



Zicht op je partners

Ga in gesprek over de rollen en inzet van verschillende deelnemers

Instructie

Met deze praatplaat kun je het gesprek voeren over de verschillende rollen en de daadwerkelijke inzet van deelnemers in de City Deal. Sluit hun inzet aan op hun rol? Het doel is niet om te oordelen, maar om het gesprek te voeren over de implicaties van de verschillen tussen deelnemers. En te ontdekken welke partners ontbreken. Gebruik deze praatplaat op verschillende momenten. In de ontwerpfase of halverwege de deal om zicht te krijgen op de betrokken partners. Maar je kunt de plaat ook gebruiken in één-op-één gesprekken met deelnemers.

Verdeel de deelnemers uit jouw deal over de verschillende elementen. Welk element past het best bij deze deelnemer?

- Je kunt deze praatplaat op drie manieren invullen:
1. Positioneer de deelnemers zoals de rollen (volgens jou) feitelijk zijn verdeeld (je kijkt hierbij niet naar het gedrag van de deelnemer).
 2. Positioneer de deelnemers zoals zij zich (volgens jou) gedragen.
 3. Voer eerst samen het gesprek over de definities en beschrijvingen van de elementen. Positioneer vervolgens de deelnemers.

Doelen: Wanneer kun je deze praatplaat gebruiken?

1. Om als (project)team beter zicht te krijgen op de partners.
2. Om een goed gesprek met de/een deelnemer(s) te voeren over de verschillende rollen van deelnemers in de City Deal en de bijbehorende inzet.

Gebruik de gespreksvragen om het gesprek met partners en deelnemers te verdiepen.

Tip om dit gesprek te voeren

Leg de drie praatplaten 'zicht op je partners' tegelijk op tafel. Geef uitleg en vraag waar de deelnemer zichzelf zou plaatsen. Ga eerst in gesprek over de plaat die de

deelnemer het meest aanspreekt. Laat vervolgens zien waar jij (als gespreksleider) de deelnemer geplaatst zou hebben. Bespreek daarna, indien gewenst, de plaat met het voor jou belangrijkste thema. Wat roept dit op?

Gespreksvragen doel I Zicht op partners

1. Zijn elementen leeg? Ontbreken deelnemers? Een opschaalbare deal vereist diversiteit en dus partijen in alle elementen.
2. Zijn er voldoende bodemleven-partijen? Een opschaalbare deal betreft schalingspartners op tijd.
3. Zijn elementen overvol? Is dit wenselijk? Kijk hierbij naar de schaal die jouw City Deal nodig heeft om impact te kunnen maken.
4. Welke acties volgen uit dit gesprek?

Gespreksvragen doel II In gesprek met deelnemer over inzet

Aan het boompje:

- Welke verantwoordelijkheid komt hierbij kijken? Vind je dat je deze verantwoordelijkheid ook voldoende neemt? Wat zou je zelf willen aanpakken en/of veranderen?
- Welke resultaten (voeding) uit de deal zijn voor jou het belangrijkste om te kunnen groeien?

Aan de wortels:

- Welke verantwoordelijkheid komt hierbij kijken? Wat wil jij na deze deal oppakken om deze rol te kunnen blijven vervullen?
- Voor welke resultaten uit de deal voel jij je verantwoordelijk? Denk hierbij ook aan financiering.

Aan het bodemleven:

- Wat heb je nodig om goed in verbinding te staan met de wortels en de plant? Hoe zorg je dat dit ook na afloop van de deal het geval blijft? Wat is daarvoor nodig?

Oogst:

- Hoe zorgen we dat jij de resultaten van de City Deal ook daadwerkelijk gaat oogsten (en eten)?

Compost:

- Wat is voor jou de relevantie om ook na afloop van de City Deal input (of geld) te leveren (of investeren) in het thema? Wat heb jij hiervoor nodig?

Water:

- Welke verantwoordelijkheid heb je zelf om adviezen/kennis te kunnen blijven ontwikkelen?
- Welke rol zou je willen pakken in het borgen/opschalen van resultaten uit de deal? Wat is nodig om dit te kunnen doen?

Vlinder:

- Welke omstandigheden zorgen ervoor dat jij je als vlinder gedraagt?
- Zou je eigenlijk een andere positie op de praatplaat moeten aannemen? Wat is nodig om je deze positie te laten pakken?

notities

Voor je begint...

Dit blad is bedoeld om op te schrijven! Het is dus handig om het te printen. Gebruik minimaal een A3- formaat.

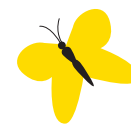
Of beschrijf het blad in de Miro-omgeving [via deze link](#). Met post-its kun je de praatplaat beplakken. Maak je de plaat aan het eind weer leeg? Dan kunnen andere gebruikers met een schoon blad aan de slag!

