MUTUAL GAINS NETWERK

Visie op de toekomst

Achtergrond

Op 23 mei hebben we een netwerksessie gehad over de toekomst van het Mutual Gains Netwerk. Marja, Monique, Stefan en Martijn (*de penhouders)* hebben hun hand opgestoken om dit op te werken tot een voorstel om voor te leggen aan het netwerk. Dit stuk is onze vertaling van de opbrengst van de sessie van 23 mei incl. de brieven van Onno, Roel en Marc aangevuld met de input van Wendy, Frans, Marco, Monique B, Onno en de gezamenlijke inbreng van Robin, David, Zeineb, Marc R. en Marc W. Dat de ideeën over de toekomst van het netwerk verschillen is logisch. In dit stuk zijn we teruggegaan naar de belangen die naar ons beste inzicht onder deze ideeën liggen. We hebben besproken hoe we de verschillende belangen zo goed mogelijk met elkaar kunnen integreren. De uitkomst daarvan is nogmaals voorgelegd aan de leden op 10 oktober 2025, en toen met grote instemming vastgelegd.

Iedereen onderschrijft nog steeds de initiële doelstelling van het netwerk zoals omschreven bij de oprichting[1]. En we merken dat Mutual Gains werkt: we behalen resultaten in complexe discussies, projecten, gebieden en opgaven. We leiden een steeds bredere groep mensen op met diverse MGA-trainingen vanuit de leden van het netwerk.

MGA is een stroming die z'n oorsprong vindt bij academici en professionals rondom Harvard en MIT, verbonden aan verschillende disciplines, waaronder: Sociale psychologie, economie, wiskunde, rechten, antropologie en politicologie. Het is deze pluriformiteit en de voortdurende toepassing, reflectie en dialoog die maakt dat MGA stand heeft gehouden en relevant is gebleven in veranderende tijden. In de woorden van CBI: *"We believe in moving our field and our own practice forward by continually refining how we think and work."*

Verschillende mensen hebben een belangrijke bijdragen geleverd aan de verspreiding van dit gedachtengoed in Nederland en het MGA-netwerk heeft daar de afgelopen 15 jaar een onmiskenbare rol in gespeeld. Het werk dat bij het zijn van een netwerk komt kijken rust nu op de schouders van een te kleine groep leden, terwijl de noodzaak voor MGA evidenter is dan ooit en een bredere verspreiding ervan niet vanzelf gaat. Integendeel: korte termijn en transactioneel onderhandelen staat op de menukaart als alternatief; er zijn dagelijks voorbeelden te over waarin macht in plaats van belangen centraal staat. We willen daarom het netwerk toekomstbestendig(er) maken.

Met die constateringen hebben de penhouders dit stuk uitgewerkt, beginnend bij een omschrijving van de belangen zoals wij die nu zien.

Wat vinden we van belang voor het netwerk:

[1] Essentie: Het ondersteunen en verspreiden van de ideeën met betrekking tot de theorie en het verder ontwikkelen van de toepassing van het gedachtegoed van de Mutual Gains Approach voor een resultaatgerichte consensus aanpak voor besluitvorming in complexe vraagstukken.

- Dat we als netwerk vakkennis en toepassing van MGA zo veel als mogelijk laten groeien; we vinden een grotere MGA community ten behoeve van betere en toekomstbestendige besluitvorming belangrijk.
- Dat we als netwerk onze kennis verdiepen, verbreden en ontwikkelen. Dat we in verbinding staan met de maatschappij en daarbij ervaringen uit de praktijk en opgedane inzichten breder verspreiden, onderling en “naar buiten”.
- Dat we als netwerk beter functioneren, meer continuïteit hebben en een robuustere organisatie vormen, doordat een grotere club actieve leden de organisatie van het netwerk en haar activiteiten dragen. Waarbij zo halen & brengen door de leden beter in balans is.
- Dat we een open netwerk zijn. Open voor nieuwe mensen met interesse in MGA en open voor nieuwe ideeën die het gedachtengoed verrijken. Iedereen in het netwerk kan initiatieven ontplooien om het gedachtengoed verder te ontwikkelen.
- Dat we als netwerk de lat hoog leggen voor de kwaliteit van de toepassing van de MGA. Voor buitenstaanders is daarbij duidelijk wie binnen het netwerk over hoogwaardige MGA-expertise beschikt en waar deze expertise te vinden is. Ook is zichtbaar dat de activiteiten van het netwerk inhoudelijk voldoen aan een hoge kwaliteitsstandaard op het gebied van MGA.
- Dat we als netwerk blijven investeren aan het verder bouwen op de goede sfeer en de persoonlijke relaties binnen het netwerk: het is een mooie club mensen!

