



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Transitie van samenwerkingsgedrag binnen de belangenorganisatie Ocan

Ramak, Alec

Citation

Ramak, A. (2024). *Transitie van samenwerkingsgedrag binnen de belangenorganisatie Ocan*.

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [License to inclusion and publication of a Bachelor or Master Thesis, 2023](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/4149977>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Transitie van samenwerkingsgedrag binnen de belangenorganisatie Ocan

Alec Ramak

Aantal woorden: 7977

Scriptiebegeleider: Bert Fraussen

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	3
1.1. Probleemstelling.....	3
1.2. Maatschappelijke relevantie	3
1.3. Wetenschappelijke relevantie	4
2. Theoretisch kader.....	4
2.1. Literatuuronderzoek.....	5
2.2. Samenwerkingsoverwegingen	6
2.3. Typen coalities.....	8
2.4. Theoretische implicaties voor Ocan	8
3. Methodologie	10
3.1. Onderzoeksmethode	10
3.2. Operationalisering typen coalities	10
3.3. Operationalisering samenwerkingsoverwegingen.....	11
4. Resultaten	12
4.1. Typen coalities.....	12
4.1.1. Homogene coalities en heterogene coalities	12
4.1.2. Advocacy coalitions en policy coalitions	14
4.2. Samenwerkingsoverwegingen	17
4.2.1. Legitimiteit.....	17
4.2.2. Kans van slagen.....	19
4.2.3. Bestaanszekerheid.....	20
5. Conclusie	23
5.1. Antwoord op de onderzoeksvraag.....	23
5.2. Discussie en suggestie voor toekomstig onderzoek	23
Literatuurlijst	24

1. Inleiding

1.1. Probleemstelling

Belangenorganisaties werken vaak samen met andere partijen om hun idealen te verwezenlijken of hun belangen effectief te behartigen (Exe, 2023). Zo sluiten belangenorganisaties zich vaak aan bij gezamenlijke demonstraties of worden er in samenwerkingsverband campagnes opgezet. Het voordeel hiervan is dat de coalitie als relevanter wordt beschouwd door de overheid en de coalitiepartners kunnen gezamenlijk een grotere vuist maken. Daarnaast kunnen coalitiepartners gebruikmaken van elkaars expertise en middelen. Maar samenwerken kost ook middelen: tijd en geld om de samenwerking met elkaar af te stemmen en tot een succes te brengen. Daarnaast zitten er ook risico's aan vast, want samenwerking betekent ook wederzijdse afhankelijkheid. Samenwerking kan dus opgevat worden als zowel noodzakelijk als risicovol voor belangenorganisaties die niet kunnen steunen op structurele financiering. Het is op voorhand daarom niet vanzelfsprekend of zo'n soort belangenorganisatie sneller of minder snel geneigd is om een samenwerkingsverband aan te gaan; noch is het evident hoe zo'n samenwerkingsverband doorgaans eruitziet.

Het Overlegorgaan Caribische Nederlanders (Ocan) is een belangenorganisatie die zich bezighoudt met onder andere “armoedebestrijding, maatschappelijke begeleiding en welzijnswerk, anti-discriminatie/anti-racisme, (arbeidsmarkt)participatie, ouderenbegeleiding, Koninkrijksrelaties” (Ocan, 2024). Hierbij ligt de focus op de positie van Caribische Nederlanders. Terwijl de organisatie voorheen gesubsidieerd werd door de Rijksoverheid, is de organisatie tegenwoordig een vrijwilligersorganisatie die zich staande moet houden zonder subsidies. Om haar visie voor weerbare Caribische Nederlanders te bewerkstelligen werkt de organisatie met verscheidene partijen samen. Hierdoor rijst de vraag hoe de samenwerkingsoverwegingen zijn veranderd door de nieuwe situatie waarin de organisatie zich thans bevindt. Daarom is de onderzoeksvraag: *hoe heeft het wegvallen van structurele overheidsfinanciering het samenwerkingsgedrag van Ocan veranderd?*

1.2. Maatschappelijke relevantie

Ocan speelt een belangrijke rol in het behartigen van de belangen van Caribische Nederlanders. De gevolgen van de nieuwe organisatiestructuur hebben invloed op de levens van Caribische

Nederlanders. Met dit onderzoek zal duidelijker zijn wat de gevolgen zijn geweest van het wegvallen van de overheidsfinanciering voor de samenwerkingsoverwegingen van Ocan in haar lobby-praktijken, wat waardevolle informatie kan zijn voor de overheid in toekomstige beslissingen hoe ze een bepaalde organisatie wil inrichten. Daarnaast biedt dit onderzoek inzicht voor andere belangenorganisaties wat de gevolgen zijn na zo een financiële transitie en wat haar te wachten zou kunnen staan, als haar hetzelfde lot staat te wachten door de overheid. Bovendien helpt het externe partijen het gedrag van zo een belangenorganisatie te begrijpen in de onderlinge samenwerking.

1.3. Wetenschappelijke relevantie

Uit onderzoek blijkt dat lobbyisten over het algemeen in samenwerking met andere lobbyisten lobbyen (Mahoney & Baumgartner, 2015). Gezamenlijk een overheidsambtenaar benaderen blijkt effectiever dan zelfstandig. Bovendien is er wetenschappelijk onderzoek gedaan naar welke coalitiepartners het meest geschikt zijn voor bepaalde beleidskwesties (Junk, 2019; Warleigh, 2000). Maar er is nog weinig onderzoek gedaan naar de gevolgen voor samenwerkingsverbanden bij de transitie van een voorheen gesubsidieerde organisatie naar een organisatie die zichzelf moet financieren. Daarom zal het onderhavige onderzoek zich richten op de verschillende vormen van coalities uit de literatuur (namelijk Beyers & De Bruycker, 2018; Dwidar, 2022; Junk, 2019; Warleigh, 2000) en op de verschillende samenwerkingsoverwegingen van belangenorganisaties uit de literatuur (namelijk Beyers, 2018; Dwidar, 2022; Hojnacki, 1997; Yanacopulos, 2005), deze identificeren en evalueren in de samenwerkingsverbanden van Ocan.

2. Theoretisch kader

In het onderhavige onderzoek wordt gepoogd een verband te vinden tussen het samenwerkingsgedrag van Ocan en de financiering van de belangenorganisatie. Het laatste kan worden onderzocht doordat Ocan een wijziging in financiering heeft meegemaakt, waarbij de organisatie voorheen gesubsidieerd werd door de Rijksoverheid en daarna niet meer. Ten eerste worden soortgelijke onderzoeken behandeld (zie hoofdstuk 2.1). Vervolgens worden de samenwerkingsoverwegingen uit de literatuur uiteengezet (zie hoofdstuk 2.2). Daarna wordt er

gekeken naar de typen coalities die na de wijziging in financiering meer dan wel minder worden aangegaan (zie hoofdstuk 2.3). Tot slot worden de theoretische implicaties afgeleid uit de wisselwerking tussen de samenwerkingsoverwegingen en de typen coalities (zie hoofdstuk 2.4).

2.1. Literatuuronderzoek

Samenwerkingsverbanden in Europese context is onderzocht door Beyers en De Bruycker (2018). Het artikel maakt gebruik van 143 semi-gestructureerde interviews met Europese belangenorganisaties. Het artikel ontdekt een onderscheid tussen homogene en heterogene coalities; de voorkeur hiertussen wordt volgens het artikel bepaald door de noodzaak om de organisatie in leven te houden en om relevant te blijven. Het onderzoek stelt dat belangenorganisaties die meer afhankelijk zijn van haar achterban, minder snel homogene coalities aangaan. Tegelijkertijd kan concurrentie tussen soortgelijke belangenorganisaties zorgen voor meer homogene coalities. De saillantie van de beleidskwestie zorgt voor meer heterogene coalities.

