelen over de bijdragen aan de regio i.v.m. winning aardolie 3.0 (oliewinning Schoonebeek en regionale verwerking productiewater)
- Voorstel voor een onderhandelstrategie
Bijvoorbeeld als hieronder danwel een andere aanpak,
 - i. Bestuurlijk intenties ontlokken? Voorbeelden paraat hebben, bestuurders helpen hun bescheidenheid op zij te zetten, aangeven wat je wel en niet kunt maken als gemeentelijk bestuurder.
 - ii. Op directieniveau voorstellen uitwerken (mbv. door hen aan te wijzen onderhandelaar)
 - iii. Bestuurlijk voorstel bekrachtigen, danwel discussie beslechten
- Onderbouwen van de onderhandeldoelen
 - i. Juridische positie en argumentatie
 - ii. Andere argumenten
 - iii. Met wie moeten we “in gesprek” en wat is hun manoeuvreerruimte.
 - iv. Waar zit de kracht / zwakte in onze standpunten en waar in die van de onderhandelpartners?
 - v. Voor welke argumenten zijn de andere partijen gevoelig.
- Inzicht in de financiële stromen mbt oliewinning
 - EZK
 - EBN
 - NAM
 - Gemeente
 - Inzicht in het hoe en waarom van de Nederlandse situatie mbt verdeling van opbrengsten, voorbeelden uit het buitenland en de discussies die hierover gevoerd worden in het kader van het gebruik van de ondergrond in de energietransitie.

2. Wat moet hij/ zij leveren?

- Adviesrapport
- Adviesgesprekken voor bestuurders en directies en met regionale ambtelijke adviesgroep.
- Tussentijds klankbord en evt. aanvullende rapportage t.b.v. bestuurders en/of directies en/of aangewezen onderhandelaar en/of ambtelijke adviesgroep.

3. Profiel van de adviseur (kwalificaties op volgorde van belang)

- Gezaghebbend en overtuigend adviseur voor interbestuurlijke onderhandelingen
 - Bewezen ervaringen op dit terrein
- Inzicht in de onderhandelingsruimtes
 - Aantoonbaar uit eerdere situaties.
- Inzicht in de financiële stromen m.b.t. de oliewinning , de beleidsmatige achtergrond van de verdeling van de opbrengsten en de eventuele discussie die hierover gevoerd worden.

- Moet overtuigend blijken uit CV, persoonlijke toelichting

- Als deze kwalificaties niet in één persoon te vinden zijn, dan te overleggen met potentiële adviseur hoe hij/zij een tweede persoon naast zich krijgt om het totale pakket samenhangend aan te bieden.
De kans bestaat dat een stevig bestuurlijk adviseur niet alle relevante financiële informatie snel paraat heeft en/of niet alle mijnbouwwetgeving gerelateerde informatie paraat heeft.
Het is dan ook van belang om niet alleen te zien wie een stevige bestuurlijke adviseur kan zijn, maar ook waar eventuele specifieke ondersteuning te vinden is.

4. Opdrachtgeverschap en anticiperen.

- In het managersoverleg van 27 juli is afgesproken dat we een bestuurlijke opdracht “ophalen” voor het inschakelen van een externe adviseur.
- Mijn voorstel (■■■■): inschakeling externe adviseur bespreken met Rene van der Weide en Jeroen Huizing op 25 augustus (en onze managers parallel geïnformeerd houden) Daar ook afspraken maken over beoogd penvoerderschap voor de beoogde opdracht en beoogde kostenverdeling, danwel deze vraag bij de managers laten.
- Gelet op de druk op dit onderwerp de nadere verdelingsafspraken niet afwachten, maar alvast onderzoeken wie een zo goed mogelijk passende adviseur kan zijn, welke ondersteuning evt nodig is en enkele offertes inwinnen.