Hieronder ons voorstel voor het Mutual Gains Netwerk langs de lijnen van *WAT-WAAROM-WIE-HOE-WELKE*.

De leden van het netwerk hebben op 10 oktober 2025 ingestemd met dit voorstel als geheel, voor een periode van 2 jaar. Tussentijds en na twee jaar wordt een evaluatie georganiseerd waarin we toetsen in welke mate de bedoeling van het netwerk gerealiseerd wordt.

1. Wat is het Mutual Gains Netwerk?

Het Mutual Gains Netwerk is een actieve, lerende en reflecterende groep van experts, professionals vanuit de overheid, maatschappelijke organisaties en het bedrijfsleven, academici en studenten met belangstelling in onderhandelen volgens de Mutual Gains benadering (MGA).

2. Waarom het Mutual Gains Netwerk?

Het doel van het netwerk – zoals ook in de oprichtingsakte is vastgelegd - is het ondersteunen en verspreiden van de ideeën met betrekking tot de theorie en het verder ontwikkelen van de toepassing van de Mutual Gains Approach voor een resultaatgerichte consensus aanpak voor besluitvorming in complexe vraagstukken.

3. Wie zijn de leden van het Mutual Gains Netwerk?

Iedereen die de denk- en werkwijze van MGA professioneel en/of maatschappelijk inzet in Nederland of daarbuiten, of dat graag zou willen doen, is welkom als lid van het netwerk. Dit is en blijft op persoonlijke titel. Je vertegenwoordigt jezelf, niet de organisatie waar je voor werkt. Lidmaatschap biedt kansen voor persoonlijke ontwikkeling in het MGA-gedachtegoed, maar het maakt een lid daarmee niet automatisch een MGA-expert (zie ook punt 4).
Het voldoen van de jaarlijkse financiële bijdrage is voldoende voor lidmaatschap, waarbij we

daarnaast wel een actieve inhoudelijke / organisatorische bijdrage verwachten aan de activiteiten van het netwerk.

Om het vakgebied te blijven ontwikkelen en vooral ook te verspreiden willen we een netwerk dat een groot bereik heeft stimuleren en organiseren. Daarin is er ruimte voor ledengroei en tegelijkertijd het behouden van de rijkdom en kleinschaligheid van het uitwisselen van kennis en ervaring in kleinere settings. Deelnemers in het netwerk komen vooral voor elkaar. De sterke verbinding op het vak, de interesse voor elkaars (praktijk)ervaring, de inspiratie in de bijeenkomsten vormt de basis voor kennisuitwisseling en - ontwikkeling. Het open karakter van het netwerk zal uitnodigend zijn voor jongere generatie beoefenaars, die de toekomst van het netwerk vormen. Het netwerk en de netwerkleden hebben de creativiteit om bereik te vergroten én intimiteit te behouden. Leden kiezen naar gelang hun behoefte aan welke activiteiten ze deelnemen en/of die ze zelf organiseren. Uitgangspunt is dat leden gratis en onbeperkt aan activiteiten kunnen deelnemen. Voor welke activiteiten eventueel externe deelnemers worden uitgenodigd (denk bijvoorbeeld aan de webinars) en welke vergoeding zij eventueel voor incidentele deelname betalen, wordt uitgewerkt door een groepje leden.

4. **Waarom is het belangrijk om kwaliteit op MGA inzet hoog te houden?**

Vertrouwen komt te voet, gaat te paard. We willen dat de kwaliteit van de inzet in MGA processen zo hoog mogelijk is. Ook opdrachtgevers zien dat MGA expertise tot toekomstbestendige resultaten leidt. Volgens MGA werken is echter makkelijker gezegd dan gedaan.

