

### 3 Hoofdstuk III: Impact EQUAL Vlaanderen

In dit hoofdstuk worden de resultaten van EQUAL Vlaanderen besproken op basis van verschillende gegevens. Vooreerst maken we gebruik van bestaande informatie uit vorige rapportages om de indicatoren toe te lichten. Daarnaast voerde Capgemini een kwantitatief en kwalitatief onderzoek uit bij de projectpromotoren in de loop van 2008. Dit onderzoek wordt aangevuld met de resultaten die voortvloeien uit het uitvoeren van een focusgroep in september 2008. De focusgroep werd samengesteld uit een mix van beleidsmakers, promotoren en programmabeheerders. De methodiek van de gebruikte onderzoekselementen wordt binnen de betrokken hoofdstukken verder toegelicht.

Voor het eerste onderdeel indicatoren wordt gebruik gemaakt van de meest recente cijfers die ter beschikking werden gesteld aan Capgemini door het ESF–Agentschap. Wat betreft de inputindicatoren, werden de financiële cijfers overgenomen uit het jaarverslag 2007 aan de Europese Commissie. Voor de outputindicatoren en de resultaatsindicatoren werd gebruik gemaakt van het tweede tussentijdse evaluatierapport van 10/01/2006. Waar mogelijk werden deze aangevuld. De datum van aflevering van dit rapport valt eerder dan de verwerking van de laatste rapportagegegevens door het ESF–Agentschap waardoor het niet mogelijk was deze in dit evaluatierapport op te nemen. Doch, via het onderzoek dat Capgemini uitvoerde, werden voldoende gegevens bijeengebracht om aan impactevaluatie te doen. Hierbij werd Capgemini ondersteund door de actieve medewerking van het ESF–Agentschap dat alle informatie aanleverde

Vervolgens worden de bouwstenen voor impactmeting op basis van onderzoekswerk bij de promotoren opgebouwd. Alle bouwstenen worden hierbij toegelicht en met de resultaten van kwantitatief en kwalitatief onderzoek worden elementen opgebouwd om een uiteindelijke impactmeting te kunnen doorvoeren. Het meetmodel voor deze impactmeting wordt verder in dit hoofdstuk toegelicht.

In een derde gedeelte worden de resultaten van de focusgroep weergegeven. Deze volgen dezelfde structuur als het gedeelte impactmeting voor promotoren.

Tenslotte worden alle bouwstenen bij elkaar gevoegd waardoor we ons meetmodel kunnen vervolledigen om tot een finaal evaluatiebesluit te komen rond de impact van het EQUAL programma. Daarbij worden ook aanbevelingen geformuleerd.

### 3.1 Indicatoren

#### 3.1.1 Inputindicatoren

In het oorspronkelijke EQUAL budget was € 9.6 miljoen voorzien voor Vlaanderen. In de tweede programmaperiode (2004-2006), werd voor € 16,4 miljoen aan projecten goedgekeurd. De effectieve uitgaven voor de programmaperiode 2004 -2006 was € 7,6 miljoen.

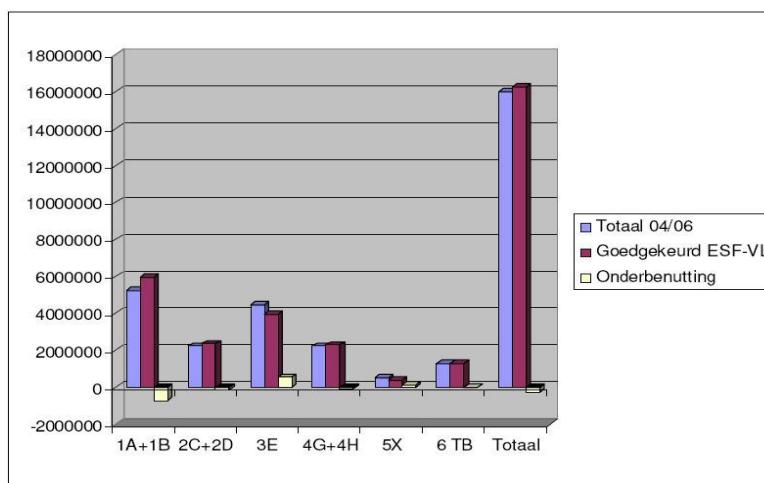
In de tweede programmaperiode zijn er meer middelen goedgekeurd door het Agentschap dan er aan ESF kredieten beschikbaar zijn. Ervaring uit EQUAL 1 toonde dat promotoren de neiging hebben om over te budgetteren, met als gevolg dat goedgekeurde bedragen niet volledig opgenomen werden.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de eerste en tweede programmaperiode en de verdeling per zwaartepunt en technische bijstand.

ZWPT	2001-2003			2004-2006		
	CIP *	Goedkeuring	Effectieve uitgaven	CIP	Goedkeuring	Effectieve uitgaven
1	4.773.792	4.369.806	3.087.236	4.937.465	6.074.475	2.393.629
2	2.219.576	1.808.224	1.492.250	2.241.833	2.398.327	1.352.303
3	1.670.831	1.359.273	991.443	3.766.002	3.952.983	1.675.038
4	1.227.717	359.409	351.636	2.025.443	2.312.931	1.209.432
5	400.761	374.679	338.178	524.947	388.614	241.503
6	1.366.629	1.366.629	723.999	1.281.115	1.281.115	713.796
Totaal	11.659.306	9.638.020	6.984.742	14.776.805	16.408.445	7.585.701
*	inclusief de verminderingen ikv N+2 regelgeving (tranches 2002 t/m 2004)					

Financieel overzicht EQUAL 1 en 2 (Bron: ESF - Jaarrapport 2008)

De onderstaande grafiek geeft een overzicht van de benutting van de budgetten die in ronde twee werden goedgekeurd per zwaartepunt.