Het onderzoek van Junk (2019) kijkt naar in hoeverre de vorm van de coalitie (homogeen of heterogeen) succes heeft bij saillante dan wel minder saillante beleidskwesties. Het onderzoek heeft zich gericht op 50 beleidskwesties in vijf verschillende Europese landen. Via gebruikmaking van peilingen zijn beleidskwesties in deze landen geselecteerd en de saillantie van de beleidskwesties zijn vastgesteld door te kijken naar verschillende nieuwskranten in de landen. De data met betrekking tot de coalities zijn via een enquête verzameld. Uit het onderzoek is gebleken dat bij saillante beleidskwesties heterogene coalities succesvoller zijn en bij minder saillante beleidskwesties juist homogene coalities.

Er is ook een ander type coalitie die is onderzocht door Dwidar (2022), namelijk intersectionele coalities. Dit type coalitie is onderzocht door te kijken naar publieke verklaringen en welke organisaties het medeondertekenen. Belangengroepen die de belangen van minderheden behartigen zijn meer geneigd om intersectionele coalities aan te gaan, wat vooral bepaald wordt door organisatorische diversiteit en financiële capaciteiten.

De afwegingen die belangengroepen maken om wel of niet een coalitie aan te gaan, is onderzocht door Hojnacki (1997). Het artikel richt zich op vijf beleidskwesties die in de jaren 90 in het Amerikaans Congres behandeld werden. Via enquête en interviews heeft Hojnacki (1997) vastgesteld dat de kans van slagen van de coalitie een grote rol speelt in de overweging

om deel te nemen aan een coalitie. Hetzelfde geldt als er een grote kans is dat de oppositie slaagt als de coalitie niet wordt gevormd.

2.2. Samenwerkingsoverwegingen

Een samenwerkingsverband aangaan heeft voor een belangenorganisatie zowel voor- als nadelen. In de literatuur, en ook in het onderhavige onderzoek, wordt de aanname gemaakt dat belangenorganisaties rationele actoren zijn die de beslissing om deel te nemen in een samenwerkingsverband baseert op een kosten- en batenanalyse (Yanacopulos, 2005). Deze analyse wordt gemaakt aan de hand van samenwerkingsoverwegingen; deze worden beïnvloed door de context waarbinnen de specifieke organisatie het besluit moet nemen. In het onderhavige onderzoek wordt gekeken naar het verband tussen de context en de uiteindelijke beslissing om een bepaald type coalitie aan te gaan.

Uit de literatuur wordt een grote verscheidenheid aan samenwerkingsoverwegingen geïdentificeerd. Omwille van de overzichtelijkheid worden ze samengebundeld tot drie overkoepelende overwegingen. De samenbundeling wordt gedaan door de literatuur te koppelen aan drie kernbegrippen (namelijk ‘legitimiteit’, ‘kans van slagen’ en ‘bestaanszekerheid’) die veelal terugkomen in de literatuur.

Ten eerste is **legitimiteit** een overweging waar belangenorganisaties rekening mee houden (Beyers & De Bruycker, 2018; Hojnacki, 1997; Yanacopulos, 2005). Legitimiteit verwijst naar de perceptie van de achterban, de perceptie van de organisatie op zichzelf, maar ook de perceptie van externe partijen op de organisatie. In een samenwerkingsverband kunnen minder invloedrijke belangenorganisaties de krachten bundelen en zodoende meer legitimiteit uitstralen (Yanacopulos, 2005). Tegelijkertijd hebben sommige belangenorganisaties te maken met een invloedrijke achterban die ze tevreden moeten houden (Hojnacki, 1997). Als de belangenorganisatie sterk hiervan afhankelijk (*membership dependency*) zou dat samenwerking met andere belangenorganisaties kunnen belemmeren, want de organisatie moet rekening houden met de vraag of de achterban de associatie met de samenwerkingspartner gaat goedkeuren. Aan de andere kant kan *membership dependency* zorgen voor méér samenwerking, want het is belangrijk voor de belangenorganisatie om relevant te blijven zodat de achterban de organisatie trouw blijft (Beyers & De Bruycker, 2018). Bovendien kan het idealistische of pragmatische karakter van de organisatie een rol spelen in het besluit om deel te nemen aan een coalitie (Hojnacki, 1997). Organisaties die gebaseerd zijn op idealen, zijn

minder snel geneigd om deel te nemen aan samenwerkingsverbanden omdat ze minder snel bereid zijn om compromissen te sluiten. Organisaties die vooral gericht zijn op het behartigen van belangen, zijn meer geneigd om samen te werken als dat in hun voordeel werkt.

De tweede overkoepelende samenwerkingsoverweging komt neer op de **kans van slagen**. Zo heeft Hojnacki (1997) vastgesteld dat een belangenorganisatie alleen meedoet met een coalitie als de alliantie er succesvol uitziet, bijvoorbeeld als een cruciale partner zich heeft aangesloten. Bovendien zorgt eerdere ervaring met samenwerking (met deze specifieke belangenorganisatie of überhaupt een samenwerking) voor meer vertrouwen tussen de partijen en dus ziet de organisatie een grotere kans van slagen. De organisatie die wordt gevraagd om mee te doen, is over het algemeen minder geneigd om deel te nemen aan de coalitie, omdat ze vermoedt dat de andere coalitiepartner weinig te bieden heeft in de samenwerking — want waarom vraagt de partner anders om samenwerking? Daarentegen kunnen externe factoren toch de belangenorganisatie aansporen om deel te nemen. Zo kan de saillantie van de beleidskwestie het besluit beïnvloeden (Beyers & De Bruycker, 2018; Junk, 2019). Dit komt doordat saillantie de samenwerking succesvoller maar evengoed minder succesvol kan maken. Daarnaast kan een sterke oppositie de belangenorganisatie aansporen om mee te doen, want anders is er een grote kans dat de oppositie slaagt (Hojnacki, 1997).

De derde en laatste overkoepelende samenwerkingsoverweging betreft de **bestaanszekerheid** van de belangenorganisatie. Belangenorganisaties willen hun bestaan verzekeren en samenwerkingsverbanden kunnen dat zowel verbeteren als verslechteren. Belangenorganisaties concurreren soms met elkaar voor dezelfde toegang tot middelen om in hun onderhoud te voorzien; dit heet ook wel *resource competition* (Beyers & De Bruycker, 2018). Aan de ene kant kan dit samenwerking belemmeren, omdat de belangenorganisatie haar relevantie niet wil delen met een andere organisatie. Ook Hojnacki (1997) heeft geconstateerd dat organisaties die veel belang hechten aan hun autonomie, minder geneigd zijn om samen te werken. Aan de andere kant kan het de samenwerking verbeteren, want de organisatie wil niet dat er een coalitie gevormd wordt waar ze zelf niet bij hoort en zodoende haar relevantie verliest. Bovendien kan de schaarste van middelen belangenorganisaties ertoe dwingen om samen te werken. Zo hebben organisaties die de belangen van minderheden behartigen vaak minder capaciteiten en zoeken daarom de samenwerking op (Dwidar, 2022). Het delen van de arbeid, onderzoek en middelen is een van de algemene voordelen van een samenwerkingsverband (Yanacopulos, 2005).

