



Evaluatie aanpak vierde tranche Regio Deals

*Concept eindrapportage t.b.v.
begeleidingscommissie 9 mei 2023*



Mark Pol & Catheel Pino

Inhoudsopgave

Inleiding	3
Vooraf	4
(I) Webinar	5
(II) Regio Deal-dagen	8
(III) Communicatie & Interactie	11
(IV) Aanvraag(formulier)	14
 BIJLAGE 1 – Resultaten Survey	 17
BIJLAGE 2 – Gesprekspartners	39

Inleiding

Van 15 juli tot 15 november 2022 hadden regio's de tijd om voorstellen voor de vierde tranche van de Regio Deals in te dienen. In Regio Deals werken regionale partijen en het Rijk als partners samen om de kwaliteit van leven, wonen en werken van inwoners en ondernemers in de regio (de brede welvaart) te vergroten. De kracht van de regio is hierbij het uitgangspunt. Regionale overheden, kennis- en culturele instituten, ondernemers en maatschappelijke organisaties maken samen een integrale aanpak die past bij de opgaven en het DNA van het gebied. Deze aanpak dienen zij in, waarna een selectie volgt op basis van een afwegingskader. Vervolgens werken de regio en het Rijk elk voorstel dat is geselecteerd gezamenlijk uit tot een Regio Deal.

Deze evaluatie gaat over het proces van voorlichting en indiening van de voorstellen (in de periode tussen 15 juli en 15 november 2022). Daarbij maken we expliciet onderscheid naar de volgende onderdelen:

- Een door BZK georganiseerd webinar over Regio Deals;
- De door BZK georganiseerde regionale Regio Deal-dagen waarbij (potentiële) indieners op 4 locaties in het land geïnformeerd werden over Regio Deals;
- De website www.elkeregiotelt.nl en de website van RVO www.rvo.nl/subsidies-financiering/regio-deals waarop de aanvraag ingediend kon worden en waarop FAQ's staan;
- Het voor de aanvraag gehanteerde formulier;
- De begeleiding van dealmakers in de regio die vanuit het ministerie van BZK werd aangeboden en het contact met andere betrokken departementen.

Het ministerie van BZK heeft ons gevraagd om langs de onderdelen, zoals in de inleiding beschreven, te komen tot praktische handvatten voor de volgende tranche(s). Tegelijkertijd hebben we in de gesprekken een aantal rode draden gevonden die we graag vooraf delen, omdat ze context geven aan de bevindingen, conclusies en aanbevelingen die we hierna per onderdeel zullen bespreken.

- Het instrument Regio Deals is bij decentrale overheden inmiddels een algemeen bekend instrument.
- Dit was de eerste tranche waarvoor BZK aan de lat stond voor de organisatie van de Regio Deals. In de vorige kabinetsperiode was het ministerie van LNV verantwoordelijk.
- BZK heeft zich sterk ingezet om met de Regio Deals zoveel mogelijk aan te sluiten bij de behoefte in de regio's, bijvoorbeeld door de Regio Deal-dagen op verschillende plaatsen in het land te organiseren. Dit is door de regio's zeer gewaardeerd.
- Er was behoorlijk wat tijdsdruk om het proces rondom de Regio Deals in te richten, ook omdat BZK ruimte wilde laten om de vijfde en zesde tranche in deze kabinetsperiode weg te zetten.
- De systematiek leidt tot enige spanning op de relatie tussen het Rijk en de regio. Hoewel het sluiten van een deal uitgaat van een (duurzame) samenwerkingsrelatie en het daarvoor goed is om al vroegtijdig op elkaar aan te sluiten, blijft het Rijk uiteindelijk ook beoordelaar van de voorstellen. Er is over en weer begrip voor elkaars positie en verantwoordelijkheden, maar dit blijft aandacht vragen.
- Het thema 'brede welvaart' wordt steeds meer gemeengoed. Tegelijkertijd is er nog steeds veel onduidelijkheid over wat het nu precies is en hoe resultaten meetbaar zijn.

Bevindingen (I) Webinar

- Het webinar is door deelnemers over het algemeen goed beoordeeld.
- De vorm webinar past goed bij de manier waarop het Rijk de regio's wil benaderen. De interactiviteit past bij partnerschap.
- Het webinar gaf geen antwoord op alle vragen die bij deelnemers speelden. Het abstractieniveau wordt voor regio's die daadwerkelijk een aanvraag willen indienen nog wel als hoog beoordeeld en bovendien was veel informatie al bekend. Ook uit de survey blijkt dat de praktische tools waar deelnemers naar op zoek zijn, (soms) worden gemist. Deelnemers zijn zeer eenduidig: ook bij een volgende tranche Regio Deals heeft het organiseren van een webinar meerwaarde. Ook uit de verdiepende gesprekken komt dit beeld naar voren. Regio's hebben de organisatie van het webinar zeer gewaardeerd.
- Regio's geven aan dat de doelgroep van het webinar wellicht wat te groot is. Zowel regio's die alleen oriënteren op een aanvraag, als regio's die al in een vergevorderd stadium zijn, worden op dezelfde manier aangesproken.
- De suggestie om ook andere regio's, die al een deal hebben gemaakt in eerdere tranches een rol te geven in het webinar, werd in de gesprekken meermaals benoemd.

Conclusies (I) Webinar

- Het webinar heeft een positieve bijdrage geleverd aan het proces van voorlichting en indiening van de vierde tranche Regio Deals.
- De mogelijkheid tot interactie in het webinar werd door regio's in het bijzonder gewaardeerd.
- Regio's hebben het webinar ervaren als een laagdrempelige manier om informatie te verkrijgen, al gaf het webinar vaak niet het antwoord op (alle) vragen.
- De doelgroep voor het webinar is verschillend. Regio's die oriënteren op een eventuele aanvraag, regio's die al eerder hebben aangevraagd en regio's die al zeker zijn dat ze gaan aanvragen; allen hebben deelgenomen aan het webinar. Het is voor BZK lastig om daarmee aan alle verwachtingen van deelnemers te voldoen.

Aanbevelingen (I) Webinar

- Ook voor de vijfde tranche verdient het aanbeveling om opnieuw een webinar te organiseren.
- Met name de interactie met regio's verdient in het webinar een prominente plaats.
- Denk bij de organisatie van het webinar goed na over het bedienen van verschillende doelgroepen én manage tegelijkertijd de verwachtingen bij deelnemers. Het webinar zal immers nooit alle vragen beantwoorden en ook niet direct leiden tot concrete handvatten of tips voor een aanvraag. Daar komt in een later stadium van de procedure nog voldoende aandacht voor.
- Organiseer het webinar vroeg in het proces. De vorm webinar leent zich goed voor het geven van globale informatie en dat past goed bij die vroege fase.