Benutting per zwaartepunt (Bron: Equal Database)

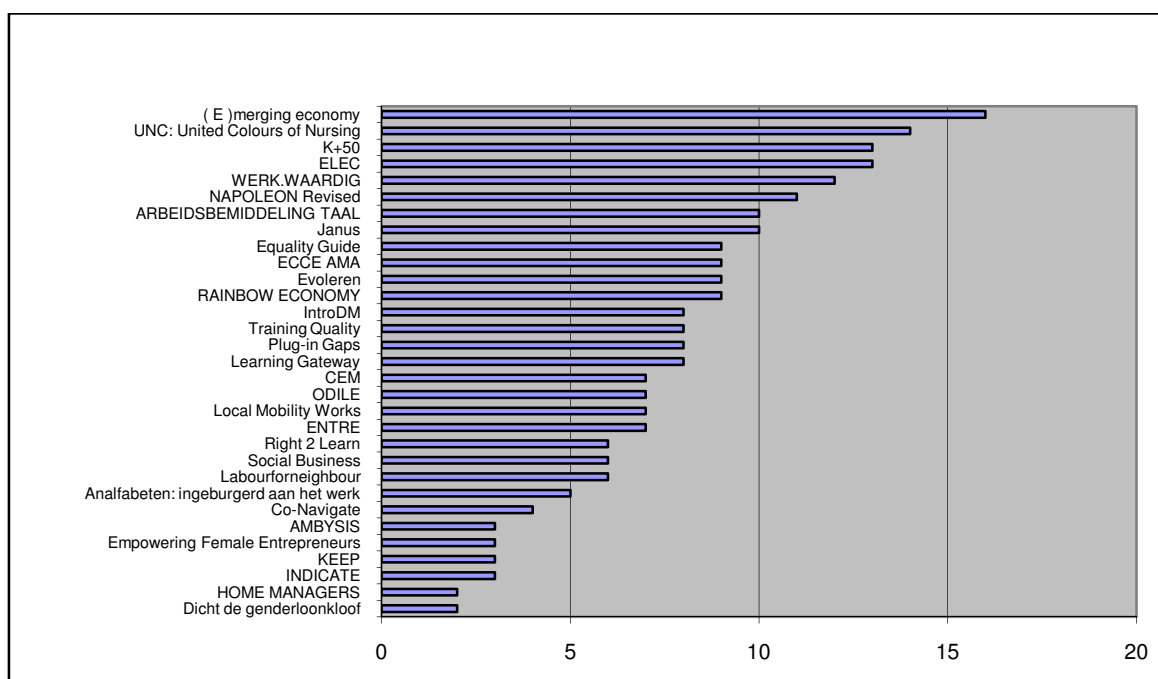
### 3.1.2 Outputindicatoren

#### A. Partnerschappen EQUAL ronde 2

Op basis van de meest recente gegevens gebaseerd op de rapportering van de projecten waren er 240 organisaties betrokken in projecten in EQUAL ronde 2. Deze waren verdeeld over 31 partnerschappen. Bij EQUAL ronde 1 spraken we van 142 betrokken organisaties, verdeeld over 19 projecten.

Het aantal organisaties per partnerschap varieerde van 2 tot 16 partners. In EQUAL ronde 1 was er een spreiding van 4 tot 16 partners. In vergelijking met ronde 1 is er dus geen grote wijziging wat betreft de gemiddelde grootte van de partnerschappen (7,5 in ronde 2 tegenover 7,7 in ronde 1).

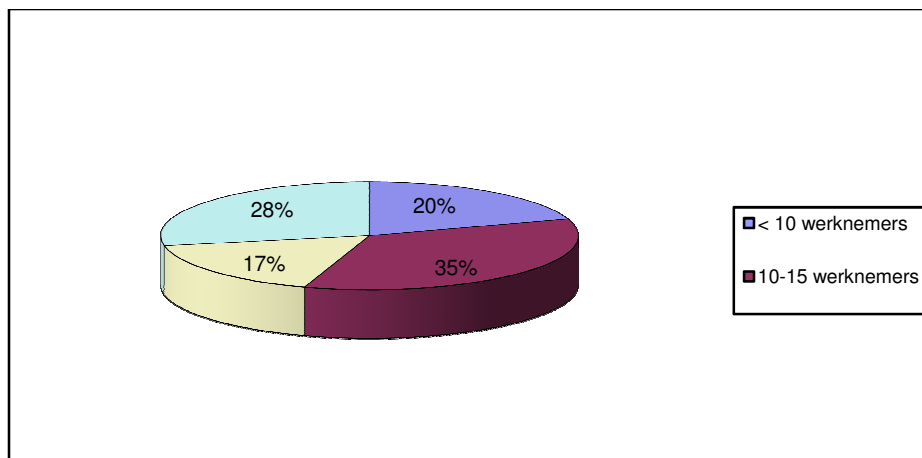
Onderstaande grafiek geeft een overzicht van de grootte van de partnerschappen in ronde 2. De gegevens zijn gebaseerd op de laatste beschikbare rapportering van projecten in de ESF-databank.



Grootte van de partnerschappen (Bron: EQUAL database)

## B. Deelnemende organisaties

De volgende analyses geven een overzicht van het type deelnemende organisaties (grootte en aard).



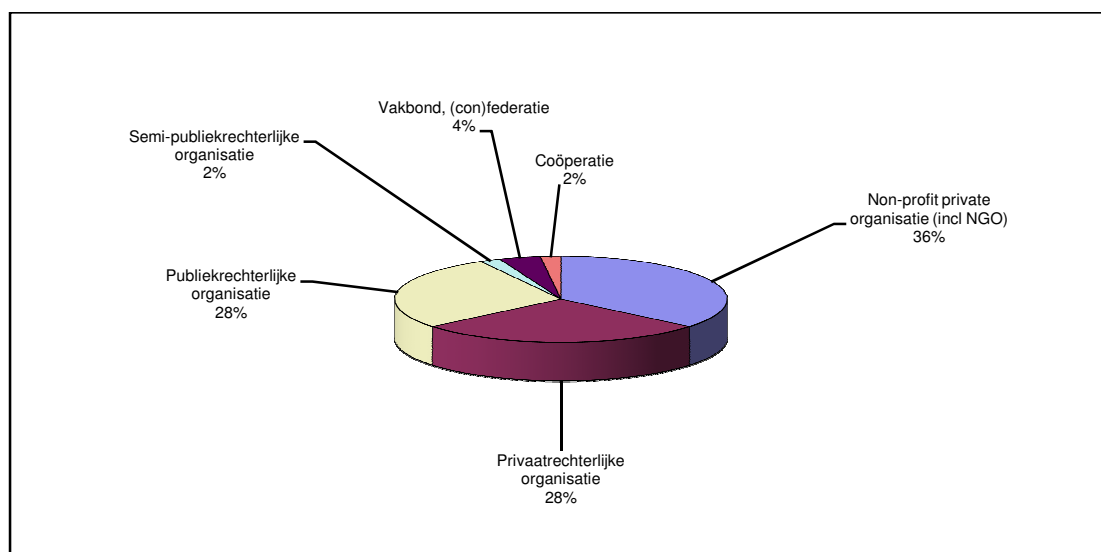
Grootte van de deelnemende organisaties (Bron: EQUAL database)

De grootte van de deelnemende organisaties is vrij gelijkmatig verdeeld over de verschillende categorieën. Dit was reeds het geval bij de deelnemers aan ronde 1, maar heeft zich nog meer genivelleerd bij ronde 2.