2.3. Typen coalities

Uit de literatuur zijn er verschillende typen coalities te onderscheiden. Zo wordt er onderscheid gemaakt tussen homogene coalities en heterogene coalities (Beyers & De Bruycker, 2018; Junk, 2019). Voor Beyers en De Bruycker (2018) verwijzen heterogene coalities naar samenwerkingsverbanden tussen belangenorganisaties en lobbyisten voor bedrijven. Maar het onderscheid kan ook breder getrokken worden en gebaseerd worden op ideologische afstanden, zoals Junk (2019) heeft gedaan. De ideologische afstand kan afgebakend worden door te kijken naar een andere dimensie die een rol speelt bij Ocan, namelijk het feit dat het een belangenorganisatie is die de belangen van een minderheid (Caribische Nederlanders) behartigt. Dit type organisatie is volgens Dwidar (2022) meer geneigd om ‘intersectionele coalities’ aan te gaan. Deze gaan om coalities die gevormd worden tussen belangengroepen die de belangen van verschillende minderheden behartigen. Wat een intersectionele coalitie met elkaar gemeen heeft, is het streven om de belangen van een minderheidsgroep te behartigen. De ideologische afstand is derhalve kleiner in een intersectionele coalitie. Een intersectionele coalitie kan in het geval van Ocan daarom beschouwd worden als een homogene coalitie.

Het bovenstaande onderscheid komt enigszins overeen met een ander in de literatuur gemaakt onderscheid, namelijk tussen *policy coalitions* en *advocacy coalitions* (Warleigh, 2000). *Advocacy coalitions* is een raamwerk dat langer bestaat in de literatuur. Volgens dit raamwerk bestaan coalities tussen lobbyisten en beleidsmakers op basis van de technische informatie waarover de lobbyisten beschikken. De coalitie is voor de lange termijn en betreft de gehele beleidskwestie. De coalitie is gebaseerd op gedeelde waarden. Dat er overeenkomst bestaat over de gehele beleidskwestie, doet het begrip *advocacy coalitions* lijken op homogene coalities. Warleigh (2000) zet hiertegenover de *policy coalition*. Deze gaan over samenwerkingsverbanden voor de korte termijn (ad hoc). De coalitie kan bestaan uit een grote verscheidenheid aan partijen die slechts op enkele punten met elkaar verbonden zijn; daarom lijkt dit ook wel op de heterogene coalitie zoals in Junk (2019). Het samenwerkingsverband bij *policy coalition* is voornamelijk gebaseerd op politieke doelmatigheid: als de samenwerking geen nut meer heeft, wordt het opgeheven.

2.4. Theoretische implicaties voor Ocan

Nu de literatuur omtrent de onderzoeksvraag is behandeld, kan het worden toegepast op de casus van Ocan. Deze belangenorganisatie heeft een wijziging in financiering ondergaan

waarbij de organisatie voorheen kon rekenen op financiële steun van de overheid en nu moet leunen op donaties. De organisatie behartigt de belangen van een minderheidsgroep maar heeft ook idealen. Bovendien zijn er ook andere belangenorganisaties die voor dezelfde achterban concurreren.

De eerste overkoepelende samenwerkingsoverweging is de legitimiteit van de organisatie. Door de wijziging in financiering kan er voor Ocan tegenwoordig meer sprake zijn van *membership dependency*, want de organisatie kan niet meer leunen op de overheid en zal haar financiering dus ergens anders vandaan moeten halen, bijvoorbeeld de achterban. In dat opzicht kunnen twee punten een rol spelen: aan de ene kant moet Ocan zich afvragen of haar achterban het goedkeurt dat Ocan zich met een andere bepaalde organisatie associeert (heterogene coalitie); aan de andere kant moet Ocan zich afvragen of Ocan relevantie verliest als ze niet meedoet aan een bepaalde (homogene) coalitie — met als mogelijk gevolg dat de achterban zich voegt bij een andere organisatie. De verwachting is daarom dat homogene coalities aantrekkelijker zijn voor Ocan dan heterogene coalities. Daarnaast is Ocan vermoedelijk vooral een idealistische organisatie. Dit zou betekenen dat de organisatie minder makkelijk compromissen sluit, waardoor heterogene coalities lastiger te vormen zijn dan homogene coalities.

De tweede overkoepelende samenwerkingsoverweging is kans van slagen. Ocan heeft veel ervaring met samenwerken, wat betekent dat de organisatie minder snel bang is voor de (nadelige) gevolgen ervan en dus eerder bereid is om een *advocacy coalition* aan te gaan. Bovendien is de kans van slagen voor Ocan in haar eentje kleiner dan voorheen door de wijziging in financiering, wat meer samenwerking noodzakelijk maakt. De oppositie weerstand bieden zonder samenwerking zal door de wijziging in financiering minder makkelijk gaan. Daarom is de verwachting dat de nieuwe situatie homogene coalities en *advocacy coalitions* aantrekkelijker maakt.

De derde en laatste overkoepelende samenwerkingsoverweging is de bestaanszekerheid. Door de wijziging in financiering is de bestaanszekerheid van Ocan verminderd. Bovendien moet de organisatie meer concurreren met andere organisaties. Uit de literatuur blijkt dat dit zal leiden tot meer homogene coalities. Tegelijkertijd zorgt de schaarste van middelen ervoor dat Ocan gedwongen zal zijn om met andere organisaties samen te werken om kosteneffectief invloed uit te oefenen. Ook dit bevestigt de noodzaak van homogene coalities.

Op basis van de drie bovenstaande overkoepelende samenwerkingsoverwegingen kunnen de volgende twee hypotheses voor dit onderzoek worden opgesteld:

H₁: Na de wijziging in financiering is Ocan meer geneigd om homogene coalities aan te gaan dan heterogene coalities.

H₂: Na de wijziging in financiering is Ocan meer geneigd om advocacy coalitions aan te gaan dan policy coalitions.

3. Methodologie

3.1. Onderzoeksmethode

Kort samenvattend zullen de theoretische implicaties voor Ocan getoetst worden. In het onderhavige onderzoek wordt gekozen voor het afnemen van zes interviews, omdat deze methode het meest geschikt is om de samenwerkingsoverwegingen te identificeren zonder dat het onderzoek die overwegingen eerst aan de respondenten prijsgeeft (*confirmation bias*). Bovendien is een beperkte groep medewerkers van Ocan nauw betrokken bij de besluitvorming en de uitvoering en is het afleggen van interviews derhalve een passende methode om met deze medewerkers dieper in te gaan op dit proces en de praktijk. De interviews worden online afgenomen via *Zoom* of *Teams* en duren gemiddeld een half uur. De mensen die worden geïnterviewd betreffen huidige en oude medewerkers van Ocan. Dit komt de interne validiteit ten goede. Dit zijn namelijk de mensen die de beslissing maken om wel of niet in zee te gaan met bepaalde samenwerkingspartners en de vormgeving aanbrengen van de samenwerking in de praktijk. Bovendien kan deze groep mensen makkelijker en geloofwaardiger de vergelijking maken tussen de periode vóór de wijziging in financiering en de periode erna. Tot slot wordt er in dit onderzoek gebruik gemaakt van ‘samenwerkingsoverwegingen’, waardoor de bevindingen van dit onderzoek inzicht biedt op dit aspect van de literatuur, hetwelk daardoor ook generaliseerbaar (externe validiteit) is naar belangenorganisaties die een soortgelijke transitie hebben ondergaan.

3.2. Operationalisering typen coalities

Allereerst is het zaak om de samenwerkingsverbanden van Ocan in kaart te brengen en deze te classificeren aan de hand van de type coalities uit het theoretisch kader. Dit wordt gedaan in

het eerste gedeelte van de semi-gestructureerde interviews. Een belangenorganisatie als Ocan documenteert weinig en de samenwerkingsverbanden worden meestal informeel afgesloten.