Zicht op je partners

Ga in gesprek over de rollen en inzet van verschillende deelnemers

Vlinder

Ik ben graag onderdeel van het mooie plaatje. Maar ik snoep vooral veel van de City Deal en doe in de praktijk (te) weinig mee (en lever weinig input). Ik fladder zo weer door naar een volgende bloem.



Compost

Ik ben een deelnemer die op het thema een (belangrijke) (tijdelijke) injectie geeft. Denk bijvoorbeeld aan financiering.

Boompje

Ik ben direct aan de slag met het thema. Ook na afloop van de City Deal. (Het thema is onderdeel van de taakomschrijving van de partner)

Oogst

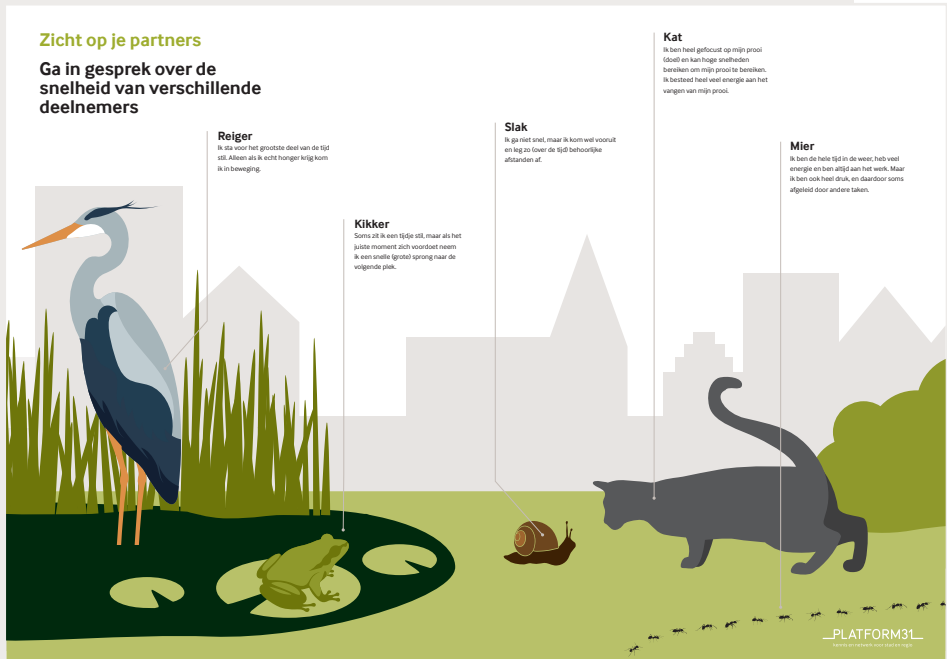
Ik wil straks de vruchten kunnen oogsten van de output van de City Deal.

Bodemleven

Ik ben een belangrijk onderdeel van het ecosysteem van de het thema van de City Deal. Zonder mij zal de plant minder snel, minder gezond en minder makkelijk groeien. Ik ben heel belangrijk voor de opschaling van resultaten uit de City Deal.

Wortels

Ik ben direct betrokken bij dit thema. Met name vanuit een opdrachtgevende, kaderstellende of financierende rol. Ik voed daarmee de groei van de plant.



Zicht op je partners

Ga in gesprek over de snelheid van verschillende deelnemers

Instructie

Met deze praatplaat voer je het gesprek over de verschillende snelheden van deelnemers in de City Deal en hoe je dat op elkaar afstemt. Het doel is niet om te oordelen, maar om het gesprek te voeren over de implicaties van de verschillen tussen deelnemers. Gebruik deze praatplaat op verschillende momenten. In de ontwerpfase of halverwege de deal om zicht te krijgen op de betrokken partners. Maar je kunt de plaat ook gebruiken in één-op-één gesprekken met deelnemers.

Verdeel de deelnemers uit jouw deal over de verschillende dieren. Welk dier past het best bij het gedrag deze deelnemer?

Je kunt de plaat op twee manieren invullen:

1. Verdeel de deelnemers aan de hand van organisaties. Voer het gesprek over de snelheid van de hele organisatie.
2. Verdeel de deelnemers aan de hand van de persoon. Voer het gesprek over hun verschillende werkstijlen.

Doelen:

Wanneer kun je deze praatplaat gebruiken?

1. Om als (project)team beter zicht te krijgen op de partners.
2. Om een goed gesprek met de/een deelnemer(s) te voeren over de verschillende snelheden van deelnemers in de City Deal en hoe we hier het best op inspelen.

Gebruik de gespreksvragen om het gesprek met partners en deelnemers te verdiepen.

Tip om dit gesprek te voeren

Leg de drie praatplaten 'zicht op je partners' tegelijk op tafel. Geef uitleg en vraag waar de deelnemer zichzelf zou plaatsen. Ga eerst in gesprek over de plaat die de deelnemer het meest aanspreekt. Laat vervolgens zien waar jij (als gespreksleider) de deelnemer geplaatst zou hebben. Bespreek daarna, indien gewenst, de plaat met het voor jou belangrijkste thema. Wat roept dit op?