Daar waar in ronde 1 de kleinste organisaties (minder dan 10 werknemers) de hoofdmoot uitmaakten, heeft het zwaartepunt bij ronde 2 zich verlegd naar de categorie "organisaties met 10 tot 50 werknemers" (35% t.o.v. 31%). Ook manifesteert zich een gestage toename in de categorie "meer dan 250 werknemers": deze categorie vertegenwoordigde in de eerste ronde nog 15%, maar in ronde 2 klom dit gemiddelde naar 28%.

Zoals ook naar voren komt in de enquêtes (zie infra), kan dit wijzen op een toenemende eis tot professionalisering van de deelnemende organisaties. De kleinere spelers ondervinden hierdoor een grotere drempel dan de grote deelnemers.

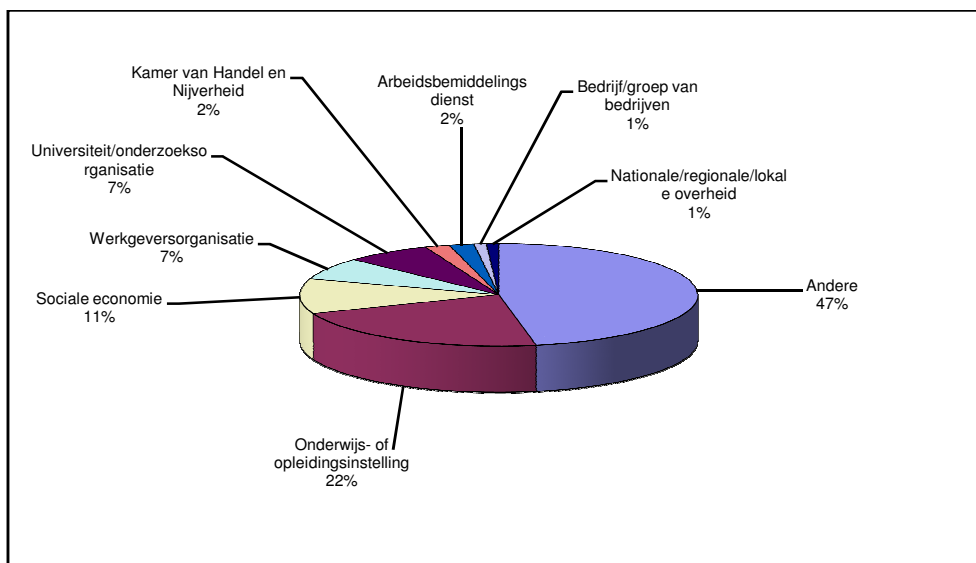
De volgende analyses beschrijven het type deelnemende organisaties.



Aard van de deelnemende organisaties (Bron: EQUAL database)

In ronde 1 waren de helft van de deelnemende organisaties te situeren in de non-profit sector. In ronde 2 is dit aandeel opmerkelijk gedaald naar 36%. Het aandeel van de privaatrechterlijke

organisaties is daarentegen gestegen (van 17% naar 28%). Publiekrechtelijke organisaties maken nog steeds ruim een kwart uit van de totale groep organisaties. Het aantal semipubliekrechtelijke organisaties en coöperaties is nagenoeg gelijk gebleven.



**Breakdown van non-profit organisaties (Bron: EQUAL database)**

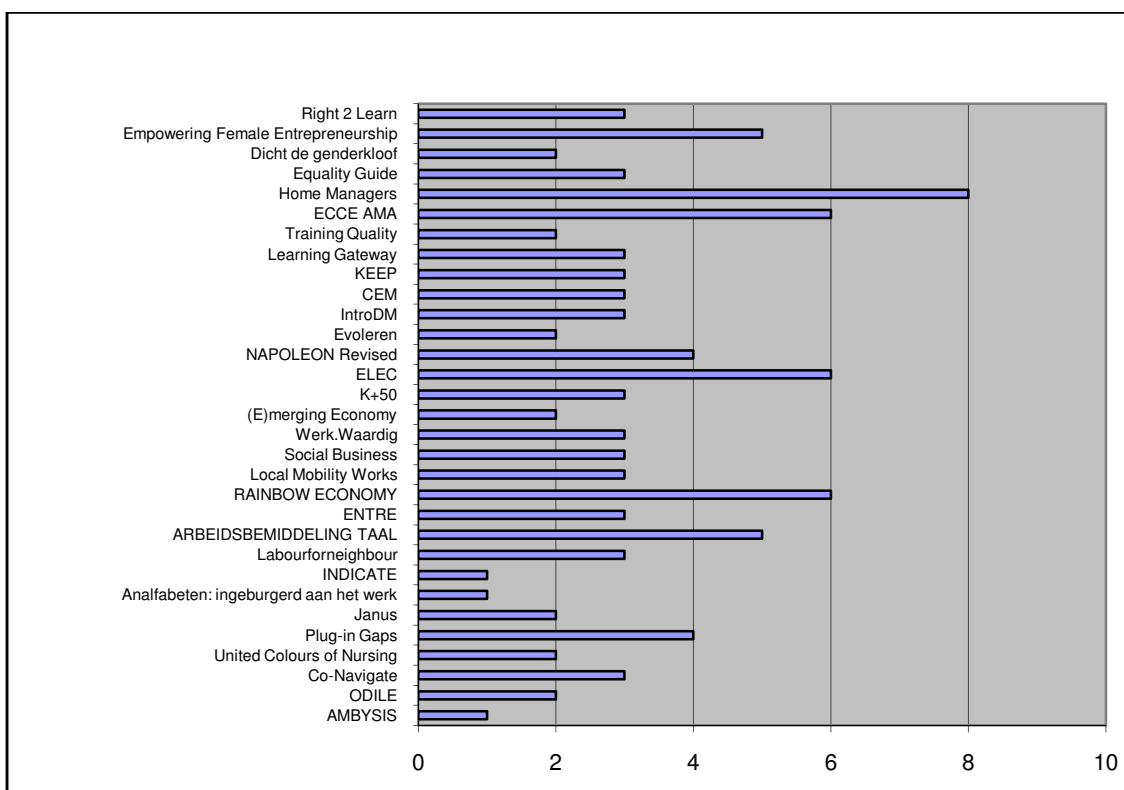
De groep non-profit bestaat uit een verzameling van deelcategorieën. Hier merken we geen significante wijzigingen t.o.v. de eerste ronde: naast "Andere", is het leeuwendeel van de organisaties gesitueerd bij het onderwijs. In hoofdstuk 3 wordt er een grotere onderverdeling gemaakt van het type deelnemende organisatie. Daar is de restgroep "andere" beperkt tot 25% (zie infra).