Het in kaart brengen van de samenwerkingsverbanden wordt gedaan met behulp van Atlas.ti. De codes bestaan uit de typen coalities zoals die zijn voortgekomen uit de literatuur. Enerzijds is er het verschil tussen homogene en heterogene coalities. Een coalitie is homogeen als het een intersectionele coalitie is, oftewel: de coalitiepartner(s) behartigt(t/en) de belangen van een minderheidsgroep en/of de belangen van dezelfde bevolkingsgroep als Ocan. Een coalitie is heterogeen als: de coalitiepartner strijdt voor een goede zaak en/of de belangen behartigt van een bevolkingsgroep die niet een minderheid is.

Anderzijds is er het verschil tussen *advocacy coalition* en *policy coalition*. Een coalitie is een *advocacy coalition* als: er wordt samengewerkt op verschillende beleidskwesties en/of de samenwerking niet stopt na het bereiken van een bepaald doel. Een coalitie is een *policy coalition* als: er wordt samengewerkt op één specifieke beleidskwestie en/of de samenwerking meteen stopt na het bereiken van een bepaald doel.

3.3. Operationalisering samenwerkingsoverwegingen

Vervolgens worden de samenwerkingsoverwegingen geïdentificeerd. Dit wordt gedaan in het tweede gedeelte van de semi-gestructureerde interviews. Het doel van de interviews is om de samenwerkingsoverwegingen te achterhalen bij een beslissing om voor een bepaalde type coalitie te gaan. Daarom zijn de interviews semi-gestructureerd. Tijdens de interviews worden de samenwerkingsverbanden behandeld. Er wordt gevraagd naar de soort partners waarmee Ocan in zee gaat en hoe deze samenwerking wordt vormgegeven. Vervolgens wordt er een vergelijking gemaakt met de situatie vóór de wijziging in financiering. Tot slot komt het verklarend mechanisme aan bod: wat zijn de overwegingen die worden gemaakt voor het aangaan van de samenwerkingsverbanden?

Aan de hand van de transcripties van de interviews wordt met behulp van Atlas.ti codes toegewezen aan de antwoorden van de respondenten. Uit de literatuur kunnen drie overkoepelende samenwerkingsoverwegingen geïdentificeerd worden. Allereerst is er de samenwerkingsoverweging 'legitimiteit'. Er is sprake van legitimiteit als: de organisatie zich druk maakt om haar reputatie bij anderen; en/of de organisatie zich druk maakt om de mening van de achterban; en/of de organisatie zich druk maakt om de verwezenlijking van haar idealen.

Ten tweede is er de samenwerkingsoverweging ‘kans van slagen’. Er is sprake van kans van slagen als: De organisatie zich druk maakt om de aard van de coalitiepartners; en/of de organisatie zich druk maakt om de saillantie van de beleidskwestie; en/of de organisatie zich druk maakt om de macht van de oppositie.

Tot slot is er de samenwerkingsoverweging ‘bestaanszekerheid’. Er is sprake van bestaanszekerheid als: de organisatie zich druk maakt om de concurrentie van andere organisaties; en/of de organisatie zich druk maakt om haar relevantie; en/of de organisatie zich druk maakt om haar financiële capaciteiten.

4. Resultaten

4.1. Typen coalities

4.1.1. Homogene coalities en heterogene coalities

4.1.1.1. Situatie vóór wijziging in financiering

Vóór de wijziging in financiering was Ocan onderdeel van het Landelijke Overleg Minderheden (LOM). Dit overlegorgaan bestond uit “organisaties die opkomen voor belangen van bepaalde achterbannen”, bijvoorbeeld de Turken, Marokkanen en de Chinezen. Deze coalitie was wettelijk vastgelegd in de Wet Overleg Minderheden. De coalitie kan worden beschouwd als een homogene coalitie, omdat alle betrokken coalitiepartners de belangen behartigen van een bepaalde achterban net zoals Ocan dat doet voor de Caribische Nederlanders. Buiten deze coalitie werd er weinig samengewerkt door Ocan. “In geval van de LOM [...] werd er bijna niet samengewerkt met andere organisaties.”

4.1.1.2. Situatie na wijziging in financiering

Na de wijziging in financiering begint Ocan meer samenwerkingen aan te gaan. Ocan werkt nog steeds samen met sommige belangenorganisaties van vroeger, zoals de belangenorganisaties van de Turken of Marokkanen, maar meestal betreft het een alliantie waarbij beide organisaties betrokken worden door een derde partij wat meestal de overheid is.

Na de opheffing van de WOM zijn er naast Ocan ook andere kleinere organisaties opgekomen die de belangen van Caribische Nederlanders behartigen. Hiermee werkt Ocan ook samen. “Je hebt ook nieuwe Caribische clubs die iets voor de burgerij of voor de achterban willen betekenen. Dat mag. Sommige helpen we. We hebben zelfs van ministerie twee jaar geleden geld gekregen en we hebben al die kleine grassrootsorganisaties getraind hoe een grote goede bestuurder te hebben, hoe ze hun administratie en verantwoordeten et cetera op orde hebben. In die zin werken we eerder samen dan concurrenten zijn.”

Ocan is ook na de wijziging in financiering onderdeel geworden van een Europees samenwerkingsverband: ENAR. De coalitiepartners van ENAR zijn divers. “Sommige zijn inderdaad specifiek bedoeld om de belangen te behartigen van een bepaalde groep. Of het nou een etnische groep is, of iets meer religieus van aard [...] en dan sommige gaan echt inderdaad over een bepaalde bevolkingsgroep of een etnische groep in een bepaald land. Sommige zijn ook eigenlijk ook zelfnetwerkorganisaties die vervolgens weer lid zijn van ENAR.”

Wat betreft goededoelenstichtingen wordt er ook, in mindere mate, mee samengewerkt. Bijvoorbeeld samen met Greenpeace met betrekking tot de gevolgen van klimaatverandering voor Bonaire. Daarnaast helpt Ocan maatschappelijke organisaties soms met wat “werving en selectie” door bijvoorbeeld het plaatsen van een vacature op hun website of social media.

Daarentegen wordt er niet veel samengewerkt met bedrijven of organisaties met een winstoogmerk. “We hebben weleens bedrijven ingezet voor bepaalde activiteiten die we hadden, maar het is niet zo dat wij inderdaad echt samenwerken met bedrijven, maar op het moment dat we bedrijven nodig hebben, dan zetten we ze in.” ZZP’ers worden echter wel veelal gebruikt omdat Ocan niet zelf vaste medewerkers in dienst kan nemen. “Wat Ocan ook heel goed heeft kunnen doen, denk ik, is samenwerken met Antilliaanse Eenmansbedrijven of ZZP’ers. Dus Ocan neemt een project aan en nam dan ZZP’ers in dienst.”

4.1.1.3. Antwoord op eerste hypothese

Op basis van de interviews kan worden vastgesteld dat er sprake is van meer samenwerking door Ocan sinds de wijziging in financiering. Vóór de wijziging in financiering werkte Ocan enkel samen binnen het LOM, wat bestempeld kan worden als een homogene coalitie. Na de wijziging van financiering zijn er zowel meer homogene als heterogene coalities aangegaan.

De eerste hypothese stelt echter dat Ocan méér homogene coalities dan heterogene coalities geneigd is om aan te gaan. De resultaten laten zien dat Ocan voornamelijk in samenwerking is met overheden en maatschappelijke organisaties. Dit zijn strikt genomen geen

homogene coalitiepartners, omdat het geen belangenorganisaties zijn zoals Ocan. Daarentegen moet ook het onderscheid gemaakt worden tussen maatschappelijke organisaties en bedrijven. Ocan werkt niet tot nauwelijks samen met de laatste.