Bevindingen (II) Regio Deal-dagen

- De Regio Deal-dagen kunnen rekenen op waardering in de regio's. De algemene waardering krijgt (afgerond) een 8 en alle respondenten geven het advies om opnieuw Regio Deal-dagen te organiseren in komende tranches.
- Met name de vergroting van het netwerk en kennis over de Regio Deals hebben bijgedragen aan de positieve beoordeling. Regio's geven aan dat informatievoorziening minstens zo belangrijk is als het netwerken met andere regio's en het Rijk.
- De regio's waardeerden het dat de verschillende departementen aanwezig waren op de Regio Deal-dagen.
- Regio's hebben hun waardering uitgesproken dat de Regio Deal-dagen verspreid over het land zijn georganiseerd en niet alleen in Den Haag.
- Waar het gaat om praktische handvatten en antwoorden op (alle) vragen, zijn regio's wat minder enthousiast. Dit hangt samen met de timing van de Regio Deal-dagen. Deze waren relatief laat in de aanvraagperiode. Voor regio's die hun aanvraag al bijna klaar hadden, leverde een extra Regio Deal-dag niet veel extra informatie op, maar wel een dag minder tijd om te schrijven.
- Deelsessies voorzagen niet altijd in een behoefte op dat moment, soms gingen de sessies over onderwerpen die pas na de aanvraag aan de orde zouden komen.
- De Regio Deal-dagen waren gericht op een zeer divers publiek. Dat geldt ook voor de inhoudelijke deelsessies. Dit leidde ertoe dat deelnemers soms in hele kleine samenstellingen met zeer diverse vragen een sessie bijwoonden. Met name regio's die al verder in het proces van aanvragen waren, zagen daarmee niet altijd al hun vragen beantwoord.
- De verwachting bij een aantal regio's was dat departementen hun beleidsprioriteiten zouden presenteren. Dit stond echter niet op het programma.

Conclusies (II) Regio Deal-dagen

- De Regio Deal-dagen zijn een mooie aanvulling in het proces van voorlichting en aanvragen. Regio's én het Rijk hebben de interactie tijdens deze dagen zeer gewaardeerd en zien de meerwaarde ervan.
- De timing van de Regio Deal-dagen luistert nauw. Doordat de Regio Deal-dagen relatief laat in het proces werden georganiseerd en omdat iedereen met interesse was uitgenodigd, voldeed de informatievoorziening niet altijd aan de verwachtingen. Dit gold met name voor de deelsessies.
- Het verschil in informatiebehoefte tussen regio's is groot. In de opzet die gekozen is, met een plenair deel en deelsessies op thema's is het heel lastig om in alle behoeftes te voorzien.
- Naast de inhoudelijke informatievoorziening is ontmoeting (tussen regio's en Rijk en regio's onderling) minstens zo belangrijk.

Aanbevelingen (II) Regio Deal-dagen

- Het verdient zeker aanbeveling om ook in komende tranches opnieuw Regio Deal-dagen te organiseren. Doe dat opnieuw op verschillende locaties in het land.
- Organiseer de Regio Deal-dagen tijdig, dat betekent eerder in het aanvraagproces dan in de vierde tranche. Betrek regio's bij de inhoudelijke voorbereiding. Zo wordt nog beter aangesloten op de behoefte.
- Sluit (nog) beter aan bij de verschillende doelgroepen en fases waar regio's zich in bevinden. Dat kan door de deelsessies niet op inhoud te organiseren, maar langs de fase waarin deelnemers zich bevinden (bijv. (a) oriëntatie, (b) voor het eerst aanvragen en (c) opnieuw aanvragen).
- Laat in het programma voldoende ruimte voor 'contact'. Naast de informatievoorziening is het voor regio's ook van belang om deze dagen te benutten om het netwerk te vergroten.
- Geef ruimte aan goede voorbeelden. Regio's die eerder al een deal hebben gesloten, kunnen helpen bij regio's die zich in een ander stadium bevinden.
- Geef andere departementen de ruimte om zich (inhoudelijk) nog meer te presenteren. Zo kunnen regio's beter anticiperen op Rijksbeleid.

Bevindingen (III) Communicatie & Interactie

- Regio's gebruiken verschillende kanalen om zich te laten informeren over de Regio Deals. Zowel de websites, nieuwsbrieven als directe communicatie worden benut en gewaardeerd.
- De websites die zijn ingericht gedurende het traject (RVO en elkeregietelt.nl) zijn door regio's gekend en gebruikt.
- De informatie die op de websites staat, wordt vaak wel als abstract en 'hoog-over' geduid. Voor vragen die in regio's spelen over een (eventuele) aanvraag wordt een aanspreekpunt bij het ministerie meer gewaardeerd.
- Het contact met BZK en andere departementen wordt goed gewaardeerd, met name de directe aanspreekpunten waar regio's met vragen naartoe kunnen worden hierbij genoemd.
- Regio's hebben gedurende het aanvraagproces regelmatig contact gehad met team Regio Deals van BZK. Dit contact wordt zeer gewaardeerd.
- Ook het contact met andere departementen wordt hoog gewaardeerd, al was dit minder frequent.
- Andere departementen werden in een vroeg stadium betrokken bij het proces. Er was ruimte om mee te denken over de inhoud en het proces, al was er wel sprake van tijdsdruk.
- Voor regio's was het niet altijd duidelijk op welke inhoudelijke beleidsdoelstellingen van het Rijk ze konden aanhaken, terwijl ze daar de voorstellen wel graag op afstemmen. Regio's geven aan dat overzicht niet altijd zo maar te hebben.

Conclusies (III) Communicatie & Interactie

- Regio's waarderen de verschillende kanalen en vormen van communicatie rondom de Regio Deals.
- De websites met informatie worden door regio's gebruikt bij het maken van de aanvraag. Dat deze websites niet op alle (inhoudelijke) vragen een antwoord geven is logisch. Deze vragen zijn vaak erg specifiek.
- Regio's hebben behoefte aan een contactpersoon bij wie ze vragen kunnen stellen. Het was in de vierde tranche voor regio's helder bij wie ze terecht konden om hun vragen te stellen.
- BZK heeft de rol als spin in het web van de Regio Deals goed opgepakt. Regio's waarderen het contact en de benadering die gekozen is.
- Ook andere departementen zijn (vroegtijdig) betrokken geweest, zowel interdepartementaal als in het contact met de regio's. Dat wordt ook door de regio's zo ervaren.