Gespreksvragen doel I Zicht op partners

1. Hebben we deelnemers met alle snelheden aan boord? Wanneer je organisaties met verschillende snelheden aan boord hebt, is de kans groter dat jouw City Deal opschaalbaar is ontworpen (zie hoofdstuk in dealmakershandboek over borging en opschaling).
2. Hoe moet je dan met de deelnemers omgaan? Hoe kunnen we goed inspelen op de verschillende snelheden van de deelnemers?
3. Zijn er deelnemers die zich gedragen als een bepaald dier, maar zich eigenlijk als een ander dier zouden moeten gedragen? Wat kun je doen om hen in die positie te krijgen?
4. Heb je het idee dat de 'katten en mieren' in jullie deal voldoende aandacht hebben voor de snelheid van de 'reigers, kikkers en slakken' in jullie deal? En andersom?

Gespreksvragen doel II Gesprek met deelnemer

1. Hoe kunnen we het best met jou(w organisatie) samenwerken?
2. Met welk dier werk jij (jouw organisatie) het liefst samen? En met wie liever niet?
3. Hoe kunnen we jou helpen om jou(w organisatie) in de actiestand te krijgen?

notities

Voor je begint...

Dit blad is bedoeld om op te schrijven! Het is dus handig om het te printen. Gebruik minimaal een A3- formaat.

Of beschrijf het blad in de Miro-omgeving [via deze link](#). Met post-its kun je de praatplaat beplakken. Maak je de plaat aan het eind weer leeg? Dan kunnen andere gebruikers met een schoon blad aan de slag!

Zicht op je partners

Ga in gesprek over de snelheid van verschillende deelnemers

Reiger

Ik sta voor het grootste deel van de tijd stil. Alleen als ik echt honger krijg kom ik in beweging.

Kikker

Soms zit ik een tijdje stil, maar als het juiste moment zich voordoet neem ik een snelle (grote) sprong naar de volgende plek.

Slak

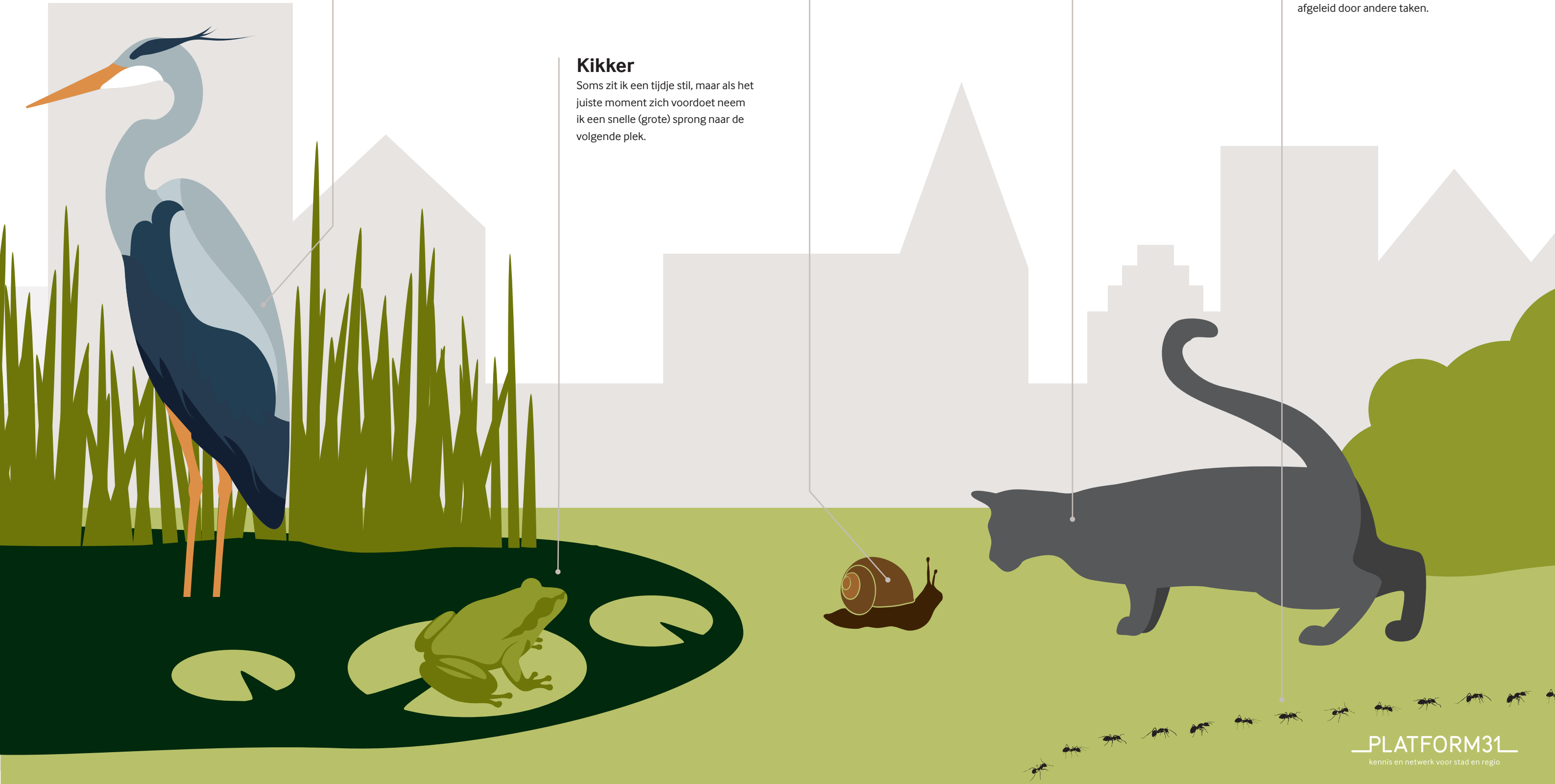
Ik ga niet snel, maar ik kom wel vooruit en leg zo (over de tijd) behoorlijke afstanden af.