### C. Transnationale partnerschappen EQUAL ronde 2

Uit recente gegevens gebaseerd op de rapportering van de projecten en eigen onderzoek van Capgemini blijkt dat er 100 buitenlandse partners betrokken zijn in Vlaamse partnerschappen in EQUAL ronde 2, wat neerkomt op een gemiddelde van drie partners per project. Dit is een lichte vooruitgang in vergelijking met EQUAL ronde 1: toen was er sprake van 60 transnationale partnerschappen, verdeeld over de 19 projecten..

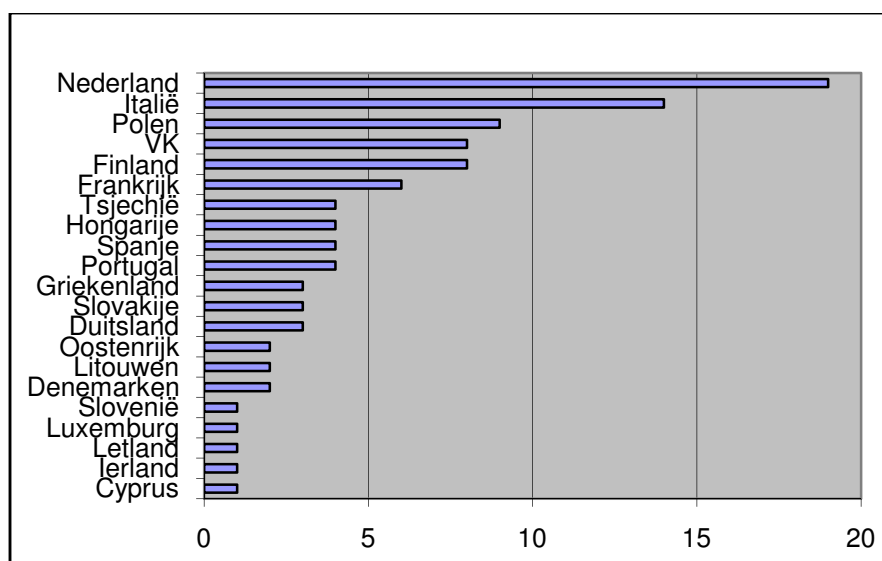
Het aantal transnationale organisaties per partnerschap varieerde van 1 tot 8 partners per project. Het maximum aantal transnationale partnerschappen lag bij de eerste ronde nog op 6.

Onderstaande grafiek schetst een beeld van de grootte van de transnationale partnerschappen in ronde 2.



Aantal transnationale partners per OP (Bron: EQUAL databank)

De volgende grafiek geeft een overzicht van de preferentiële partnerlanden voor de Vlaamse OP's.



Aantal partnerschappen per land (Bron: EQUAL database)

Deze tabel laat ons toe volgende trends te onderscheiden. Ten eerste blijft Nederland de meest populaire partner. Dit valt waarschijnlijk te verklaren vanuit de geografische- en taalnabijheid. Daarnaast behoudt Italië zijn tweede plaats. De grote troef van dit land is zijn specifiek netwerk van innovatieve coöperatieven, opleidings- en toelatingsorganisaties. Polen en Finland stijgen in rangorde, en verdringen daarmee bijna de directe buurlanden als preferentiële partners. Het Verenigd Koninkrijk (VK) komt van een 9<sup>e</sup> plaats en haalt met zijn 4<sup>de</sup> plaats enkele landen zoals Duitsland, Frankrijk en Spanje in. Zweden daarentegen is volledig van het partnerlandschap verdwenen.

Opvallend is de opkomst van de 10 lidstaten die in 2004 tot de EU zijn toegetreden: 8 van deze landen zijn terug te vinden als partner voor Vlaamse EQUAL initiatieven (met name Cyprus, Letland, Slovenië, Litouwen, Slowakije, Hongarije, de Tsjechië en Polen).

### 3.1.3 Resultaatindicatoren

#### A. Doelgroepbereik

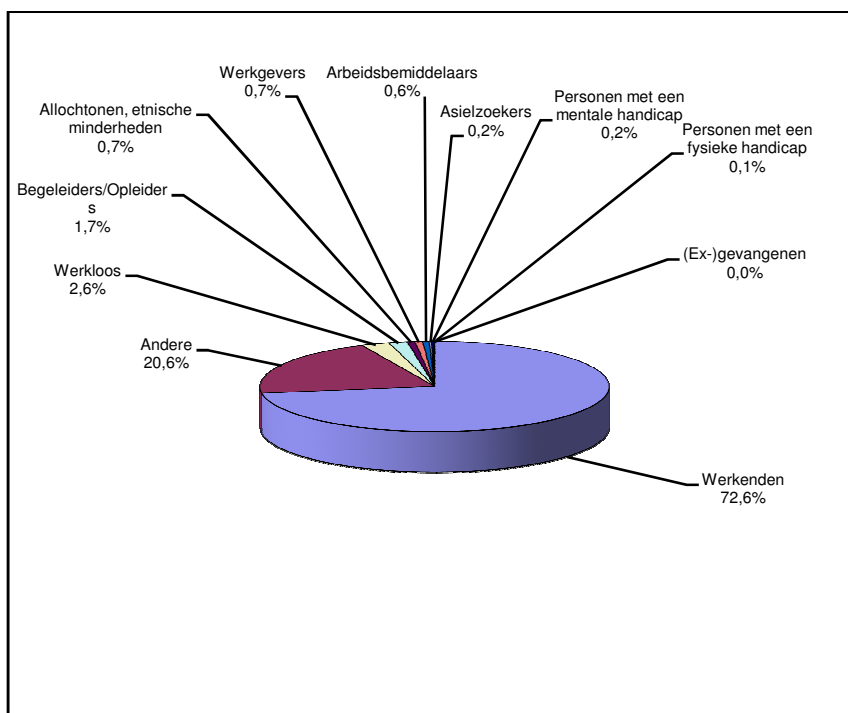
Zoals reeds aangegeven in de update van de tussentijdse evaluatie september-december 2007 is deze indicator opgelegd door de Europese Commissie, maar wordt de relevantie ervan voor EQUAL in vraag getrokken.