Aanbevelingen (III) Communicatie

- Houd vast aan de verschillende communicatiekanalen.
- Zorg voor voldoende ruimte voor interactie met de regio's.
- Blijf open staan voor directe beantwoording van vragen, het liefst via een contactpersoon per regio. Direct contact met BZK (en andere departementen) is voor regio's van groot belang.
- Blijf vroegtijdig regio's (gevraagd en ongevraagd) adviseren over de aanvraag(procedure).
- Houd gedurende het traject goed contact met andere departementen en neem hun inhoudelijke beleidswensen mee.
- Presenteer beleidsdoelstellingen van verschillende departementen waar regio's op kunnen aanhaken (nog) meer aan de voorkant van het proces, maar laat de opgave in de regio leidend.

Bevindingen (IV) Aanvraag(formulier)

- Regio's wisten goed waar hun voorstel aan moest voldoen. Ook het proces van aanvragen was helder.
- Over het aanvraagformulier dat moest worden ingevuld, zijn de reacties minder positief:
 - Regio's geven terug dat het onvoldoende aansloot bij de informatie die zij graag wilden delen in hun aanvraag. Zo was het maximaal aantal tekens voor de verschillende invulvelden gelijk. Regio's geven aan dat het ene veld juist meer ruimte vraagt dan het andere.
 - Regio's geven aan dat de verwachting soms werd gewekt dat de aanvraag vooral op hoofdlijnen moest zijn, omdat na honorering van een voorstel de uitwerking plaatsvindt in het 'deal-makingsproces'. In de praktijk werd in het aanvraagformulier al om heel concrete en uitgewerkte informatie gevraagd.
 - De ruimte om tabellen, figuren of plaatjes te delen werd gemist.
- Er was onder regio's onduidelijkheid over het gebruik van bijlagen. Hoewel afgesproken was dat dit niet de bedoeling was, heeft een aantal regio's toch bijlagen toegevoegd.

Conclusies (IV) Aanvraag(formulier)

- Regio's waren goed op de hoogte van de procedure en wisten waar ze bij de aanvraag rekening mee moesten houden en aan welke onderdelen in de aanvraag aandacht moest worden besteed.
- Het aanvraagformulier sloot onvoldoende aan bij de verwachtingen en de wensen van regio's. Met name op onderdelen als 'aanpak' en 'resultaat' bestond de behoefte aan meer ruimte. Dat is ook logisch, want het aanvraagformulier is voor regio's dé manier om zichzelf te presenteren. Er gaat veel tijd en energie in zitten.
- Er was in een aantal gevallen onduidelijkheid over de mate van concreetheid van het voorstel. Het aanvraagformulier ging dieper en verder dan sommige regio's op basis van de communicatie hadden verwacht.
- Ondanks de afspraken aan de voorkant, was er toch nog onduidelijkheid over het gebruik van bijlagen en de manier waarop het Rijk daarmee zou omgaan.

Aanbevelingen (IV) Aanvraag(formulier)

- Geef regio's meer ruimte in de aanvraag. Dit kan bijvoorbeeld door het aantal pagina's dat gebruikt mag worden te beperken (met vastgestelde regelafstand en grootte van het lettertype) en door vooraf aan te geven aan welke onderdelen regio's aandacht moeten besteden (aansluitend op het afwegingskader). Regio's zijn dan vrij om plaatjes, tabellen en figuren te presenteren, mits het maximaal toegestane aantal pagina's niet wordt overschreden. Bij de beoordeling kan gescoord worden op de verschillende onderdelen.
- Wees helder over het gebruik van bijlagen en houd daaraan vast.
- Wees (nog) duidelijker over de mate van concreetheid die bij indiening van het voorstel wordt verwacht.

BIJLAGE I – Resultaten Survey

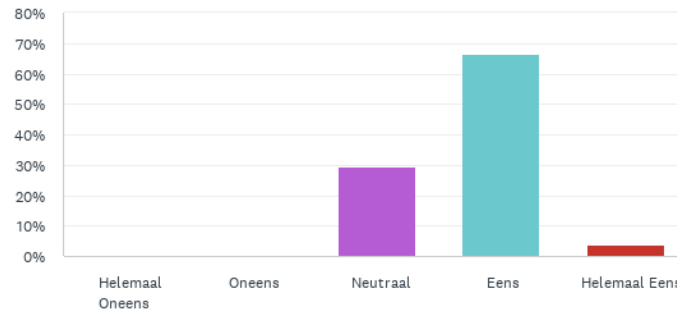
Respons

- 37 personen hebben de vragenlijst ingevuld over het webinar en de Regio Deal-dagen.
- 18 regio's hebben de vragenlijst ingevuld over de communicatie en de aanvraag.
- De uitkomsten van deze survey hebben als basis gediend voor de verdiepende gesprekken met de regio's.

Webinar Regio Deals

- Respondenten die het webinar hebben gevolgd (75% van alle respondenten) geven het een algemene waardering van 7,2
- Met name de bijdrage aan inhoudelijke kennis wordt gewaardeerd:

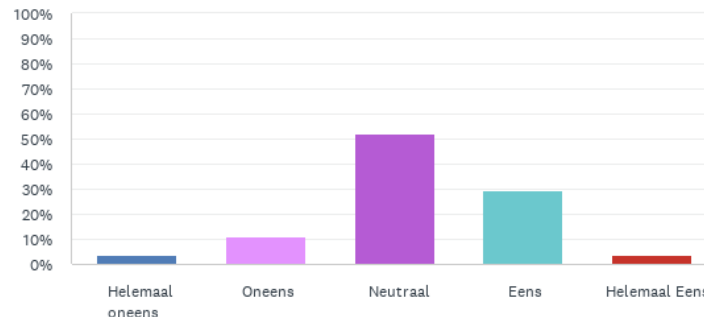
Het webinar heeft bijgedragen aan mijn inhoudelijke kennis over de vierde tranche Regio Deals.



Webinar Regio Deals (II)

- Meer dan 85% van de respondenten geeft aan dat het webinar heeft bijgedragen aan de kennis over de aanvraagprocedure Regio Deals
- Met betrekking tot praktische tools voor de aanvraag zijn de meningen meer verdeeld:

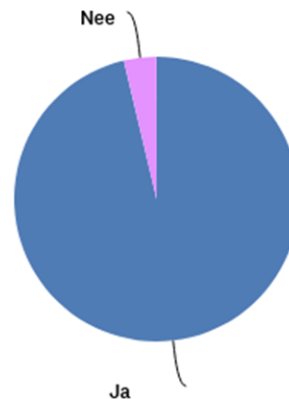
Het webinar heeft mij praktische handvatten gegeven voor het opstellen van een Regio Deal.