Kat

Ik ben heel gefocust op mijn prooi (doel) en kan hoge snelheden bereiken om mijn prooi te bereiken. Ik besteed heel veel energie aan het vangen van mijn prooi.

Mier

Ik ben de hele tijd in de weer, heb veel energie en ben altijd aan het werk. Maar ik ben ook heel druk, en daardoor soms afgeleid door andere taken.



Aan de slag met opschalingsroutes

Met deze praatplaat kun je de opschaling van verschillende innovaties uit je City Deal via opschalingsroutes bespreken.

Je kunt de praatplaat zowel in de ontwerpfase als in de resultaatfase gebruiken.

Je gebruikt de praatplaat in de resultaatfase nadat je de keuze hebt gemaakt welke innovaties je gaat opschalen (zie de bijbehorende gespreksplaat 'Welke innovaties wil je opschalen?'). Welke opschalingsroutes zijn volgens jullie het meest kansrijk? Waar willen jullie op inzetten?

Vul je antwoorden in bij de tekstvelden op het werkblad. Doe dat in elk geval voor de opschalingsroutes die relevant zijn voor deze innovatie en het behalen van de doelen van de City Deal. Het is dus wel zinvol om dit voor meerdere routes uit te denken. De volgende vragen kunnen je helpen:

Is de innovatie onderdeel van een pilot? Moet de innovatie blijvend worden geborgd in de organisaties van het experiment?

Is het belangrijk dat meer partijen de innovatie uit het experiment gaan toepassen?

PLATFORM31

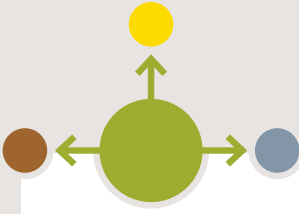
PLATFORM31

Voor je begint...

Of beschrijf het blad in de Miro-omgeving [via deze link](#). Met post-its kun je de praatplaat beplakken. Maak je de plaat aan het eind weer leeg? Dan kunnen andere gebruikers met een schoon blad aan de slag!

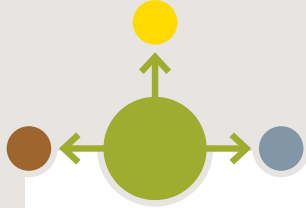
Zicht op je resultaten

Aan de slag met opschalingsroutes

					
Innovatie <i>Chocolade met de smaak karamel zeezout</i>	Inschalen <i>Van tijdelijk naar permanent</i>	Uitschalen <i>Van één organisatie naar de volgende</i>	Opschalen <i>Van geïsoleerde innovatie naar systeemverandering</i>	Diepschalen <i>Van enkele aanbieder naar concurrentie en adoptie</i>	Voorbijschalen <i>Van inhoudelijk domein naar het volgende domein</i>
Doel	Van tijdelijke reep (proef) naar vast onderdeel van het assortiment	Van één verkooppunt (webshop) naar meerdere verkooppunten. Einddoel: de reep is overal beschikbaar.	Van nieuwe smaak voor de klant naar een smaak die niet meer weg te denken is uit het dagelijks leven : het nieuwe normaal.	Andere partijen gaan de reep 'standaard' gebruiken. [concurrentie: andere partijen nemen de receptuur of principes over]	We gaan chocolade met de smaak karamel zeezout toepassen in andere producten
Hoe (strategie)	Productieproces structureel financieren. Opdrachten met vaste aantallen uitzetten voor langere termijn.	Productieproces opschalen. Samenwerken met winkels en ketens. Plekken in de schappen kopen etc.	Marketingcampagne	Samenwerkingen aangaan met restaurants etc. Eventueel: product aanpassen naar de wensen van de 'nieuwe' klant.	Samenwerking met een andere producent en andere type producten
Wat (activiteit)	De reep wordt vast onderdeel van het vaste aanbod op de website. Hij is altijd beschikbaar.	De reep wordt beschikbaar in elke supermarkt(keten), winkel, tankstation etc.	Lekker avondje bankhangen? Reep karamel zeezout. Iets lekkers bij de koffie? Reep karamel zeezout. Cadeautje? Reep karamel zeezout.	Chocolade met karamelzeezout wordt het standaard 'koekje' bij de koffie van restaurants. (Het product is hierop aangepast à klein gemaakt en anders verpakt)	We ontwikkelen ijs met chocoladestukjes met de smaak karamel zeezout
Door wie	Tony Chocolonely	1. Albert Heijn 2. Jumbo 3. Speciaalwinkels etc.	Marketingteam	Afdeling samenwerking T.C. & restaurants	Tony Chocolonely & Ben & Jerry's