Het (h)oog houden (van) voor kwaliteit vinden we belangrijk. Dit vraagt van leden in het netwerk een voortdurend leren en reflecteren op eigen overtuigingen en werkwijzen. De theorie en de toepassing van MGA hebben zich in relatie tot elkaar ontwikkeld, en blijven zich in relatie tot elkaar ontwikkelen. Juist daarvoor kan dit netwerk een mooi platform bieden, met ruimte voor kritische discussies over de uitdagingen en dilemma's waarmee professionals worden geconfronteerd. Zo helpt het MGA-netwerk om het MGA gedachtegoed kwalitatief hoogstaand, relevant, bruikbaar en bestendig te houden in veranderende tijden.

We positioneren die leden op de website, die over hoogwaardige MGA-expertise beschikken en als kernactiviteit MGA procesbegeleiding doen en/of MGA trainingen geven. We willen aangeven dat in elk geval deze groep van vakgenoten staat voor een kwalitatief goede inzet van MGA en dat opdrachtgevers en leden bij hen terecht kunnen voor MGA expertise. De overige leden worden niet of onder een andere categorie op de website vermeld. We definiëren objectieve criteria op basis waarvan positionering op de website wordt toegekend.

5. **Hoe is het Mutual Gains Netwerk georganiseerd?**
    a. **Sturing**

Het netwerk is georganiseerd rondom een *kern* en *groepen die activiteiten organiseren*.

- De kerngroep bestaat uit 5 tot 8 personen die de regie voeren en het overzicht bewaken. Een grotere groep maakt overleg en afstemming onpraktisch; een kleinere groep is te kwetsbaar. De samenstelling verandert geleidelijk, bijvoorbeeld elke twee jaar, via stapsgewijze verversing. Er is geen voorzitter of ‘baas’ – het netwerk werkt niet als een hiërarchische organisatie. Wel kiezen de leden van de kerngroep onderling een netwerkregisseur. Elk van de kerngroepleden draagt ook in uitvoerende zin bij aan het netwerk, bijvoorbeeld in een van de activiteitengroepen.
- Rollen/taken die we in elk geval zien dat georganiseerd / beheerd worden binnen de kerngroep, en in de uitvoering evt. ondersteund worden door andere leden:

netwerkregisseur, secretariaat (incl. ledenadministratie), penningmeester, website en communicatie (o.a. nieuwsbrief), deelnemingen bureaus, coördinatie van en bijdragen aan de kwaliteit van door de leden georganiseerde (nieuwe) activiteiten, een jaarlijkse/periodieke evaluatie of de doelstellingen en resultaten van het netwerk voldoende behaald worden.

- De kerngroep vraagt leden om groepen te vormen om activiteiten te organiseren (zie punt 6). Een groep rond een bepaald (type) activiteit bestaat uit minimaal 3 leden, waarbij een van hen de contactpersoon / schakel met de kerngroep vormt. Binnen de activiteitengroep verdelen de leden zelf de taken en helpen elkaar met de inhoud en organisatie van de activiteiten. Uiteraard kan een activiteitengroepje andere leden vragen om aan een bepaalde activiteit een specifieke bijdrage te leveren.
- Rollen waar geen inhoudelijke en persoonlijke ontwikkeling of verdieping op zit, maar die gewoon moeten gebeuren om het netwerk draaiend te houden en überhaupt te laten functioneren gaan we vergoeden. Hoe dat gebeurt wordt uitgewerkt door de een groepje leden.

b. Financiering en in-kind bijdragen

Voor de activiteiten van het netwerk is naast de tijd van haar leden ook financiering nodig.