Webinar Regio Deals (III)

- Over een nieuw webinar voor de vijfde tranche zijn de respondenten zeer eensgezind:

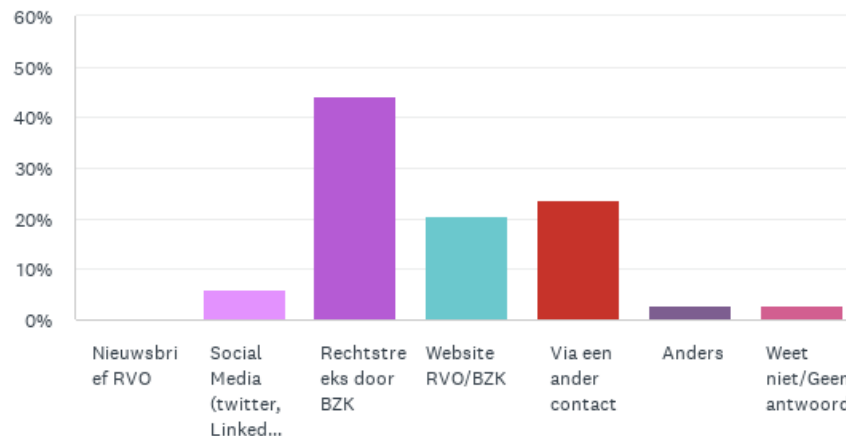
Zou u aanbevelen om voor de vijfde tranche van de Regio Deals opnieuw een webinar te organiseren?



Regio Deal-dagen

- Alle respondenten hebben een (van de) Regio Deal-dag(en) bezocht.
- Via verschillende kanalen zijn respondenten op de hoogte gebracht van het bestaan van de Regio Deal-dagen:

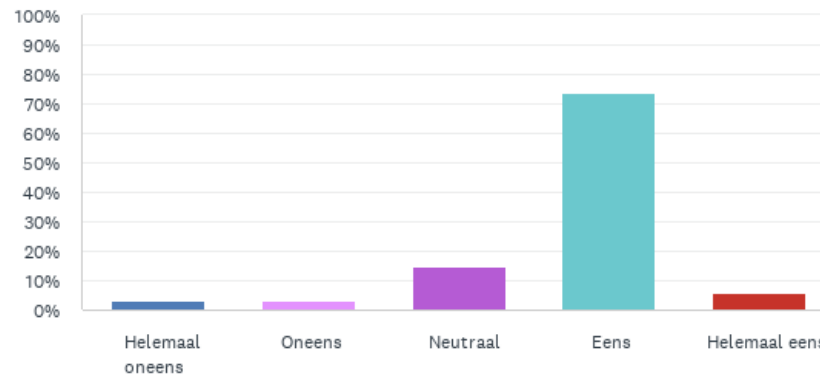
Hoe heeft u kennisgenomen van het bestaan van de Regio Deal dagen?



Regio Deal-dagen (II)

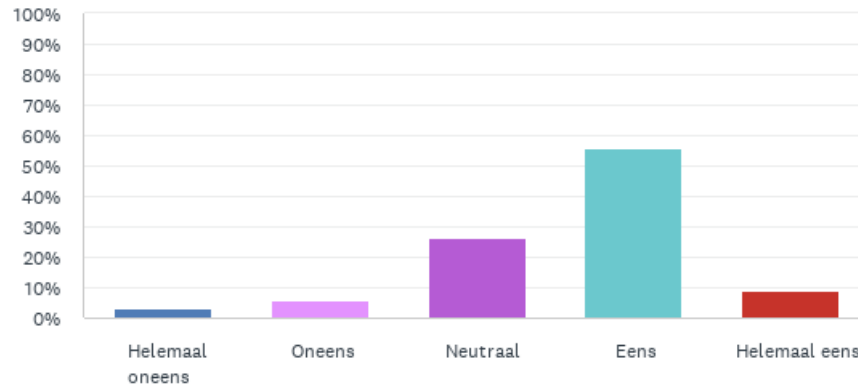
- De algemene indruk van de Regio Deal-dagen is goed. Respondenten geven een waardering van 7,8 (de deelsessies krijgen een 7,3) en alle (!) respondenten adviseren om opnieuw Regio Deal-dagen te organiseren in een nieuwe tranche.
- Op de onderdelen kennisbijdrage, praktische handvatten en contacten (zie hieronder) zijn de respondenten positief

De Regio Deal dag heeft bijgedragen aan mijn inhoudelijke kennis over de vierde tranche regiodeals.



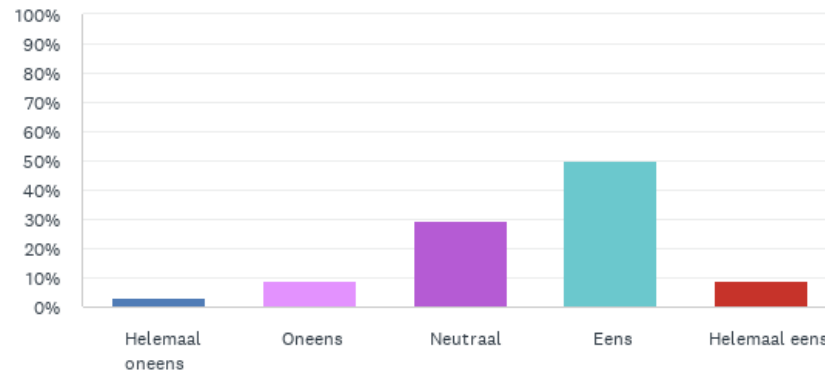
Regio Deal-dagen (III)

De Regio Deal dag heeft bijgedragen aan mijn kennis over de aanvraagprocedure van de vierde tranche Regio Deals.



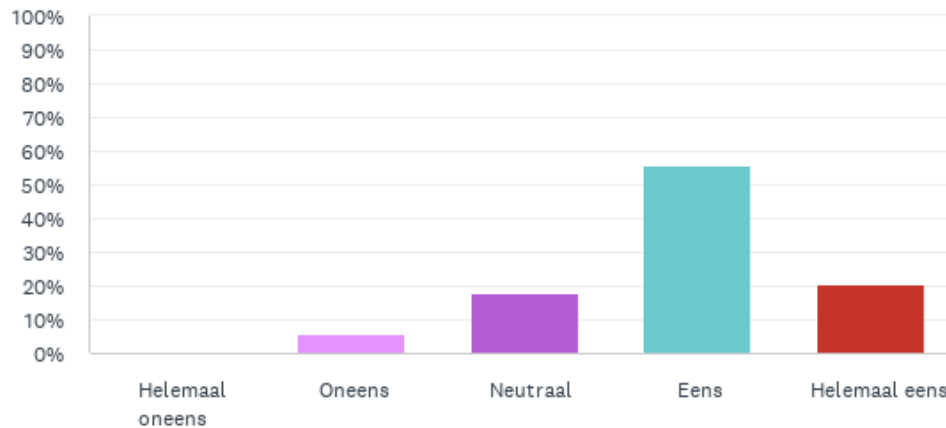
Regio Deal dagen (IV)

De Regio Deal dag heeft mij praktische handvatten gegeven voor het opstellen van een Regio Deal.