Als het onderscheid tussen homogene en heterogene coalities gemaakt wordt op basis van winstoogmerk, dan kan inderdaad gesteld worden dat Ocan meer geneigd is om homogene dan heterogene coalities aan te gaan. Daarentegen was er vóór de wijziging in financiering helemaal geen samenwerking met heterogene coalitiepartners en in de huidige situatie tot op zekere hoogte wel. Daarom moet de eerste hypothese worden afgewezen.

4.1.2. Advocacy coalitions en policy coalitions

4.1.2.1. Situatie vóór wijziging in financiering

In de situatie vóór de wijziging in financiering was Ocan onderdeel van het LOM. Dit was een “wettelijk ingebed samenwerkingsverband”. Het samenwerkingsverband was van langere duur en de coalitiepartners kwamen “periodiek” samen. Het samenwerkingsverband hield zich tevens bezig met een verscheidenheid aan onderwerpen: “over alle thema's als het gaat over minderheden of als het gaat over iets wat de minderheden aangaat”. Aangezien de samenwerking van langere duur is en gaat over verschillende beleidskwesties, kan de samenwerking worden bestempeld als een *advocacy coalition*.

4.1.2.2. Situatie na wijziging in financiering

Na de wijziging in financiering gaat Ocan meer samenwerkingen aan en ook verschillende typen samenwerkingsverbanden. De grootste samenwerkingen vinden plaats in een “alliantie”. Ocan is onderdeel van twee verschillende allianties: schuldhulpverlening en inclusieve energietransitie.

Bij een alliantie is sprake van innige samenwerking, aangezien er voor de samenwerking zelfs een nieuwe entiteit wordt opgericht. “Dus samen met de partners zit je dan in een alliantie. En daar hebben we een soort stichtingsstructuur, dus een nieuwe entiteit gecreëerd en de organisaties die partners zijn: die maken deel uit van het bestuur van de nieuwe juridische entiteit, wat veelal een stichting is. Tot nu toe hebben we het alleen maar met stichtingen gedaan.” Zo’n alliantie wordt veelal geïnitieerd door de minister en het is zelfs zo dat voor de alliantie Inclusieve Energietransitie er een “structurele instellingssubsidie [komt].

Dus dat betekent dat we niet per jaar of per twee jaar elke keer een projectaanvraag moeten indienen.” Om deze redenen kan een alliantie worden beschouwd als een *advocacy coalition*.

Een andere *advocacy coalition* van Ocan is het Europese samenwerkingsverband ENAR. Dit samenwerkingsverband komt herhaaldelijk bijeen: “Dus jaarlijks of in elk geval minstens één keer per jaar komt dat assemblee bijeen om het over het beleid te hebben. Om het een en ander af te vinken; om natuurlijk input te leveren met elkaar over wat er allemaal in Europa afspeelt.” ENAR houdt zich dus ook bezig met meerdere beleidskwesties. Daarnaast is het samenwerkingsverband van lange duur, aangezien ENAR “al zeker meer dan 20 jaar” “structureel [wordt] gesubsidieerd door de Europese Commissie”. Daarom kan ENAR ook als een *advocacy coalition* geclassificeerd worden.

Het komt ook vaak voor dat Ocan samenwerkt met een coalitiepartner op meerdere projecten. Als een project goed verliep, wordt Ocan vaak gevraagd om opnieuw met de opdrachtgever (vaak de overheid) samen te werken. “Bijvoorbeeld, wij waren voor één wijk gevraagd in Rotterdam. Nu heeft Directie Veiligheid ons gevraagd in 5 wijken van Rotterdam hetzelfde kunstje te gaan doen. Omdat ze zodanig tevreden zijn en de politie heeft erop gestaan dat ze hetzelfde werk dat wij in die eerste wijk gedaan hebben, ook elders gaan doen op hun aanwijzingen.” Bovendien beschikt Ocan zelf ook over een groep organisaties waar ze “altijd een beroep [kan] doen. Maar het is meer per project, hè? Het is niet alle projecten. Het hangt af van welk project we hebben. Dan betrekken we die partijen. Maar dat contact, die binding met die partijen is wel constant.” Dit soort samenwerkingen zijn dus van korte duur maar wel herhaaldelijk op verschillende beleidsterreinen. Een soort tussenvorm van *advocacy coalition* en *policy coalition*.

Voor *policy coalitions* wordt vaak gebruikgemaakt van een ‘intentieverklaring’ of een ‘partnerovereenkomst’. “Als je het hebt over intentieverklaring, dan is het al wat milder. Dus een intentieverklaring heeft geen juridische status. Het is meer een soort *gentleman agreement* dat we met elkaar gewoon samen gaan optrekken op bepaalde gebieden.” Dit wordt doorgaans gebruikt voor samenwerkingen met maatschappelijke organisaties. “Wij werken vaak samen of ondersteunen goede doelen organisaties, maar kunnen en willen nooit financieel in een constellatie stappen. Dus, wij bieden wel ons platform aan om daar hun verhaal te doen of te etaleren dat ze zo een project op handen hebben. En soms ondersteunen we ze daarbij, maar meer niet. Als het gaat om klimaat en duurzaamheid, hebben we wel samenwerking en daar hebben we een soort intentieverklaring voor getekend en ook afspraken gemaakt over wat en hoe ze ons betalen.” Ocan maakt ook gebruik van ZZP’ers om bepaalde eenmalige taken te vervullen “en, dat doe je ook door middel van een overeenkomst”.

Met bedrijven wordt doorgaans niet samengewerkt en als dat wel het geval is, is dit vaak eenmalig. “Meestal zijn ze een organisaties met een maatschappelijk doel, maar soms, zoals ik net zei in het project Donorregistratie, dan is RTV7 wel een beetje commercieel en de producent die het een en ander heeft gemaakt is ook een ondernemer. Dus hij doet het wel voor winst, maar [...] Ocan huurt hem in om bepaalde producten te leveren.” Bedrijven worden dus alleen ingezet als het echt noodzakelijk is: “Maar het is niet zo dat wij inderdaad echt samenwerken met bedrijven, maar op het moment dat we bedrijven nodig hebben, dan zetten we ze in.”

Tot slot zijn er ook homogene coalitiepartners waarmee Ocan werkt in een *policy coalition*. Dit betreffen dan kleinere belangenorganisaties die Ocan eenmalig nodig heeft om een bepaald project te doen: “Daarnaast heb je dat Ocan wordt gevraagd door particulieren. Ze willen heel graag een project gaan doen. Maar ze willen de verantwoordelijkheid om een stichting op te richten niet nemen, dus dan vragen ze Ocan of Ocan een soort paraplu wil zijn.”

4.1.2.3. Antwoord op tweede hypothese

In de situatie vóór de wijziging in financiering was er enkel sprake van één *advocacy coalition*, namelijk het LOM. Na de wijziging in financiering zijn er nieuwe *advocacy coalitions* teruggekomen, namelijk de allianties en ENAR. Bovendien zijn er veel *policy coalitions* bijgekomen, voornamelijk met overheden en maatschappelijke organisaties die herhaaldelijk projecten doen met Ocan. Maar ook kleine belangenorganisaties en bedrijven gaan soms een eenmalige samenwerking met Ocan aan. De tweede hypothese stelt dat Ocan na de wijziging in financiering meer geneigd is om *advocacy coalitions* aan te gaan dan *policy coalitions*. De bevindingen kunnen dat niet bevestigen, aangezien er sinds de wijziging in financiering sprake is van vele *policy coalitions* bij Ocan.