Volgens de in de databank beschikbare gegevens zijn er in totaal ongeveer 30.683 personen in aanraking gekomen met één van de projecten EQUAL ronde 2. Bij nader onderzoek is ongeveer 87% hiervan opgenomen in de categoriën 'werkenden' en 'anderen' onder de projecten 'Equality Guide' (04/EQ/4.H/001) en ELEC (04/EQ/3.E/003).

De groep die binnen het primaire doelpubliek het meest bereikt werd, blijken net zoals in ronde 1 werkenden te zijn. Dit wijst erop dat de projecten zich in grote mate zouden hebben gericht op de aanpassing van werkenden aan nieuwe uitdagingen op de arbeidsmarkt (cf thema Aanpasbaarheid). Daarnaast hebben we een restcategorie van 20 % voor "andere". De doelgroepen werden slechts voor 2,8 % bepaald op werklozen. Onderstaande grafiek dient toch samen gelezen te worden met de resultaten van het kwalitatieve onderzoek waar ook naar de finale doelgroep werd gevraagd. Uit deze interviews blijkt een groter aandeel van de volgende doelgroepen:

- Kansengroepen
- Schoolverlaters
- Werkzoekenden
- Asielzoekers

Hiermee kan de deelcategorie "anderen" deels verklaard worden, doch hierbij wordt een zekere voorzichtigheid gevraagd bij het lezen van onderstaande grafiek.



Bereikte doelgroepen (Bron: EQUAL database)

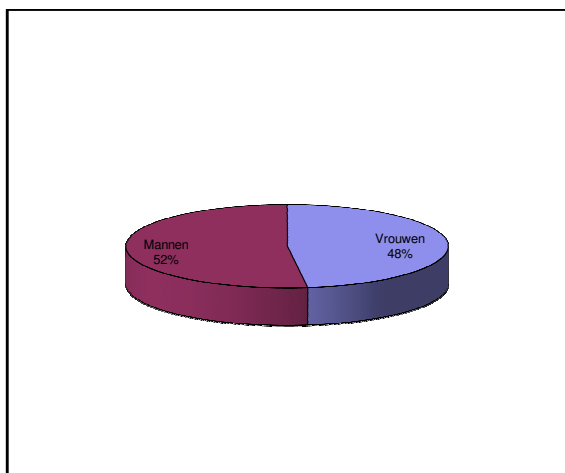


## B. Genderdimensie

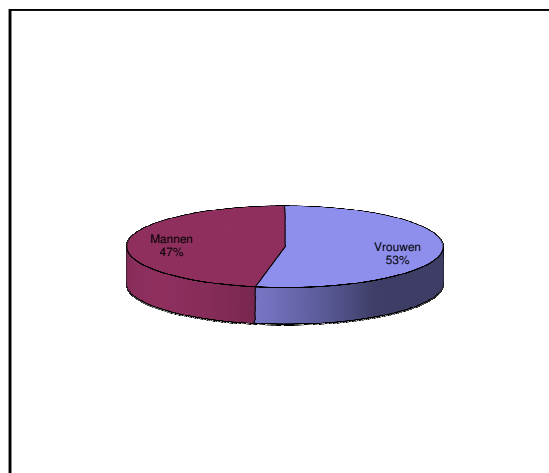
Als we de bereikte doelgroepen nader bekijken op basis van geslacht, kan gesteld worden dat zowel voor ronde 1 als voor ronde 2 het aantal mannen en vrouwen ongeveer gelijk is.

Een gelijkaardig resultaat bekomt men wanneer de verdeling binnen elke doelgroep eerst wordt genormaliseerd, en daarna het gemiddelde aantal mannen en vrouwen wordt berekend. Dan merken we evenwel dat het percentage aantal vrouwen toeneemt met 5% ten nadele van het aantal mannen. Dit impliceert dat indien de grootte van de projecten constant wordt gehouden, de vrouwen het overwicht hebben.

Dit houdt in dat de projecten waar de mannen in de meerderheid waren een groter doelgroepbereik hadden dan waar de vrouwen de meerderheid uitmaakten. Hierbij moet men rekening houden met bovenvermelde projecten die een enorm groot doelgroepbereik hebben aangegeven in de EQUAL databank en daardoor de gegevens sterk beïnvloeden.