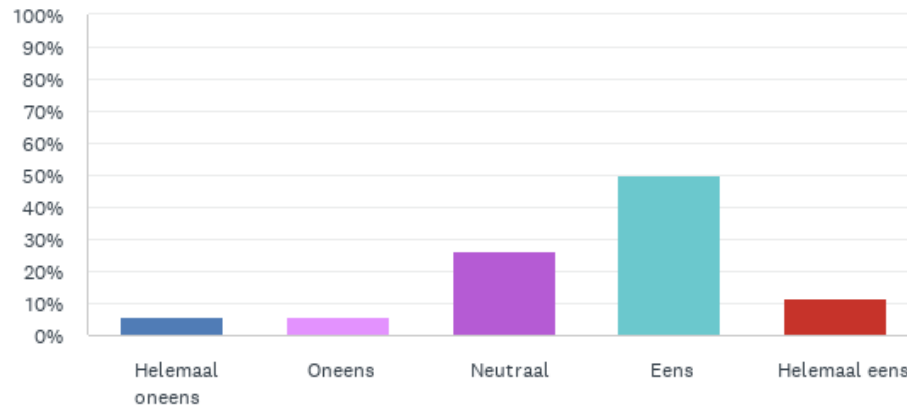
Regio Deal dagen (V)

Tijdens de Regio Deal dag heb ik al mijn vragen kunnen stellen.



Regio Deal dagen (VI)

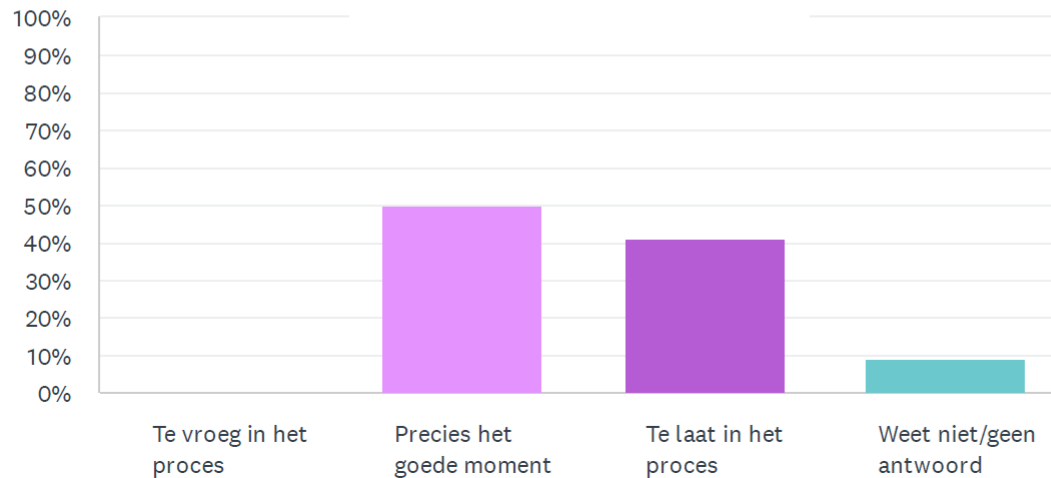
Tijdens de Regio Deal dag heb ik contacten opgedaan die me verder hebben gebracht in het nadenken over de indiening van een Regio Deal.



Regio Deal dagen (VII)

Wat vond u van het moment waarop de Regio Deal dagen werden georganiseerd?

Beantwoord: 34 Overgeslagen: 3



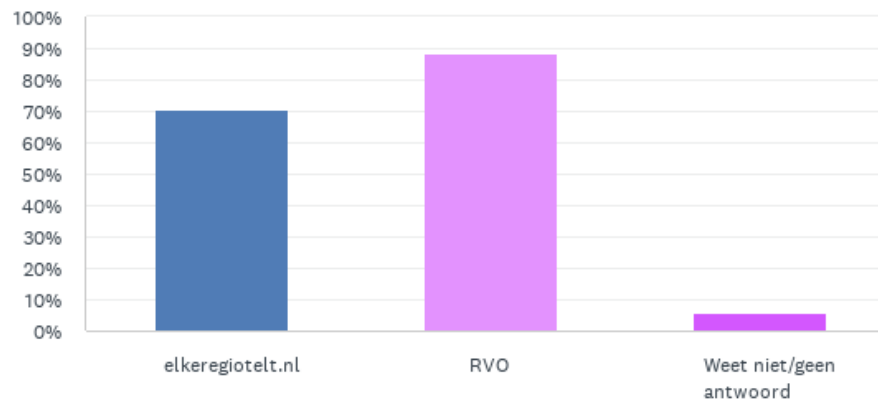
Communicatie: kennisneming en toegang

- De meeste respondenten hebben via de Kamerbrief kennisgenomen van de openstelling van de procedure van de vierde tranche Regio Deals (57,14%). Ook rechtstreeks door BZK, via de websites van RVO of BZK of via een ander contact hebben respondenten van de openstelling kennisgenomen.
- Het was voor respondenten duidelijk aan wie zij gedurende de aanvraagperiode hun vragen konden stellen. 57% was het eens met deze stelling, 43% was het helemaal eens.

Communicatie: websites (I)

- Vrijwel alle respondenten hebben tijdens de aanvraagperiode gebruik gemaakt van de websites elkeregiotelt.nl en/of de website van RVO.

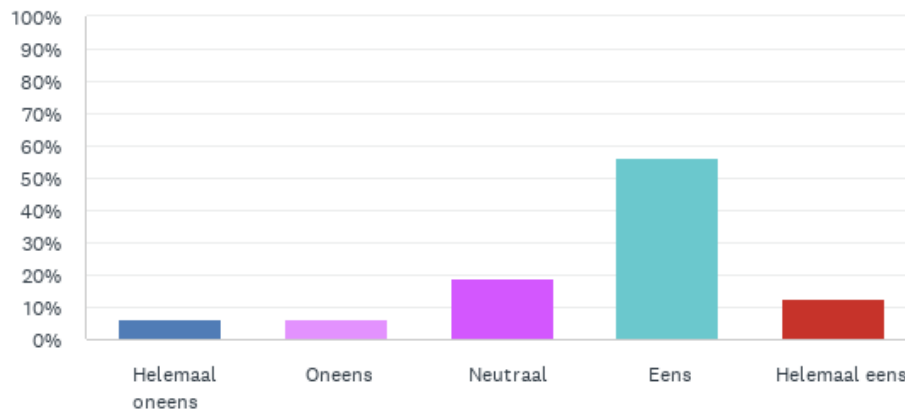
Heeft u tijdens de aanvraagperiode gebruik gemaakt van een van de volgende websites? (meerdere antwoorden mogelijk)



Communicatie: websites (II)

- De website elkeregiotelt.nl wordt door alle respondenten met een 4 uit 5 beoordeeld. De website van RVO is gemiddeld met een 4,17 uit 5 beoordeeld.