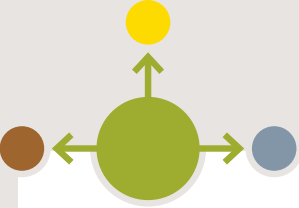
Zicht op je resultaten

Aan de slag met opschalingsroutes

					
Innovatie Werken met een Makelaar met Mandaat (MMM) voor impact ondernemen	Inschalen Van tijdelijk naar permanent	Uitschalen Van één organisatie naar de volgende	Opschalen Van geïsoleerde innovatie naar systeemverandering	Diepschalen Van enkele aanbieder naar concurrentie en adoptie	Voorbijschalen Van inhoudelijk domein naar het volgende domein
Doel	Van een tijdelijke rol binnen de gemeente naar een permanente rol	De kennis over het werken met de methode MMM wordt ook beschikbaar voor andere gemeenten	De werkwijze wordt het standaard antwoord op de vraag: hoe kunnen we als gemeente meer doen voor impact ondernemers?	Andere gemeenten gaan de werkwijze toepassen	De MMM gaat samenwerken met andere domeinen om zo de impact voor impact ondernemers te vergroten
Hoe (strategie)	Structurele opdracht en structurele financiering voor de rol	Ophalen lessen uit de partnergemeenten over het werken met een MMM. Ontwikkelen van een manier om deze lessen te delen (bv. toolbox)	Alle partners in de deal verwijzen naar de werkwijze MMM en richten hun beleid hierop in.	Begeleiding (bv. aan de hand van de toolbox) van gemeenten. (BV. een CoP)	De MMM-teams ontwikkelen een leertraject om collega's uit andere domeinen bekend te maken met de functie (Denk aan wat VoorGoed doet in Rotterdam)
Wat (activiteit)	Een MMM wordt een standaard functie met verantwoordelijkheden binnen het team EZ	De toolbox is beschikbaar en wordt actief gedeeld.	Ministerie EZ stimuleert gemeenten om aan de slag te gaan met de MMM-werkwijze (onderdeel van beleid). Ontwikkelt hier een subsidie voor.	Gemeenten buiten de CD richten een MMM-werkwijze in hun organisatie in	Een partnergemeente uit de City Deal
Door wie	Partner gemeenten uit de CD	Kennisorganisatie (P31)	Ministerie EZ	Kennis of opleidingsorganisatie	Gemeente Rotterdam VoorGoed

Zicht op je resultaten

Aan de slag met
opschalingsroutes

	 Innovatie	 Inschalen <i>Van tijdelijk naar permanent</i>	 Uitschalen <i>Van één organisatie naar de volgende</i>	 Opschalen <i>Van geïsoleerde innovatie naar systeemverandering</i>	 Diepschalen <i>Van enkele aanbieder naar concurrentie en adoptie</i>	 Voorbijschalen <i>Van inhoudelijk domein naar het volgende domein</i>
Doel						
Hoe (strategie)						
Wat (activiteit)						
Door wie						



LEGENDA

Invloed: Invloed gaat over het vermogen van de organisatie om effect te hebben op het bereiken van de doelen van jouw City Deal. Het gaat hierbij dus om de hele organisatie.

Belang: Belang gaat over de mate waarin invloed uitoefenen op de doelen van jouw City Deal voordeel of nut heeft voor deze organisatie. Het gaat hierbij dus om de haalbaarheid voor deze organisatie.