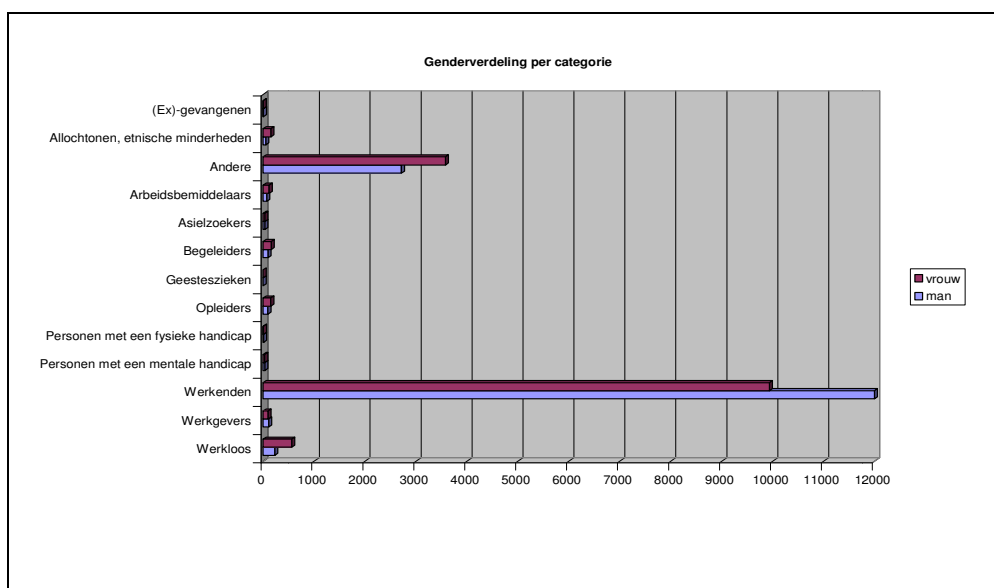


**Man-vrouw verdeling in de doelgroepen (Bron: EQUAL database)**



**Gemiddelde na normalisering (Bron: EQUAL database)**

De onderstaande grafiek geeft de verdeling van mannen en vrouwen onder de verschillende categorieën van doelgroepen weer. Zoals reeds vermeld, richten de twee projecten met het grootste bereik zich voornamelijk op de doelgroepen 'Werkenden' en 'Andere'.



**Genderverdeling per categorie (Bron: EQUAL database)**

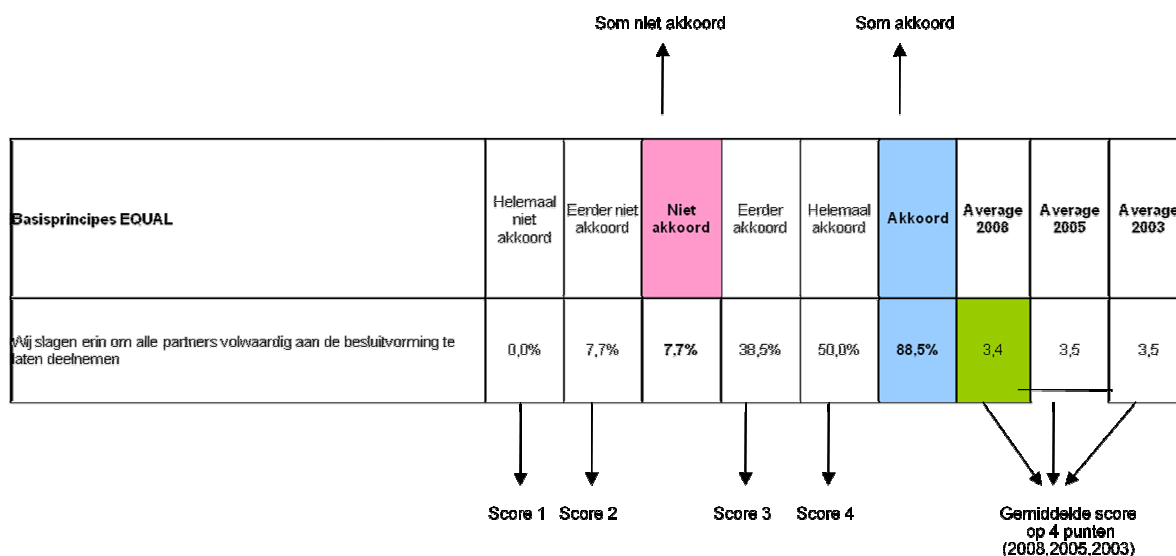
### 3.2 Evaluatie van impact (outcome indicatoren) bij promotoren

Net als in 2003 en 2005, werd in 2008 een enquête gevoerd bij de promotoren die een project coördineerden in het kader van EQUAL ronde twee. In deze enquête werden kwantitatieve gegevens verzameld alsook opinies en aanbevelingen. In 2003 besloeg het onderzoek 17 van de 19 promotoren van de eerste projectronde. Bij ronde twee in 2005 werd de enquête door 18 van de 31 promotoren beantwoord. Deze keer werden alle promotoren om hun medewerking gevraagd. We konden rekenen op een responsgraad van 83,9 % waarbij 26 van de 31 coördinatoren die per e-mail werden aangeschreven, een ingevulde enquête terug bezorgden. Deze hoge responsgraad, gecombineerd met de correcte uitvoering van het onderzoek zorgt voor een hoge validiteit van de resultaten.

De enquête peilt naar de perceptie van de promotoren over het programma en de manier waarop het uitgewerkt werd. De enquête werd bijna integraal overgenomen van de vorige ronde opdat resultaten vergelijkbaar zouden zijn (zie bijlage 5). Op vraag van het ESF- Agentschap werd een extra vraag toegevoegd die peilt naar welke bijkomende ondersteuning als meest prioritair werd beoordeeld. Ter illustratie wordt in bijlage (zie bijlage 3) een blanco exemplaar van de enquête bijgevoegd.

De bevraging was gebaseerd op een systeem van meerkeuzevragen. De responsgraad per vraag lag tussen 78,57% en 100%. Ter aanvulling van bepaalde vraagblokken konden de promotoren tevens bijkomende opmerkingen aangeven. Ongeveer de helft van de promotoren maakte meermaals van die mogelijkheid gebruik. Deze opmerkingen worden ook in dit rapport verwerkt indien er algemene evaluatielijnen uit kunnen afgeleid worden.

De verwerking gebeurde als volgt en wordt met een figuur verduidelijkt:



De deelnemers hadden de mogelijkheid om voor elke stelling aan te duiden of ze helemaal niet akkoord, eerder niet akkoord, eerder akkoord of helemaal akkoord waren. Hierbij kreeg een antwoord helemaal niet akkoord een score van 1, helemaal akkoord een score 4. Deze 4 niveauschaal werd omgerekend naar percentages. Er wordt eveneens een som gegeven van het aantal akkoord antwoorden (eerder akkoord + helemaal akkoord) en de niet akkoord antwoorden (eerder niet akkoord + helemaal niet akkoord). Vervolgens wordt er ook een gemiddelde score op een vier-puntenschaal berekend. In de voorlaatste en laatste kolom wordt het gemiddelde vergeleken met het respectievelijke gemiddelde van de enquête van 2003 en die van 2005 op dezelfde vraag. De enquête van 2005 besloeg ook EQUAL ronde 2, maar toen was deze nog "lopende". Op deze manier kon waar nuttig een vergelijking gemaakt worden tussen de verschillende periodes en kunnen naast algemene besluiten ook trends bepaald worden.