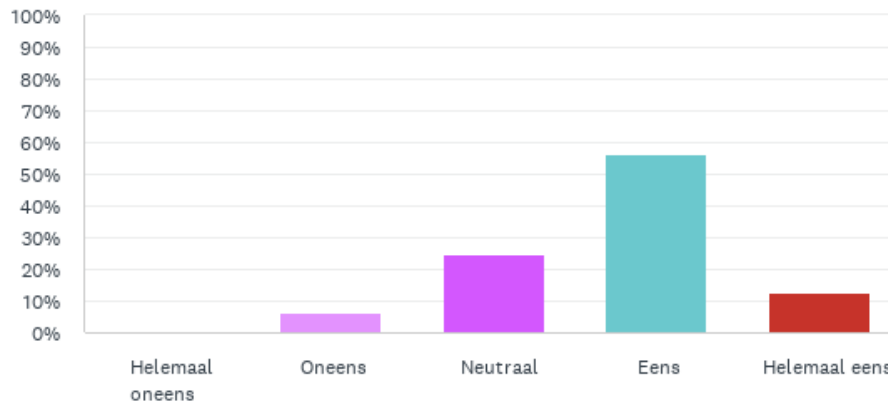
De website van RVO (en/of elkeregiotelt.nl) heeft bijgedragen aan mijn inhoudelijke kennis over de vierde tranche Regio Deals.



Communicatie: websites (III)

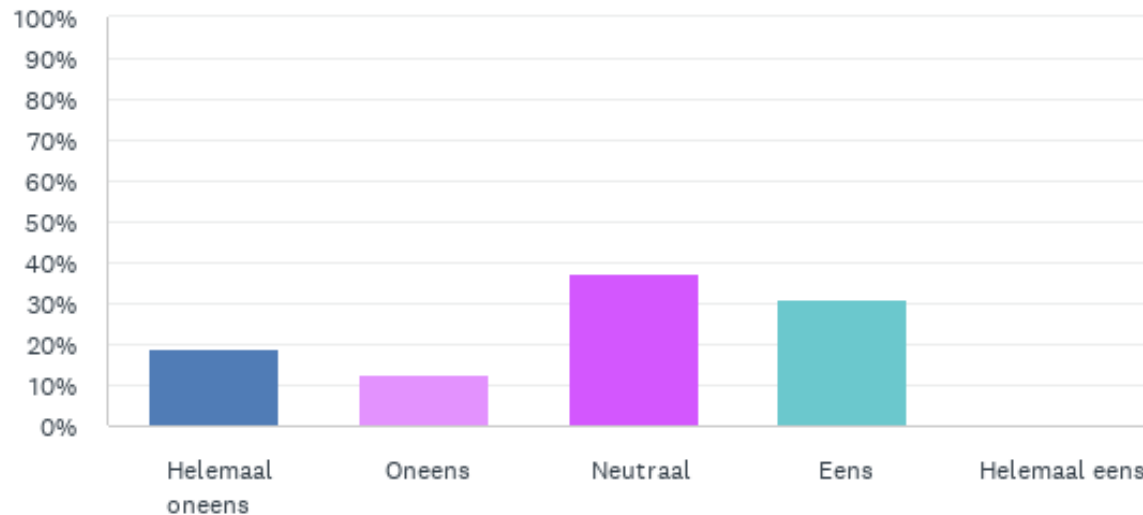
- Respondenten zijn overwegend positief over de websites van RVO en/of elkeregiotelt.nl.

De website van RVO (en/of elkeregiotelt.nl) heeft bijgedragen aan mijn kennis over de aanvraagprocedure van de vierde tranche Regio Deals.



Communicatie: websites (IV)

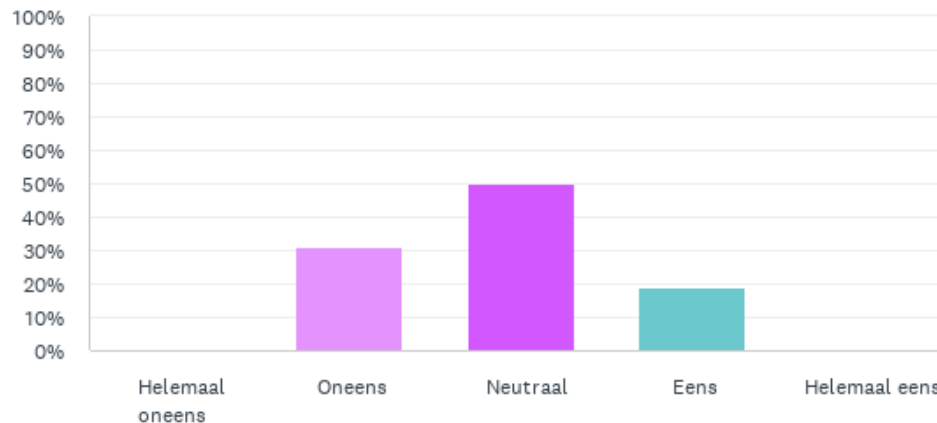
- Op de stelling ‘De websites hebben mij praktische handvatten gegeven voor het opstellen van een Regio Deal’ is als volgt gereageerd.



Communicatie: websites (V)