- Individuele bijdragen van leden: Leden leveren jaarlijks een financiële bijdrage waarmee ze laten zien daadwerkelijk betrokken te zijn. De hoogte van deze bijdrage is bewust zodanig dat je niet 'zomaar even lid wordt'. Zo blijft het netwerk bestaan uit mensen met een oprechte interesse in het gedachtegoed van Mutual Gains, en wordt voorkomen dat het lidmaatschap vrijblijvend voelt. Tegelijkertijd geldt: de bijdrage ontslaat je niet van actieve betrokkenheid. Lid zijn betekent meer dan betalen – het gaat om meedoen, meedenken en samen bouwen aan het netwerk. Leden financieren de bijdrage zelf of middels hun werkgever. Door de jaarlijkse bijdrage garanderen de leden het bestaan van het netwerk en haar activiteiten. Voor jonge en/of studerende leden is het bedrag substantieel lager.
- Vaste bijdragen van sponsorende organisaties/bedrijven. Nog nader uit te werken door een groepje leden onder welke voorwaarden dit kan en welke privileges dit eventueel biedt (binnen de eerder genoemde belangen).
- Bijdragen *in kind* van bedrijven: denk aan gastheerschap van activiteiten en mogelijke administratieve ondersteuning van het netwerk.
- Het Pact van Sanchez blijft het financieel administratief vehikel waarmee inkomsten en uitgaven gedaan worden.

6. Welke activiteiten worden middels het Mutual Gains Netwerk ontplooid?

De energie en ambities van netwerkleden bepalen de activiteiten. Veel activiteiten zijn al jaar en dag succesvol en willen we graag voortzetten. Nieuwe activiteiten kunnen er onder regie van de kerngroep bijkomen. Omdat sommige activiteiten / groepen cruciaal zijn voor het groeien en (blijven) bloeien van het netwerk op korte termijn, willen we dat **allereerst de bemensing van de volgende groepen geregeld is (uiterlijk 10 oktober):**

- De **kerngroep** die bestaat uit 5 tot 8 personen die de regie voeren en het overzicht bewaken. (zie punt 4a voor taken en rollen)
- Invulling en organisatie van ca. 4 **netwerkbijeenkomsten** waarop de leden met elkaar inhoudelijke uitwisseling hebben (minimaal 3 personen, eventueel zijn

subgroepjes te vormen rond een specifieke bijeenkomst). De invulling kan gevormd worden door (nieuwe) activiteiten die hierna worden genoemd, zoals Tour de Force projectbezoeken of een MGA café.
- Invulling en organisatie van ca. 5 **webinars** per jaar (minimaal 3 personen).
- Invulling en organisatie **Jaarlijkse netwerk event** (minimaal 3 personen).

Daarnaast zijn er in aanvulling op dit voorstel nog een aantal zaken verder uit te werken, waarvoor we enkele (in principe tijdelijke) groepjes vormen/voortzetten:

- Uitwerken **kwaliteitsbewaking**, in het bijzonder het definiëren van objectieve criteria op basis waarvan we de eerder genoemde MGA experts vast kunnen stellen.
- Uitwerking **financiering**, waaronder: positie en invulling van het Pact van Sanchez, het uitwerken van de hoogte van ledenbijdrage, vergoeding 'basisondersteuning' (zie punt 5a laatste punt), sponsormogelijkheden voor organisaties, budget voor de activiteiten, voor welke activiteiten evt. welke financiële bijdrage aan externe deelnemers wordt gevraagd.
- Het verder ontwikkelen en organiseren van de **Frans Evers Award voor MGA**

Voorbeelden van nieuwe activiteiten op basis van ideeën afkomstig uit het netwerk op basis waarvan daarnaast groepen gevormd kunnen worden, nadat bovenstaande eerst geregeld is:

- Het betrekken van vakgenoten in Europa/buiten Nederland
- MUTUAL GAINS-café, open, laagdrempelig, breed toegankelijk
- Tour de Force, bezoeken van gerealiseerde projecten/uitgevoerde overeenkomsten waarbij denk- en werkwijze van MUTUAL GAINS is ingezet. (bv.: N69, Markerwadden, Maasvlakte 2, Dynamisch Beekdal, Ziekenhuis Medisch Specialisten Bedrijf, etc.)
- IPMS 2026
- Verdiepende kleinschalige bijeenkomst met expert-leden
- Studiereis/werkbezoek met klein gezelschap naar Boston
- Blogs, artikelen, podcasts, publicaties
- MGA lab
- Intervisie
- New Challenges, New Practices
- Podcast From Boston to Vienna
- Netwerkbijeenkomst / jaarlijkse netwerkdag over bijvoorbeeld: stikstof, defensie-inspanning, bijeenkomst met 'great negotiators uit NL'