De kleurencodes die gebruikt worden bij de weergave van de antwoorden zijn:

<b>Niet akkoord</b>	> 50 %: meer dan 50% van de respondenten antwoordden dat ze helemaal niet of eerder niet akkoord gingen
<b>Akkoord</b>	> 50 %: meer dan 50 % van de respondenten antwoordden dat ze eerder tot helemaal akkoord gingen
<b>50%</b>	= 50%: 50% van de respondenten antwoordden samen "akkoord" en 50 % antwoordden samen "niet akkoord"
<b>Average</b>	= gemiddelde score tussen 3 en 4
<b>Average</b>	= gemiddelde score tussen 2 en 3
<b>Average</b>	= gemiddelde score tussen 1 en 2

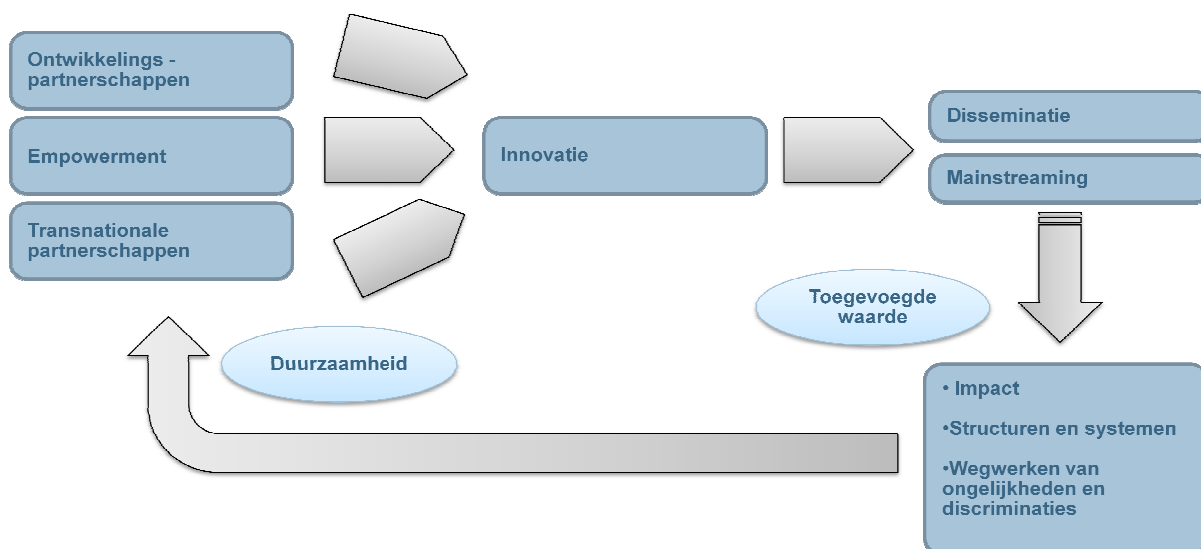
Daarnaast werd eveneens een kwalitatieve vragenlijst aan alle promotoren voorgelegd, waar weerom 26 van de 31 projectpromotoren mee instemden om deel te nemen. Er zijn in deze groep drie verschillende deelnemers in vergelijking met de kwalitatieve vragenlijst. Van deze interviews werden er 23 telefonisch afgenomen. Drie interviews werden ter plaatse afgenomen, deels op vraag van de promotoren zelf, deels op initiatief van Capgemini. Het gaat hier om de projecten Evoleren, Ambisys en Co – Navigate.

Uiteindelijk waren 29 organisaties betrokken bij het onderzoek. Drie promotoren namen enkel deel aan het kwantitatieve onderzoek, drie namen enkel deel aan het kwalitatieve onderzoek. Hiermee bereiken we een responsgraad die bijzonder hoog ligt. De deelnemende organisaties worden hieronder opgelijst waaruit blijkt welke promotor aan welke onderzoeken deelnam.

dossiernummer	projectnaam	organisatie	Kwantitatieve vragenlijst	Kwalitatieve vragenlijst
04/EG/1.A/003	AMBISYS	VDAB	1	1
04/EG/1.A/004	ODILE	EHSAL	1	1
04/EG/1.A/006	Co-Navigate	VDAB	1	1
04/EG/1.A/008	UCN: United Colours of Nursing	Katholieke Hogeschool Leuven	1	1
04/EG/1.A/010	Plug-in Gaps	Job-Link (Cebob - De Link vzw)	1	1
04/EG/1.A/014	Janus	Dienst Beroepsopleiding Departement Onderwijs (EPON vzw)	1	1
04/EG/1.A/015	Analfabeten: ingeburgerd aan het werk	Karel De Grote-Hogeschool Antwerpen	1	
04/EG/1.A/020	Labourfornighbour	Stad Antwerpen - Dienst Werk en Economie-Arbeidsmarkt	1	1
04/EG/1.B/002	ARBEIDSBEMIDDELING TAAL	FOSOVET	1	1
04/EG/2.C/001	ENTRE	Vlaams Agentschap voor Ondernemersvorming - Syntra Vlaanderen	1	1
04/EG/2.C/004	RAINBOW ECONOMY	De Overmolen vzw	1	1
04/EG/2.D/001	Local Mobility Works	OCMW Genk	1	1
04/EG/2.D/002	Social Business	Kanaal 127		1
04/EG/2.D/003	Werk.Waardig	Vzw Welzijnconsortium Zuid-West-Vlaanderen	1	
04/EG/2.D/005	Emerging Economy	De Punt	1	1
04/EG/3.E/001	K+50	Syntra West	1	1
04/EG/3.E/003	ELEC	BE-ODL		1
04/EG/3.E/004	Napoleon Revised	Resoc Kempen	1	1
04/EG/3.E/005	Evoleren	Kamer van Koophandel Oost-Vlaanderen		1
04/EG/3.E/006	IntroDM	Prevent vzw	1	1
04/EG/3.E/007	CEM	Katholieke Hogeschool Sint-Lieven	1	1
04/EG/3.E/008	KEEP	NV VSO Werkhouding / t-groep	1	1
04/EG/3.E/010	Learning Gateway	CBO De Ploeg vzw	1	
04/EG/3.E/011	Training Quality	Job & co - CBO	1	1
04/EG/4.G/001	ECCE AMA - childcare in learning networks	VBJK	1	1
04/EG/4.G/002	Home Managers	Markant vzw - Centrum voor Zelfstandig Ondernemende Vrouwen	1	1
04/EG/4.H/001	Equality Guide	VLR - Werkgroep Gelijke Kansen	1	1
04/EG/4.H/003	Dicht de genderkloof	ACV	1	1
04/EG/4.H/005	Empowering Female Entrepreneurship	Markant vzw - Centrum voor Zelfstandig Ondernemende Vrouwen	1	1

**Lijst respondenten kwantitatief en kwalitatief onderzoek (Bron: Capgemini studie 2008)**

Om de evaluatie te leiden en de samenhang tussen de verschillende thema's te rationaliseren werd na ronde 1 door Capgemini onderstaand meetmodel uitgewerkt.



