

# Leefbaar Rotterdam wist precies waar winst te behalen was

## Verkiezingen

Door statistieken slim te gebruiken, wist Leefbaar Rotterdam precies waar zijn boodschap zou aanslaan. De partij werd de grootste.

Door onze redacteurs  
**Sheila Kamerman** en  
**Ingmar Vrieseema**

**ROTTERDAM.** In het chique Molenlaankwartier in Rotterdam werd voor de raadsverkiezingen geflyerd met de leus: „Beter een kleinere overheid dan lastenverhoging.”

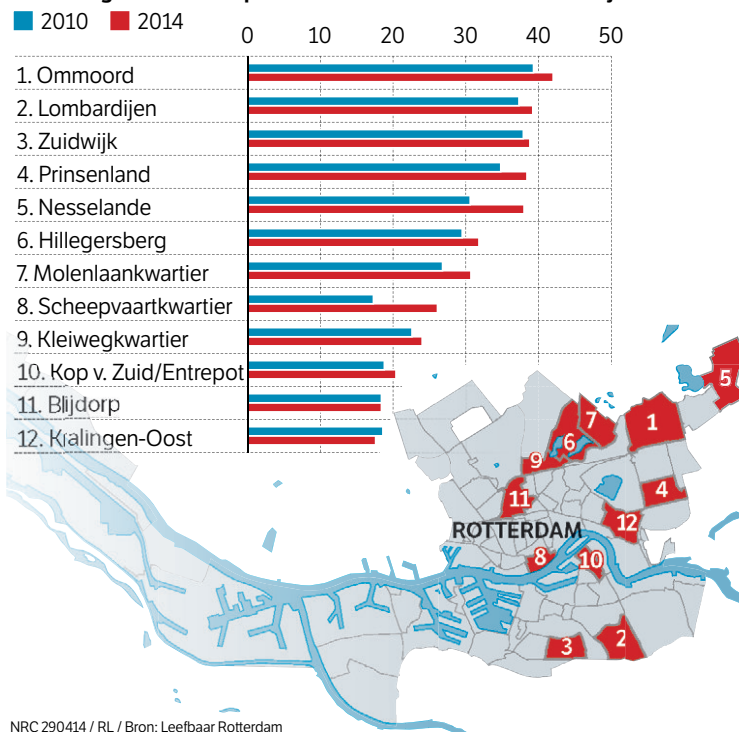
Het is een van de thema's waarmee Leefbaar Rotterdam stemmers probeerde te trekken, voor de verkiezingen op 19 maart. De partij richtte zich op de directe zorgen van de bewoners. Het werkte. In het Molenlaankwartier behaalde ze bijna 4 procent meer stemmen dan bij de raadsverkiezingen in 2010.

Gericht campagne voeren. En permanent. Dat heeft Leefbaar Rotterdam vier jaar gedaan. Met succes: Leefbaar behield zijn veertien zetels, en werd verreweg het grootst: rivaal PvdA ging van veertien zetels naar acht.

De goede score is volgens de partij mede te danken aan een 'kiezersinformatiemodel' waar deze krant eerder over schreef: met hulp van stembusuitslagen en openbare statistieken, zoals gemiddelde inkomens en leeftijden, laat het model zien waar de vaste

## Gericht campagne voeren zorgt voor stemmenwinst

### Percentage stemmen op Leefbaar Rotterdam in de 'focuswijken'



en potentiële kiezers van een partij zich bevinden. Campagnevoerders van Leefbaar wisten dus in welke buurten van Rotterdam hun boodschap zou aanslaan en waar juist niet.

Leefbaar haalde deze verkiezingen over heel Rotterdam genomen minder

stemmen dan in 2010: de partij ging van 28,6 naar 27,5 procent. Maar Leefbaar groeide in de 'focuswijken', waar het zijn campagne op toespitste. In sommige wijken groeide het aantal stemmen met 1 of 2 procent, in andere met 7 of 8 procent. Leefbaar heeft daar zijn kiezerspotentieel beter 'uitgewrongen'.

Ongeveer dertig lokale afdelingen van partijen in Nederland maakten deze campagne gebruik van het model van Joost Smits, verbonden aan de Stichting Politieke Academie. Maar alleen Leefbaar Rotterdam geeft openheid van zaken. Andere partijen vrezen hun concurrentievoordeel te verliezen, zegt Smits. Het is daardoor onduidelijk in hoeverre de informatie hen heeft geholpen. Feit is dat zij een verfijnder kiezersmodel tot hun beschikking hadden dan Leefbaar Rotterdam in 2010. Smits' model gaf toen 'slechts' kiezersinformatie op buurt-niveau. Sinds 2013 laat het model tot op zescijferig postcodeniveau zien waar het kiezerspotentieel van een

partij zich bevindt. Campaigners weten dus in welke 'oneven straathelpten' ze beter wel kunnen aanbellen, en in welke niet.

Terug naar Rotterdam. Leefbaars campagneleider Ronald Buijt: „We verwachtten aanvankelijk een nek-aan-nekrace tussen Leefbaar en de PvdA. Dat motiveerde mij om te proberen alles eruit te halen.” De partij begon negen maanden voor de verkiezingen met belacties in de focuswijken. Tweehonderd willekeurige bewoners werd gevraagd naar hun grootste problemen, van geluidsoverlast tot parkeermisère. Een maand voor de verkiezingen kregen de bewoners van de wijk een persoonlijke brief thuis waarin ze werden opgeroepen te gaan stemmen. Liefst op Leefbaar natuurlijk.

Vervolgens verspreidde de partij folders met teksten gericht op kwesties die in die wijk speelden. In Nesselande, een vinexwijk aan de Zevenhuizerplas, stond op de flyer: „Het strand moet reden zijn tot plezier, niet tot zorg.” In Nesselande maken bewoners zich zorgen om „asociale jongelui” die de „mooie recreatiemogelijkheid volledig verzieken”. Leefbaar beloofde de overlast aan te pakken.

In het armere Lombardijen flyerde Leefbaar met „Stop criminaliteit en instroom Oost-Europeaanen”. Bijna 2 procent winst. In het Scheepvaartkwartier, ook een wijk met hogere inkomens, maakte Leefbaar de grootste klapper: plus 8,8 procent.

„Ik had mijn hoed opgegeten als dat niet zo was”, zegt Buijt. „In die wijk zijn we vier jaar lang aanwezig geweest. We hebben ons ingezet voor de pinautomaat die de wijkbewoners graag wilden. En we hebben een verslaafdenopvang voorkomen.”

„Weten waar je kiezerspotentieel zit, is slechts het begin”, zegt Joost Smits. „Daarna is het vooral heel hard werken. Contact maken met kiezers, bijeenkomsten organiseren, en stemmen in de raad die relevant zijn voor die ene wijk dáár uitventen. Lokale democratie zoals die bedoeld is, eigenlijk.”

Buijt denkt dat Leefbaar niet méér zetels had kunnen behalen: „Uiteindelijk was er geen tweestrijd tussen Leefbaar en de PvdA. Dat levert altijd extra stemmen op omdat mensen strategisch gaan stemmen om een partij de grootste te maken.”