Overigens kan uit de resultaten ook herleid worden dat *advocacy coalitions* evengoed kan bestaan uit homogene coalitiepartners als heterogene coalitiepartners in strikte zin. Met bedrijven worden echter geen *advocacy coalitions* opgericht. *Policy coalitions* kunnen eveneens bestaan uit homogene coalitiepartners dan wel heterogene coalitiepartners.

4.2. Samenwerkingsoverwegingen

4.2.1. Legitimiteit

4.2.1.1. De rol van legitimiteit in het samenwerkingsgedrag

De legitimiteit van Ocan speelt een duidelijke rol in het samenwerkingsgedrag van Ocan. Vóór de wijziging in financiering was samenwerking binnen het LOM van belang om zo niet een situatie van “verdeel en heers” te krijgen: “We hadden elkaar nodig omdat wij wisten dat ieder voor zijn eigen groep opkomt; en dat wij wisten dat als jij zegt van ‘nou, wij gaan niet met elkaar samenwerken’, dan valt het uit elkaar en dan word je uitgespeeld.”

Na de wijziging in financiering was samenwerking noodzakelijk geworden voor Ocan om haar idealen te kunnen verwezenlijken. Samenwerking betekent enerzijds ‘de krachten bundelen’ maar anderzijds betekent het ook kennis en informatie met elkaar delen. “Dus dan ga je dan zo'n samenwerking gewoon aan inderdaad om de krachten te bundelen, maar ook om meer expertise en kennis te krijgen. Dus we zijn wel wat meer samenwerkingen aangegaan sinds 2013. Dat is wel zo.” Daarnaast heeft Ocan soms coalitiepartners nodig om bepaalde doelgroepen te bereiken. “Ze komen niet zomaar naar Ocan. Dus via zo'n programma kan ik hen wel bereiken.”

Bovendien speelt na de wijziging in financiering ook de reputatie van Ocan een rol in het samenwerkingsgedrag. “Een van die risico's vind ik zelf, die er altijd is dat we dan moeten opletten, is het imago van de Ocan zelf.” Sinds de wijziging in financiering heeft vaker te maken met coalitiepartners die niet altijd dezelfde werkmethoden gebruiken. Dit geldt voor zowel homogene als heterogene coalitiepartners, omdat het dan gaat om de methoden en niet de inhoud. “Daarnaast zijn er projecten die inhoudelijk misschien wel ons thema zijn. En of het nou slavernij verleden is of racisme en discriminatie of tegen Zwarte Piet: dan weten ze ook, die organisaties waar ik heel goed mee ben: wij zijn niet activistisch. We willen best wel jullie samenwerken of optrekken maar naar buiten toe niet. Wij willen niet in het rijtje staan dat wij er net zo over denken. Wij vinden wel dat het mensen kwetst als het gaat om kleurenkwesties, maar ja, wij gaan niet demonstreren en mensen hun spullen bekladden of zo. Nee, dat doen we niet.” Ocan deinst ook niet terug om een samenwerkingsverband op te heffen als het de reputatie van Ocan zou kunnen schaden: “Zodra de fratsen of geluiden gaan rondzingen die wij niet kunnen checken, is dat voor mij reden genoeg om terug te trekken. En waarmee ik niet zeg dat dat terecht is, maar wij willen niet geassocieerd worden met gedoe,

whatever gedoe. Want dat blijft ook bij anderen hangen en voor je het weet, gaat het over Ocan, terwijl Ocan alleen maar één van de samenwerkingspartners was.”

4.2.1.2. De rol van legitimiteit in de verklaring van de hypothesen

De eerste hypothese stelde dat Ocan geneigd zou zijn om meer homogene dan heterogene coalities aan te gaan na de wijziging in financiering. De resultaten hebben deze hypothese ontkracht. Met betrekking tot de samenwerkingsoverweging ‘legitimiteit’ is dit te verklaren door het feit dat er géén sprake is van *membership dependency*, ondanks het feit dat Ocan geen structurele subsidies meer ontvangt. In plaats daarvan leunt Ocan op vrijwilligerswerk en op projectsubsidies. Door het gebrek aan *membership dependency* hoeft Ocan zich niet druk te maken om wat de achterban vindt. “Nee, want de achterban financiert ons niet. Dus we zijn geen verantwoording schuldig aan ze.”

Daarnaast blijkt het onderscheid tussen homogene en heterogene coalitiepartners in strikte zin niet zo relevant te zijn voor Ocan. Het is weliswaar zo dat Ocan een idealistische organisatie is, en dit remt ook sommige samenwerkingen, maar de verwezenlijking van haar idealen is belangrijker, mits de werkmethode met de organisatie overeenkomen. “Als ze maar betalen en als we niet van ons geloof af hoeven. En ons geloof is toch waarvoor we zijn opgericht en de groep die we voorgenomen hebben te zullen bedienen. Dus we gaan geen vreemde dingen doen die niet bij onze core business hoort. Dus als het in de lijn past van wat wij doen of horen te doen, dan proberen we daar over mee te denken. Maar het moet de organisatie nogmaals geen schade berokkenen.”

Dat de tweede hypothese door de bevindingen ontkracht wordt, kan eveneens deels verklaard worden door de samenwerkingsoverweging ‘legitimiteit’. Er is vaak sprake van *policy coalitions* omdat Ocan geen compromissen wil sluiten op haar idealen, reputatie en werkmethode. “Greenpeace, dat was ook een afweging van ‘goh, in hoeverre moeten wij dit doen?’ Want zij zijn ook activistisch. En dat is bijvoorbeeld ook een afspraak: ‘vraag ons niet en committeer ons niet aan de activistische activiteiten. Maar we willen wel met jullie meedenken’. Dus per geval moet je afwegen wat het je organisatie oplevert of de achterban die je hebt uiteindelijk daar beter van wordt.”

Daarnaast hecht Ocan veel waarde aan haar autonomie. “Want je brengt niet alleen jezelf in de problemen, maar misschien ook een stukje. Dus als het dan integriteitschendingen gaan, dan spreek je elkaar aan.” Zelfs in *advocacy coalitions*, zoals de allianties, wordt erop gelet dat de identiteit van Ocan gewaarborgd blijft. “Dus de hoofd issues zijn altijd wel

financiën en de juridische aspecten vooral om je soevereiniteit te behouden. Weet je, Ik heb gezegd van ‘ja, we werken samen, maar je komt niet bepalen wat mijn beleid is in mijn organisatie. We hebben een samenwerking en zo gaan we met elkaar om.’”

4.2.2. Kans van slagen

4.2.2.1. De rol van kans van slagen in het samenwerkingsgedrag

Vóór de wijziging in financiering hoefde Ocan zich minder druk te maken om de aard van de coalitiepartners, omdat die reeds per wet waren bepaald. De coalitiepartners waren geacht om de vertegenwoordigers te zijn van diens achterban en dus ook te weten wat er onder de achterban speelt. “[Ocan] moest contact hebben met alle Antilliaanse organisaties in Nederland. Dus dan betekent dat: binnen 24 uur of binnen 48 uur heb je alle partijen bij elkaar geroepen [...] en weet je wat er leeft binnen de samenleving en kom je dan met een advies hoe je zo een probleem kan oplossen en hoe je dan de contacten kan onderhouden, ook met de burgers.” De saillantie van de beleidskwesties waren bepalend voor de relevantie van de coalitiepartners. Als er onrust ontstond in de samenleving, kwam de LOM in actie. Het is “een gemis aan de directe contacten met de doelgroepen die je nodig hebt in deze samenleving om constant die communicatie te houden en niet te wachten totdat er weer in Amsterdam of in Rotterdam of in Den Haag weer de mensen op straat moeten en weer auto's in de fik steken.” Daarnaast was er ook sprake van oppositie waartegen Ocan zich met behulp van de structurele subsidie kon verweren. Zo had minister Verdonk eens een controversiële wet geïntroduceerd “en dan komt het. Je hebt een organisatie die kwaliteit kan leveren. Je hebt een organisatie die een goed bureau heeft en je hebt een organisatie die in de politiek in Den Haag ook bekend is en je hebt een organisatie die dan met de ministers kan overleggen. En, dat heeft toen geleid dat wij de zaak naar voren hadden gebracht en dat die wet niet is doorgegaan.”

