

# Top 8 valkuilen in de startfase van een RIF

Gefeliciteerd! Uw RIF aanvraag is toegekend. Dat betekent: aan de slag. Welke valkuilen zijn er, en hoe voorkom je ze?

## 1. Geen continuïteit in het projectteam.

Vaak zien we een externe, tijdelijke consultant een leidende rol hebben in de RIF aanvraag. Na toekenning, en vertrek van de consultant, is er geen projectleider die vanaf het begin betrokken is geweest.



**Zorg voor een continue projectorganisatie vanaf het begin van de aanvraag.**

**Stel een kwartiermaker in.**

**Pas uw plannen aan, indien nodig. Houd grip op de wensen van uw partners.**



## 2. Onvoldoende flexibiliteit tussen planning en uitvoering.

Tussen aanvraag en uitvoering zit soms maanden. Veranderende omstandigheden sinds toekenning, vereisen een hoge mate van responsiviteit. Een blinde uitvoering van de aanvankelijke planning, zonder afstemming met de partners, doet afbreuk daaraan.

## 3. Onbalans tussen resultaten voor bedrijven en onderwijs.

Bedrijven willen gisteren resultaat. Onderwijs vooral over 3-4 jaar bij de uitstroom. Indien de RIF-planning en activiteiten alleen gefocust zijn op lange termijn resultaten, verliezen bedrijven hun interesse.



**Focus op het realiseren van zowel korte termijn resultaten en lange termijn effecten.**

**Bouw op meerdere partners. Houd nauw contact om inzicht te houden in hun financiële situatie.**



## 4. Ontbreken van doorlopend accountmanagement.

Na toekenning, laat men vaak het contact met bedrijven verwateren en vergeet men nieuwe partners te werven. Daardoor voelen (te) weinig bedrijven zich betrokken tijdens de uitvoering en haken mogelijk af. Met alle (financiële) gevolgen van dien.

## 5. Onzichtbaar zijn.

Dit geldt zowel intern als extern. Soms wordt het interne overleg tussen aanvraag en uitvoer stil gelegd. Het draagvlak ten tijde van de aanvraag, kan daardoor verwateren. Partners haken af. Onzichtbare RIF's raken vaak in vergetelheid.



**Houd docenten, studenten en bedrijven op de hoogte.**

**Investeer in een website. Gebruik van de profilering van partners.**

**Zet een goedwerkende governance structuur op met gedeeld eigenaarschap en missie en visie.**



## 6. Dominantie onderwijs, geen centrale regie.

De penvoerder kent vaak een dominantie rol en neemt de regie. In het ontvangen van de toegekende middelen maar ook in de lasten van de uitvoer. Dit kan resulteren in losse onderwijsprojecten in plaats van de beoogde gezamenlijke visie.

## 7. Niet co-creëren, maar adviseren.

De in-kind bijdrage van bedrijven blijft vaak zitten in vergaderuren. Hierbij wordt het bedrijfsleven als adviseur gepositioneerd. Wanneer de uren op zijn, voelt het bedrijf dus ook geen verantwoordelijkheden meer.



**Positioneer bedrijven als partner; als klant. Geef hen verantwoordelijkheid en eigenaarschap in de uitvoer.**

**Stel een vetrekpunt vast. Definieer indicatoren die de voortgang meten.**



## 8. Onduidelijkheid over trackrecord en monitoring.

Zonder heldere afspraken over vertrekpunt (nulmeting) en voortgang (input, output, indicatoren), is het moeilijk vast te stellen of doelen worden gehaald. Later is dan lastig aantoonbaar wat de meerwaarde is van de activiteiten. Partners heroverwegen hun betrokkenheid.