Mandaat: Mandaat gaat over de mate waarin een persoon (binnen de organisatie) contactpersoon voor de City Deaf is, de bevoegdheid of opdracht heeft om zelfstandig beslissingen te nemen en handelingen te verrichten (die bijdragen aan de doelen van de City Deaf).

hoog belang

Beïnvloeder

weinig mandaat | veel mandaat

Sleutelfiguur

weinig mandaat | veel mandaat

Toeschouwer

weinig mandaat | veel mandaat

Geïnteresseerde

weinig mandaat | veel mandaat

laag belang

Ga in gesprek over de invloed van deelnemers

Met deze praatplaat kun je het gesprek voeren over de invloed die deelnemers (organisaties) uitoefenen op het behalen van de doelen (impact) van jouw City Deal. Ook bespreek je hoeveel mandaat de deelnemers hebben binnen hun organisatie. Het doel is niet om te oordelen, maar om het gesprek te voeren over de implicaties van de verschillen tussen deelnemers.

Gebruik deze praatplaat op verschillende momenten. In de ontwerpfase of halverwege de deal om zicht te krijgen op de betrokken partners. Maar je kunt de plaat ook gebruiken in één-op-één gesprekken met deelnemers.

Vul de praatplaat als volgt in:

- Kijk eerst naar de verschillende organisaties. In welke van de vier witte vlakken zou je de organisatie willen plaatsen?
- Vervolgens denk je na over de persoon uit deze organisatie die daadwerkelijk deelneemt aan de City Deal. Heeft deze persoon veel of weinig mandaat in zijn of haar organisatie? Schrijf deze naam (+ organisatie) in de gewenste kolom.

Doelen:

Wanneer kun je deze praatplaat gebruiken?

1. Om als projectteam (of in klein comité) beter zicht te krijgen op de partners. Gebruik gespreksvragen om het gesprek te verdiepen.
2. Om een goed gesprek met de/een deelnemer(s) te voeren over de verschillende maten van invloed van deelnemers in de City Deal en hoe we hier het best op inspelen. Gebruik de gespreksvragen om het gesprek te verdiepen.

Tip om dit gesprek te voeren

Leg de drie praatplaten 'zicht op je partners' tegelijk op tafel. Geef uitleg en vraag waar de deelnemer zichzelf zou plaatsen. Ga eerst in gesprek over de plaat die de deelnemer het meest aanspreekt. Laat vervolgens zien waar jij (als gespreksleider) de deelnemer geplaatst zou hebben. Bespreek daarna, indien gewenst, de plaat met het voor jou belangrijkste thema. Wat roept dit op?

Gespreksvragen doel I

Zicht op partners

1. Hebben we voldoende sleutelfiguren aan boord?
2. Zijn de sleutelfiguren voldoende betrokken bij de deal?
3. Hebben de sleutelfiguren voldoende mandaat? Zo nee, is het mogelijk om de relatie met personen binnen de organisatie met meer mandaat te versterken? Kun je een bijdrage leveren aan het vergroten van het mandaat van de persoon binnen de organisatie?
4. Voelen sleutelfiguren en geïnteresseerden zich voldoende met elkaar verbonden?
5. Hoe kun je de beïnvloeders het best inzetten?

Gespreksvragen doel II

Gesprek met partner

1. Aan de toeschouwer: past de CD nog? Hoe wordt het belang van deze CD voor jou hoger?
2. Aan degenen met weinig mandaat: Hoe kunnen we jou helpen om jouw mandaat te vergroten?

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Voor je begint...

Dit blad is bedoeld om op te schrijven! Het is dus handig om het te printen. Gebruik minimaal een A3- formaat.

Of beschrijf het blad in de Miro-omgeving [via deze link](#). Met post-its kun je de praatplaat beplakken. Maak je de plaat aan het eind weer leeg? Dan kunnen andere gebruikers met een schoon blad aan de slag!

Zicht op je partners

Ga in gesprek over de invloed van deelnemers



hoog belang

Beïnvloeder

weinig mandaat

veel mandaat

Sleutelfiguur

weinig mandaat

veel mandaat

lage invloed

hoge invloed

Toeschouwer

weinig mandaat

veel mandaat

Geïnteresseerde

weinig mandaat

veel mandaat

laag belang

LEGENDA

Invloed: Invloed gaat over het vermogen van de organisatie om effect te hebben op het bereiken van de doelen van jouw City Deal. Het gaat hierbij dus om de hele organisatie.

Belang: Belang gaat over de mate waarin invloed uitoefenen op de doelen van jouw City Deal voordeel of nut heeft voor deze organisatie. Het gaat hierbij dus om de hele organisatie.

Mandaat: Mandaat gaat over de mate waarin een persoon (binnen de organisatie – contactpersoon voor de City Deal) de bevoegdheid of opdracht heeft om zelfstandig beslissingen te nemen en handelingen te verrichten (die bijdragen aan de doelen van de City Deal).



Welke innovaties wil je **opschalen**?

Met deze praatplaat kun je het gesprek voeren over de verschillende innovaties uit jouw deal én met name over welke van deze innovaties belangrijk zijn om op te schalen zodat je de doelen van jouw City Deal kunt behalen. Je kunt deze praatplaat halverwege en richting het einde van de deal (regelmatig) gebruiken. In klein comité (met dealmaker, projectleider, secretaris), of in een groter verband of met alle partners (bijvoorbeeld tijdens een tweedaagse).