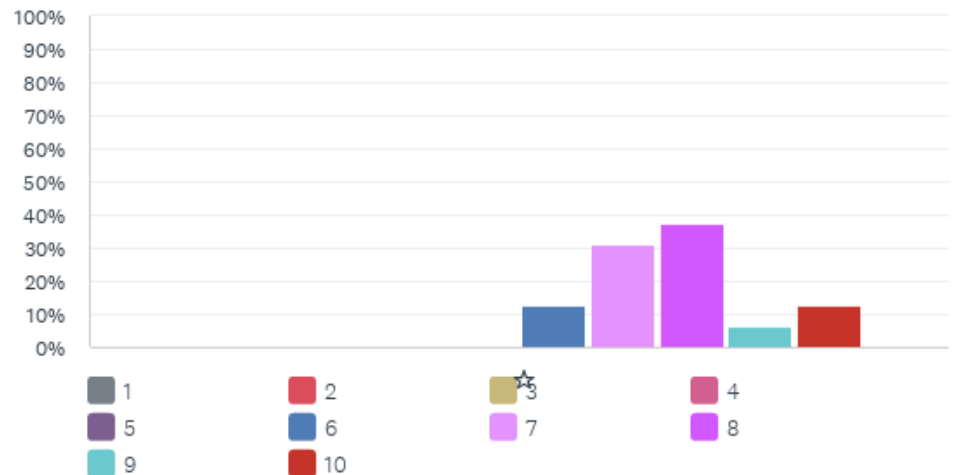
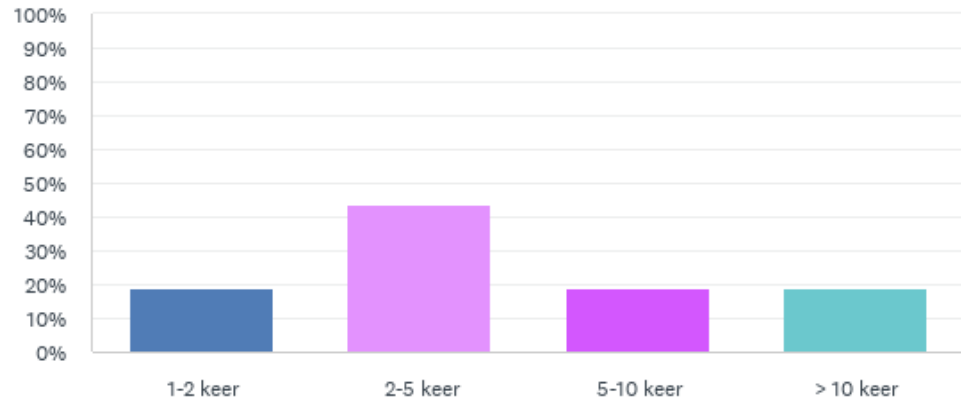
- Respondenten reageren relatief wat minder positief op de FAQ's.

Mijn vraag is beantwoord aan de hand van FAQ's die op de website van het RVO beschikbaar is.



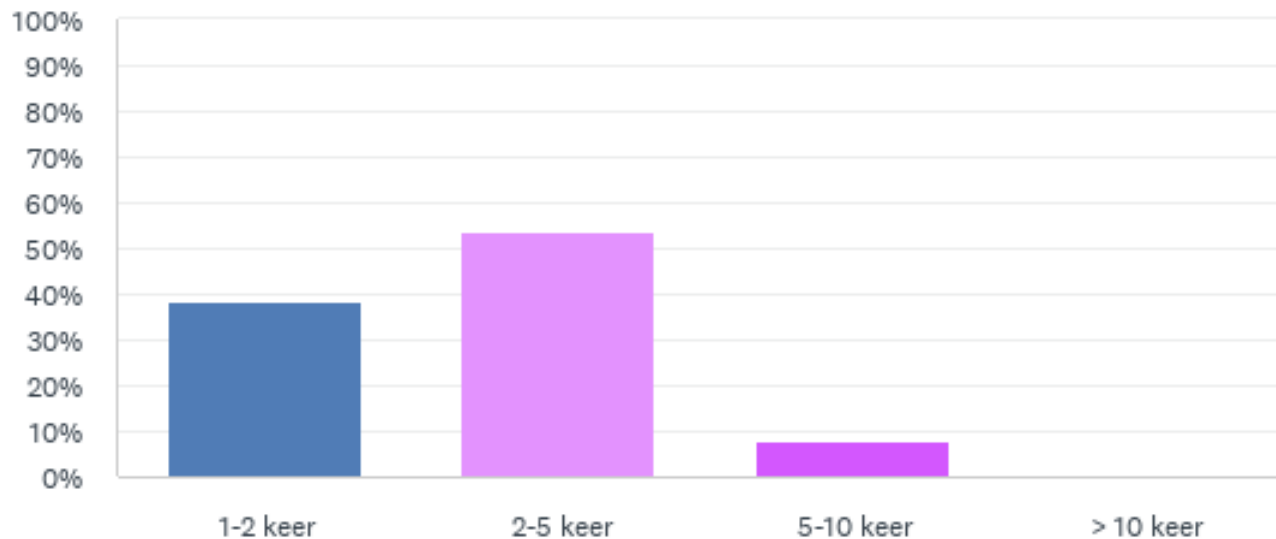
Communicatie

- 71% van de respondenten heeft tijdens de aanvraagperiode contact gehad met iemand uit het team Regio Deals van BZK.
- Hoe vaak zij contact hebben gehad varieert (zie grafiek I).
- Het contact wordt met gemiddeld een 8 beoordeeld (zie grafiek II).



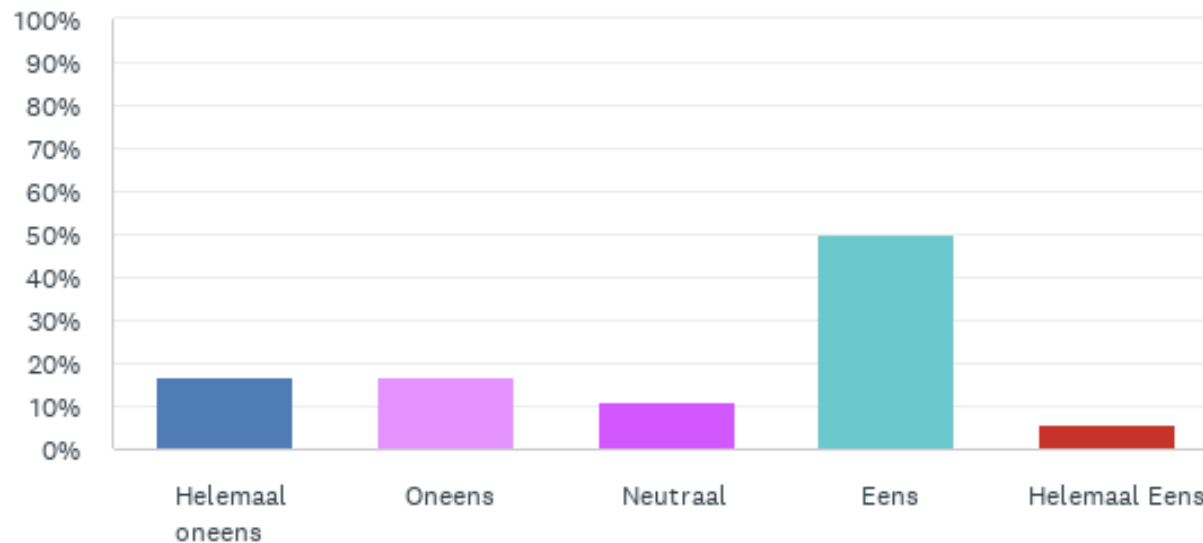
Communicatie

- Meer dan de helft van de respondenten heeft tijdens de aanvraagperiode contact gehad met iemand van de andere betrokken departementen (57%).
- Hoe vaak zij contact hebben gehad, varieert (zie grafiek).
- Ook dit contact wordt gemiddeld met een 8 beoordeeld