Sinds de wijziging in financiering moet Ocan beter opletten met wie ze in zee gaat. De coalitiepartners hebben namelijk tegenwoordig niet altijd dezelfde idealen. “Nou, ik weet dat zij andere doelen hebben dan Ocan. Dus dat zijn dingen waarmee je hebt: ‘oké, hoe ga ik dit doen?’ Dus van tevoren duidelijk maken: ‘oké, ik weet dat jij een ander doel hebt, andere belangen ook bediend, maar dit is het doel. Ocan, wij willen dit met de spotjes of met het onderwerp bereiken.’” Daarnaast speelt de saillantie nog steeds een rol in het aangaan van samenwerkingen, maar dan is het niet per se gericht op onrust in de samenleving, maar eerder op het betrekken van de Caribische Nederlanders bij het beleid. “Een gebeurtenis is

bijvoorbeeld bij dat laatste wat ik genoemd heb: zo'n energietransitie zie je van 'goh, het hele land heeft het erover. We hebben het over duurzaamheid en we hebben ook een bepaalde doelgroep. In hoeverre zijn ze daar bewust van en in hoeverre klaar ervoor en hoeverre doen ze echt mee en wat is hun positie in dat geheel?'"

4.2.2.2. De rol van kans van slagen in de verklaring van de hypothesen

De eerste hypothese wordt ontkracht, deels doordat Ocan zich bewust is van de noodzaak van samenwerking en de verschillen in een heterogene coalitie zijn minder relevant als men kijkt naar het grotere plaatje van de samenwerking. "Nee, conflicten? Nee. Want iedereen weet van 'goh, we zitten in hetzelfde bootje. Het heeft geen zin voor mij om met jouw ruzie te maken, want anders komen we niet aan de overkant. En we moeten samen roeiend erheen, weet je?'"

Daarnaast wordt de tweede hypothese ontkracht doordat de wijziging in financiering er juist voor zorgt dat Ocan meer risico loopt met *advocacy coalitions*. Over zo'n type coalitie heeft Ocan namelijk minder controle, wat dus meer risico's met zich meebrengt. "Maar je hebt natuurlijk met grote spelers ook te maken, noem maar op, maar dan zit je minder aan de knoppen, dus daar zitten ook meer de risico's. [...] Op momenten dat één van de samenwerkingspartners iets raar doet, dan kom je misschien pas bij de evaluatie erachter [...] terwijl bij zo een intentieverklaring enzo, dan zit je er wat beter op en dan doe je zelf ook het monitoren et cetera. Dus dan zijn de risico's wat lager want je ziet ook snel van 'iemand voldoet niet' en dan kan je altijd kijken of je iets anders kan organiseren. Een plan B of een plan C." Tegelijkertijd moet er wel een vorm van een contract zijn, omdat daar ook risico's aan vast hangt: "Maar dat moet je wel in een overeenkomst aannemen, want als er één van de partners het verpest, dan wil ik niet opdraaien voor zijn of haar deel, terwijl het geld al op is of verdwenen is. [...] Wij wijzen vaak af wanneer het afbreukrisico groot is voor stichting Ocan."

4.2.3. Bestaanszekerheid

4.2.3.1. De rol van bestaanszekerheid in het samenwerkingsgedrag

In de situatie van vóór de wijziging in financiering had Ocan geen tot nauwelijks concurrentie van andere belangenorganisaties. Dit kwam doordat Ocan per wet de vertegenwoordiging was van de Caribische Nederlanders. "Dus en plus: het was echt ook heel erg gericht op je eigen achterban. Dus Ocan kwam vroeger eigenlijk alleen maar op voor Caribische Nederlanders."

Dat was ook zo ingebed in de wet. Dus als dat de enige organisatie was met Caribische Nederlanders, valt er weinig nog mee samen te werken.” Bovendien was per wet vastgesteld dat Ocan structurele subsidie ontvangt en geraadpleegd moet worden als de beleidskwestie de Caribische Nederlanders aangaat. “Toen had je een wet die ervoor zorgt dat je met de ministers aan tafel zit. Daar had je dan een subsidie die zorgt dat je kwaliteit kan leveren qua adviezen enzo. [...] En je netwerk, dat is dan als je eenmaal een wettelijk kader hebt en als je eenmaal een goed bureau hebt die voor die werkzaamheden kan zorgen, dan is iedereen bereid om met jou aan tafel te zitten. We zaten één keer per maand, bijvoorbeeld in een lobby-gesprek in de Tweede Kamer. Want ze nemen je al serieus.”

Na de wijziging in financiering had Ocan nog steeds de naamsbekendheid van voorheen behouden. Ze wordt nog altijd benaderd, door bijvoorbeeld overheden, omdat bekend is dat ze kwaliteit levert. “Dus ik denk meer projecten, omdat van alle kanten de meerwaarde van Ocan en de alliantie wordt ingezien.” Daarentegen speelt het wegvallen van de structurele financiering wel een rol in het samenwerkingsgedrag van Ocan. Die transitie heeft er wel voor gezorgd dat Ocan zich “helemaal opnieuw [moest] opbouwen, zeker wat betreft de financiën.” Om die reden heeft Ocan haar doelgroep ook tot op zekere hoogte uitgebreid: “Het is zo dat alle organisaties zichzelf financieel moeten gaan redden. En dan is het voor Ocan [...] te klein als je financieel echt wil overleven. Dus je moet je doelgroep ook gaan verbreden. Bijvoorbeeld nu is de doelgroep van Ocan Caribische Nederlanders en aanverwanten zoals Latijns Amerikaans.” Bovendien werkt Ocan met ENAR voor financiering. “Capaciteiten is natuurlijk een heel grote, want ENAR is in staat om heel veel trainingen te geven, workshops te geven. Netwerkmogelijkheden om zeg maar in contact te kunnen komen bij jouw of een ander MEP of Europarlementariër. Dat werkt heel goed: dat ENAR dat voor elkaar kan krijgen.”

Daarnaast heeft Ocan sinds de wijziging in financiering ook te maken met concurrentie, maar dit wordt niet negatief ervaren. Ocan kan nog altijd leunen op haar veertigjarige bestaan: “Wij zitten hier niet met de illusie dat wij het enige zijn of ooit zouden zijn. Maar initiatieven komen en gaan en Ocan is er wel bijna 40 jaar volgend jaar.” Daar komt bij dat Ocan sinds de wijziging in financiering niet alles meer op haar rekening kan nemen. Daarom wordt het ook positief ervaren dat er organisaties zijn die thema’s van Ocan overnemen als Ocan de middelen daartoe niet heeft. In zo’n geval werkt Ocan ook samen met homogene partners. “Maar concurrentie is wat mij betreft goed. We hebben wel terreinen waar we op geconcentreerd zijn. Maar we zijn van ‘joh, dat is prima, dat een ander dat doet’, want zoveel dedication aan één thema kunnen wij niet [geven]. En dat is bijvoorbeeld het begeleiden van studenten die van het Caribisch gebied hiernaartoe komen. Dat vraagt toch heel wat. Dat kunnen wij niet alleen doen,

weet je. Want het geld wat er voor betaald wordt, is niet genoeg om ook andere dingen die we willen of moeten doen te bekostigen. En dan zeggen we, ‘ja, wij zijn geen studentenbegeleidingsclub, dus laat een ander dat doen: de huisvesting en de begeleiding doen’. Dus daar waar kan, trekken we samen op. Als ze informatie hebben, zetten we het op onze website. En we roepen mensen op om daarheen te gaan met hun vragen.”