Wanneer kun je deze praatplaat gebruiken?

1. Om als (project)team beter zicht te krijgen op waar er de komende tijd nog werk aan de winkel is.
2. Om op te halen bij partners welke innovaties zij belangrijk, waardevol en kansrijk voor opschaling vinden. Op deze manier test je ook direct waar de energie zit.

In de plaat vind je verschillende elementen met tekstvelden. Het is belangrijk dat je eerst met elkaar identificeert welke innovaties bedacht en getest zijn in de City Deal. Dit zijn (juist) niet alleen tastbare resultaten zoals een toolkit; het gaat om de oplossingen die bedacht zijn en in zo'n toolkit, wetswijziging of convenant terecht komen. Bekijk bij het identificeren van de innovaties naar de eerder geformuleerde doelen en probleemstellingen. Tot welke innovaties/oplossingen zijn jullie gekomen? Schrijf deze op bij de notities aan de zijkant van dit blad. Verdeel deze innovaties aan de hand van onderstaande instructie verder over de verschillende vakken op het werkblad.

Dit blad is bedoeld om op te schrijven! Het is dus handig om het te printen. Gebruik minimaal een A3- formaat.

Of beschrijf het blad in de Miro-omgeving [via deze link](#). Met post-its kun je de praatplaat beplakken. Maak je de plaat aan het eind weer leeg? Dan kunnen andere gebruikers met een schoon blad aan de slag!

- Deze innovatie (in belangrijke mate) bijdraagt aan het behalen van de doelen van de City Deal.
- Deze innovatie is geschikt voor de opschalingsstrategieën circulatie en institutionalisering.
- Er energie is. De partners willen verder met de innovatie aan de slag én er zijn financieringskansen voor het opschalen.
- Er eigenaarschap wordt getoond over de innovatie en vertrouwen is in een succesvolle opschaling.

Geef deze innovatie een cijfer op de volgende valkuilen en laat deze cijfers meewegen bij het bepalen van de opschaalbaarheid.

- We hebben voldoende rekening gehouden met diversiteit bij het tot stand komen van de innovatie.
Cijfer: ...
- De innovatie biedt voldoende inzicht of richting voor de benodigde systeemverandering (i.p.v. focus op één onderdeel).
Cijfer: ...
- We zijn ons bewust van de specifieke (pilot) omstandigheden.
Cijfer ...
- Schalingspartners zijn tijdig betrokken.
Cijfer ...

- De meerwaarde van het opschalen van een innovatie beperkt is ten opzichte van de doelen van de City Deal (ook ten opzichte van de tijdsinvestering).
- De innovatie al vanzelfsprekend wordt opgepakt door het netwerk (en extra aandacht geen winst op levert).
- Eerdere pogingen tot het vinden van financiering/ opschalingsroutes op niets uitlopen.

- Deze innovatie in belangrijke mate bijdraagt aan het behalen van de doelen van de City Deal, maar uit de overige check-vragen blijkt dat het resultaat nog niet klaar voor opschaling is.

Vraag: welke stappen moeten we nemen om het resultaat wél opschalingssklaar te maken?

- De innovatie geen succes is.
- Er geen kansrijke opschalingsroute is (en het ook niet waarschijnlijk is dat deze er komt).

[illegible]

Zicht op je resultaten

Welke innovaties wil je opschalen?

Welke innovaties zijn geschikt voor opschaling?

Welke innovaties moeten we loslaten?
(overlaten aan het netwerk)

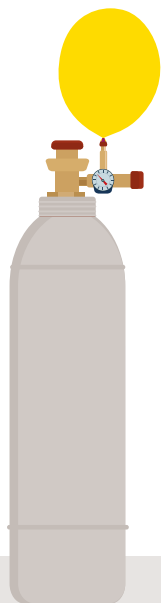
Welke innovaties zijn niet geschikt voor opschaling?

2

4

Welke innovaties wil je wél opschalen
maar zijn nog niet geschikt?

3



Eigenaarschap stimuleren

LEGENDA

Verantwoordelijk: De deelnemer is verantwoordelijk voor de uitvoering van een deel van het project. Note: voor een intrinsieke motivatie bij de deelnemer is het belangrijk dat de deelnemer autonomie ervaart om zelf beslissingen te kunnen nemen om tot het juiste resultaat te komen.

Betrokkenheid: De deelnemer wordt regelmatig betrokken bij (de totstandkoming van) het resultaat. Dit kan gaan over 'informeren', maar er ontstaat een hogere betrokkenheid wanneer de deelnemer ook mag participeren (zijn/haar mening geven). Note: voor een intrinsieke motivatie bij de deelnemer is het belangrijk dat de deelnemer zich verbonden voelt met de andere deelnemers die werken aan het resultaat.