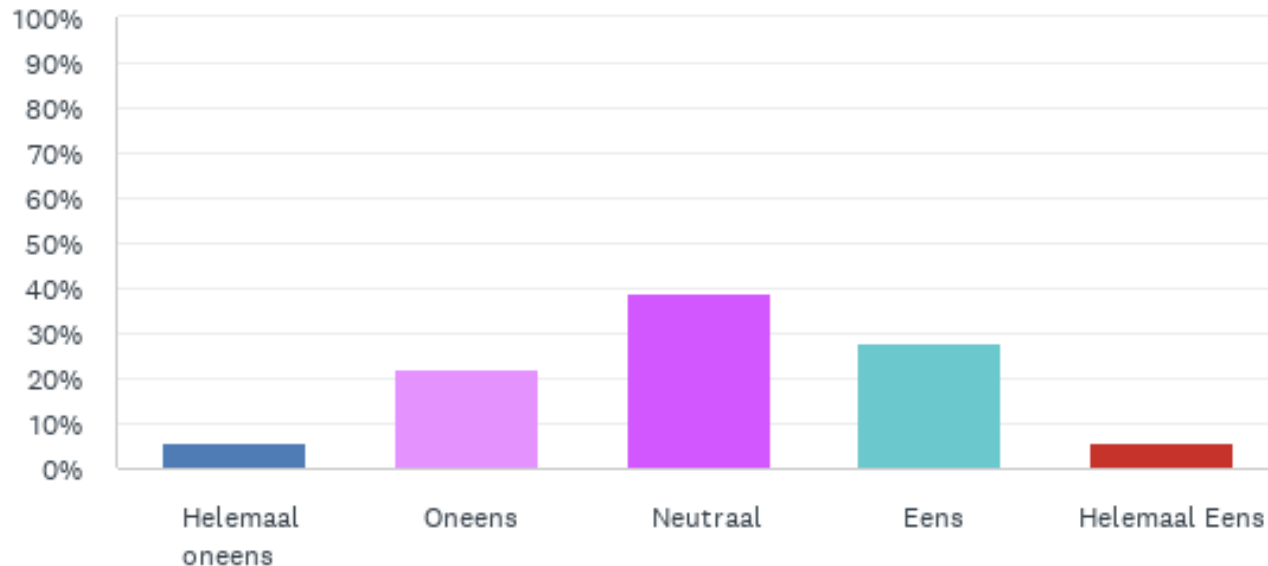
Aanvraagprocedure

- De procedure voor het indienen van een voorstel voor een Regio Deal was voor alle respondenten duidelijk. Zij waren het allen eens of helemaal eens met deze stelling.
- Voor de meeste respondenten was het helder waaraan hun voorstel moest voldoen.



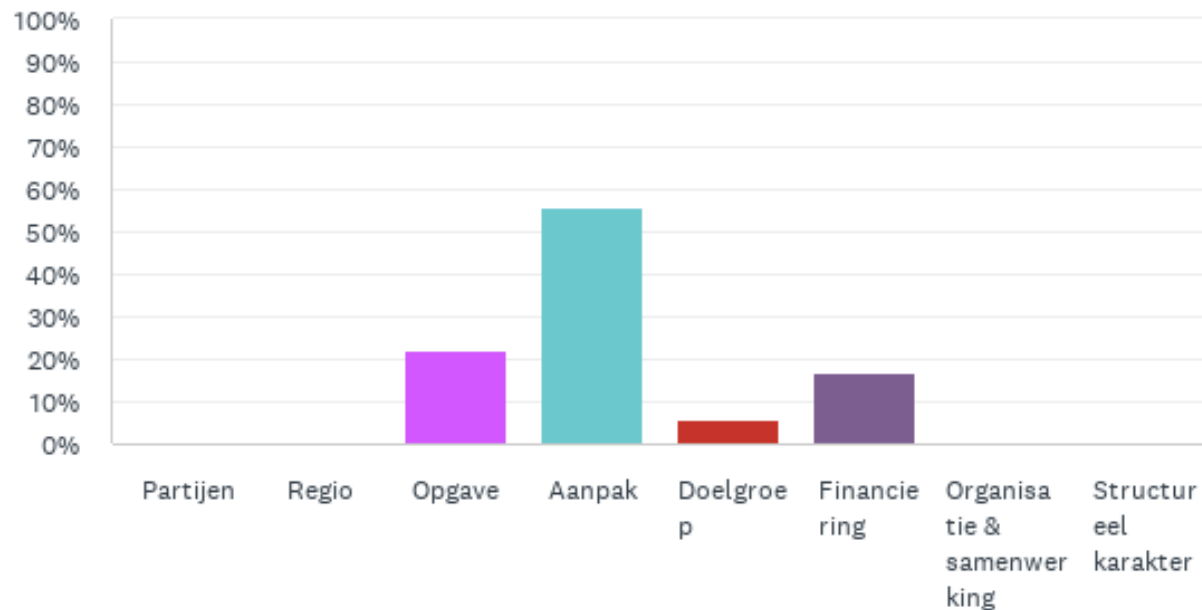
Aanvraagprocedure: formulier (I)

- Voor 71% van de respondenten was het aanvraagformulier helder. 29% was het oneens met deze stelling.
- Respondenten reageren hoofdzakelijk neutraal op de stelling 'De vragen in het aanvraagformulier sloten goed aan op mijn voorstel' (zie onder)



Aanvraagprocedure: formulier (II)

- Respondenten hebben als volgt gereageerd op de vraag welk onderdeel van het aanvraagformulier het lastigst was om in te vullen?
- 57% heeft niets gemist in het aanvraagformulier, 43% wel.



BIJLAGE II – Gesprekspartners

Begeleidingscommissie

Natalie Burgers (Ministerie BZK)
 Willemien Vreugdenhil (Ministerie BZK)
 Marianne Schrama (Ministerie BZK)
 Diana Kool (Ministerie I&W)
 Erik Bos (provincie Drenthe)

Gesprekspartners

Regio's

Achterhoek

Joram van Donk

ZaanIJ

Marieke Sloep
 Peter Keur

Wadden

Kees Praamstra
 Hanneke op den Buysch

Arnhem-Nijmegen

Berry Roelofs

Midden Limburg

Roy Thijssen
 Ton Weekers

Rijk

Natalie Burgers (Programmadirecteur Regio Deals, BZK)

Jacqueline Kuppens (dealmaker Zuid-Holland, BZK)

Dennis van Touw (senior beleidsmedewerker, EZK)