4.2.3.2. De rol van bestaanszekerheid in de verklaring van de hypothesen

De eerste hypothese wordt door de bevindingen met betrekking tot bestaanszekerheid ontkracht doordat het gebrek aan financiële middelen Ocan ertoe noodzaakt om ook met heterogene coalitiepartners op te trekken. Daarnaast kan Ocan zich niet meer verzekerd zijn van relevantie in de ogen van de overheid. “En die heb je gewoon nodig, want je ziet ook dat zowel de overheden ook meer en meer inzoomen op wat meer organisatie met wat meer volume en organisaties die zich ook hebben bewezen en noem maar op. En ze zijn inderdaad altijd een voorstander als wij de krachten bundelen.”

De tweede hypothese wordt eveneens ontkracht door de bevindingen met betrekking tot bestaanszekerheid. Ocan heeft sinds de wijziging in financiering minder middelen en kan zich daarom minder snel committeren aan *advocacy coalitions*. “Als Ocan hebben we het behoorlijk druk met heel veel dingen, dus dan blijft het dan soms weinig tijd over om dat te initiëren of aanhaken bij dingen. Dus als we wel samen optrekken of zelf iets doen, dan is dat wel onder leiding van ENAR. Dat is niet structureel, zeg maar projecten aangaan met andere leden op dat moment binnen ENAR.” Daarnaast heeft het wegvallen van structurele financiering ervoor gezorgd dat Ocan beter voor het voortbestaan van de organisatie moet opletten. “Maar ik zeg altijd: De balans van mijn organisatie gaat altijd voor. Want de samenwerking eindigt en de organisatie blijft in principe. Ocan bestaat volgend jaar 40 jaar, dus dat betekent: Ik mag geen geintjes uithalen, want dan krijg ik ook een Raad van Toezicht op mijn nek. Die zeggen: ‘Jij zou goed op de winkel passen en uitbreiden en nu heb je met iedereen ruzie en wij dreigen te verdwijnen.’ Dus dan heb ik ook een probleem. Dus, ik moet scherp blijven van waar ik van ben en ook wat de afspraak is die we gezamenlijk gemaakt hebben. En dat blijft heel zakelijk en tot nu toe heeft het gewerkt.” Dit maakt *policy coalitions* aldus aantrekkelijker voor Ocan dan *advocacy coalitions*.

5. Conclusie

5.1. Antwoord op de onderzoeksvraag

Dit onderzoek heeft als doel gehad om een antwoord te geven op de vraag: *hoe heeft het wegvallen van structurele overheidsfinanciering het samenwerkingsgedrag van Ocan veranderd?* Op basis van de resultaten kan dus geconcludeerd worden dat de wijziging in financiering grote veranderingen heeft aangebracht voor Ocan. Op de eerste plaats is Ocan veel meer gaan samenwerken. Dit heeft ermee te maken dat Ocan geen structurele subsidies meer ontvangt en de krachten met andere organisaties moet bundelen om relevant te blijven voor overheden en zodoende haar idealen te kunnen verwezenlijken.

Daarnaast kan worden geconcludeerd dat Ocan sinds de wijziging in financiering ook meer geneigd is om heterogene coalities aan te gaan. Er is geen sprake van verantwoording afleggen aan de achterban, dus Ocan kan vrijelijk coalities aangaan, waarbij Ocan meer kijkt naar de werkmethode van de organisatie dan de inhoudelijke overeenkomsten tussen de organisaties. Het verwezenlijken van de idealen is voor Ocan prioriteit en hiervoor is het vaak effectief om met heterogene coalitiepartners samen te werken, deels ook doordat de overheid dit aantrekkelijk vindt.

Tot slot kan geconcludeerd worden dat Ocan sinds de wijziging in financiering inderdaad *advocacy coalitions* (zoals de allianties en ENAR) aangaat, maar vooral ook veel *policy coalitions*. Dit heeft ermee te maken dat een samenwerkingsverband ook veel risico's met zich meebrengt dat des te meer geldt voor organisaties als Ocan die geen structurele financiering ontvangen. Daarnaast wil Ocan haar soevereiniteit waarborgen en niet altijd geassocieerd worden met de werkmethode van coalitiepartners.

5.2. Discussie en suggestie voor toekomstig onderzoek

Met de bovenstaande conclusies van dit onderzoek is er meer inzicht in de vraag hoe de financiering van een organisatie invloed heeft op haar samenwerkingsgedrag. Deze vraag werd beantwoord aan de hand van samenwerkingsoverwegingen, waardoor dit onderzoek ook heeft bijgedragen aan de manier waarop deze overwegingen op concrete casussen toegepast kunnen worden. Tot slot kunnen de bevindingen nuttig zijn voor overheden in hun besluit om een bepaalde organisatie wel of niet structureel te financieren.

Daarentegen is dit onderzoek enkel gericht op slechts één belangenorganisatie. Daarom kan het dat relevante variabelen over het hoofd zijn gezien. Daarnaast is het onderzoek gericht op een organisatie die de belangen behartigt van een minderheidsgroep. Wellicht gelden er andere resultaten voor goede doelen-organisaties of organisaties die andere type belangen behartigen. Daarom zou toekomstig onderzoek zich kunnen richten op een vergelijking tussen soortgelijke belangenorganisaties of organisaties die ietwat verschillen van Ocan zoals goede doelen-organisaties.

Literatuurlijst

- Beyers, J., & De Bruycker, I. (2018). Lobbying Makes (Strange) Bedfellows: Explaining the Formation and Composition of Lobbying Coalitions in EU Legislative Politics. *Political Studies*, 66(4), 959-984. doi:10.1177/0032321717728408
- Dwidar, M. A. (2022). Coalitional Lobbying and Intersectional Representation in American Rulemaking. *American Political Science Review*, 116(1), 301-321. doi:10.1017/S0003055421000794
- Exe, P. (2023). *NGO Collaborations and Partnerships*. Medium. Verkregen van <https://medium.com/@pankaj.exe9021/ngo-collaborations-and-partnerships-63dd68666e18>
- Hojnacki, M. (1997). Interest Groups' Decisions to Join Alliances or Work Alone. *American Journal of Political Science*, 41(1), 61-87. Verkregen van <https://www.jstor.org/stable/2111709>
- Junk, W. M. (2019). When Diversity Works: The Effects of Coalition Composition on the Success of Lobbying Coalitions. *American Journal of Political Science*, 63(3), 660-674. doi:10.1111/ajps.12437
- Mahoney, C., & Baumgartner, F. R. (2015). Partners in Advocacy: Lobbyists and Government Officials in Washington. *The Journal of Politics*, 77(1), 202-215. Verkregen van <http://dx.doi.org/10.1086/678389>
- Ocan. (2024). *Over ons*. Verkregen van <https://www.ocan.nl/organisatie/over-ons>
- Warleigh, A. (2000). The hustle: citizenship practice, NGOs and 'policy coalitions' in the European Union - the cases of Auto Oil, drinking water and unit pricing. *Journal of European Public Policy*, 7(2), 229-243. doi:10.1080/135017600343179
- Yanacopulos, H. (2005). The strategies that bind: NGO coalitions and their influence. *Global Networks*, 5(1), 93-110. Verkregen van <https://doi.org/10.1111/j.1471-0374.2005.00109.x>