Beloning: De deelnemer krijgt een beloning voor het opleveren (of het borgen/opschalen) van het resultaat. Dit kan een geldelijke beloning zijn maar ook waardering vanuit collega's etc.

Afrekenbaar: De deelnemer is afrekenbaar voor het wel of niet behalen van het resultaat. Of: de deelnemer is afrekenbaar (of aanspreekbaar) op het wel of niet behalen van de borging/opschaling van het resultaat.

Competent: De deelnemer ervaart dat hij/zij de juiste competenties heeft om tot het resultaat te komen en/of verder te brengen.

Lange termijn: De deelnemer is goed op de hoogte van het lange termijn perspectief voor het resultaat én waar dit resultaat uiteindelijk a bijdraagt.

Relevant: Het opschalen van het resultaat is belangrijk voor het dagelijks werk van de deelnemer.

Duidelijk: Het is voor de deelnemer duidelijk wat het doel en visie is van het project.



PLATFORM31
 beyond the network, into the real world

Eigenaarschap stimuleren

Met deze praatplaat kun je het gesprek voeren over het eigenaarschap dat deelnemers in de City Deal tonen als het gaat om (deel)projecten en resultaten. Gebruik de praatplaat op verschillende momenten: in klein comité om te achterhalen waarom een bepaalde deelnemer niet in de actiestand komt; en hoe je hierop kunt sturen. Maar ook in een één op één gesprek met een deelnemer. Hoe ziet de deelnemer dit zelf? Hoe kan het netwerk deze deelnemer ondersteunen om als organisatie meer eigenaarschap te gaan tonen?

Er zijn verschillende aspecten waardoor mensen intrinsiek gemotiveerd raken om eigenaarschap te tonen. Deze zijn weergegeven op het **wiel van eigenaarschap**. Dit is geen uitputtend lijstje, maar bedoeld om het gesprek te faciliteren. Door een abstract concept als eigenaarschap op te splitsen in verschillende aspecten kun je tot nieuwe inzichten komen.

Wanneer een partner (ongewenst) weinig eigenaarschap toont op het resultaat, kun je de verschillende aspecten langslopen. Waar kun je wellicht nog aan werken? Kleur veel balkjes in als dit aspect sterk het geval is. Kleur weinig balkjes in als dit aspect minder het geval is. Omcirkel de aspecten waar je nog aan wilt werken. Bespreek met elkaar: op welke manier kunnen we op de verschillende aspecten bij deze deelnemer inspelen?

Wanneer kun je deze praatplaat gebruiken?

1. Om meer inzicht te krijgen in de betrokkenheid van een deelnemer (en hierop in te spelen).
2. Om in gesprek te gaan met een deelnemer in over dit onderwerp.

Dit blad is bedoeld om op te schrijven! Het is dus handig om het te printen. Gebruik minimaal een A3- formaat.

Of beschrijf het blad in de Miro-omgeving [via deze link](#). Met post-its kun je de praatplaat beplakken. Maak je de plaat aan het eind weer leeg? Dan kunnen andere gebruikers met een schoon blad aan de slag!

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Zicht op je resultaten

Eigenaarschap stimuleren

LEGENDA

Verantwoordelijk: De deelnemer is verantwoordelijk voor de uitvoering van een deel van het project. Note: voor een intrinsieke motivatie bij de deelnemer is het belangrijk dat de deelnemer autonomie ervaart om zelf beslissingen te kunnen nemen om tot het juiste resultaat te komen.

Betrokkenheid: De deelnemer wordt regelmatig betrokken bij (de totstandkoming van) het resultaat. Dit kan gaan over 'informereren', maar er ontstaat een hogere betrokkenheid wanneer de deelnemer ook mag participeren (zijn/haar mening geven). Note: voor een intrinsieke motivatie bij de deelnemer is het belangrijk dat de deelnemer zich verbonden voelt met de andere deelnemers die werken aan het resultaat

Beloning: De deelnemer krijgt een beloning voor het opleveren (of het borgen/opschalen) van het resultaat. Dit kan een geldelijke beloning zijn, maar ook waardering vanuit collega's etc.

Afrekenbaar: De deelnemer is afrekenbaar voor het wel of niet behalen van het resultaat. Of: de deelnemer is afrekenbaar (of aanspreekbaar) op het wel of niet behalen van de borging/opschaling van het resultaat.

Competent: De deelnemer ervaart dat hij/zij de juiste competenties heeft om tot het resultaat te komen en/of verder te brengen.

Lange termijn: De deelnemer is goed op de hoogte van het lange termijn perspectief voor het resultaat én waar dit resultaat uiteindelijk aan bijdraagt.

Relevant: Het (opschalen van het) resultaat is belangrijk voor het dagelijks werk van de deelnemer.

Duidelijk: Het is voor de deelnemer duidelijk wat het doel en visie is van het project.