**Meetmodel (Bron: Capgemini)**

De logica achter het model is dat de bouwstenen “Partnerschappen”, “Empowerment” en “Transnationale partnerschappen” moeten leiden tot innovatieve resultaten die gedissimineerd en gemainstreamd moeten worden, horizontaal naar andere organisaties en verticaal naar het beleid wat dan dient te leiden tot de finale impact: het wegwerken van ongelijkheden en discriminaties op de arbeidsmarkt.

De hieronder geformuleerde bevindingen zijn ten eerste gebaseerd op een analyse van de enquêtes gerealiseerd in mei – juni – juli 2008 bij 26 van de 31 promotoren van EQUAL ronde 2. Ten tweede werden de telefonische interviews, waar de promotoren de kans kregen om hun perceptie over de verschillende aspecten van het EQUAL programma weer te geven, hierin verwerkt.

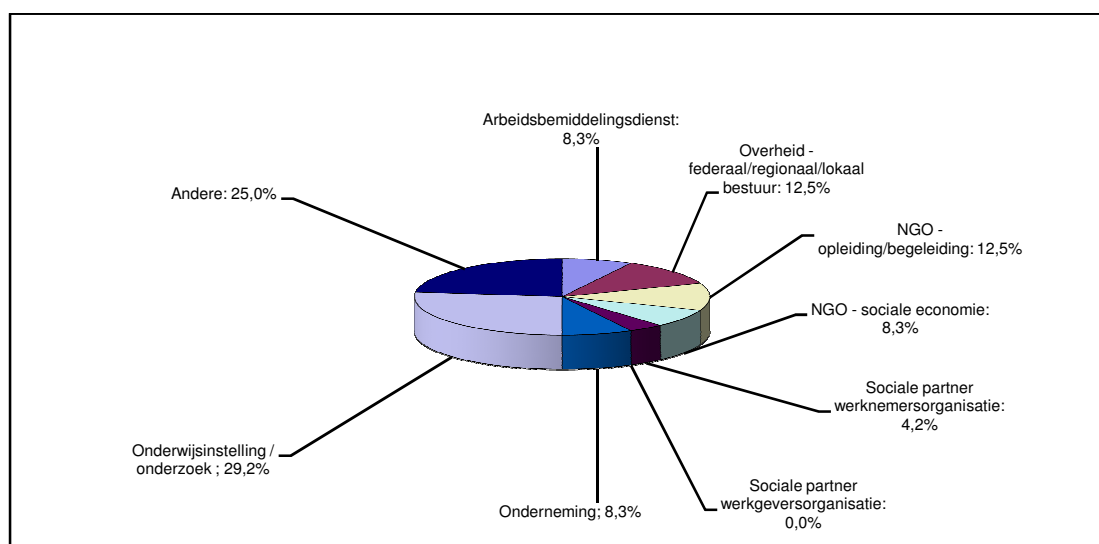
Graag willen wij er op wijzen dat men er dient rekening mee te houden dat niet alle promotoren die deelnamen aan de enquête en het interview reeds van bij het begin betrokken waren bij het project.

Vooreerst wordt hieronder een algemeen overzicht gegeven over de achtergrond van de betrokken partnerschappen en coördinerende organisaties. Vervolgens gaan we dieper in op de verschillende bouwstenen op basis van de verzamelde onderzoeksresultaten.

### 3.2.1 Algemeen

#### A. Situering promotor

Ten eerste werd de promotoren gevraagd hun organisatie te categoriseren. Onderstaand resultaat toont aan dat de meeste organisaties zichzelf binnen de onderwijsinstellings- en onderzoekswereld catalogeren. Verder valt een vierde van de organisaties niet te catalogeren onder de voorgestelde categorieën. Voor de overige 45 % vallen de coördinerende organisaties vrij gelijkmatig te verdelen onder arbeidsbemiddelingdiensten, overheidsinstellingen, NGO's (opleiding en begeleiding), NGO's (sociale economie), sociale partners (werknemersorganisaties), ondernemingen en in heel beperkte mate werkgeversorganisaties.



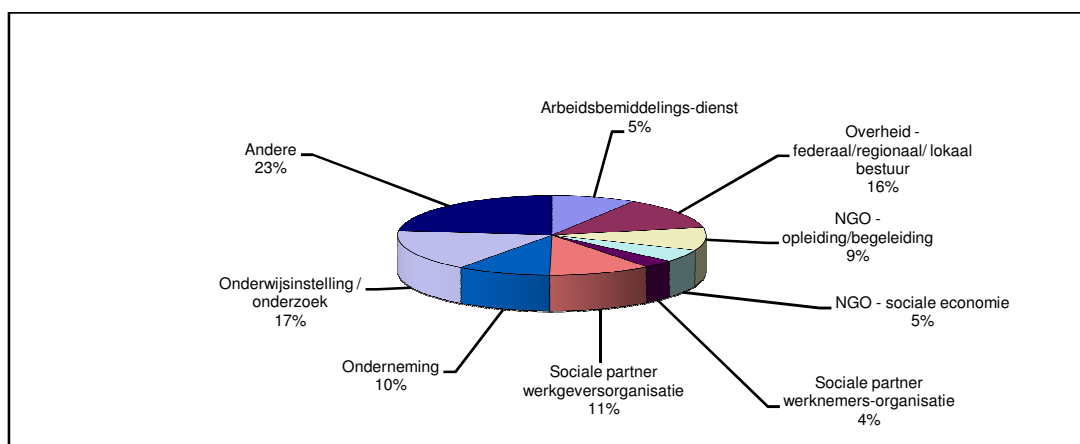
**Type coördinatoren (Bron: Capgemini studie 2008)**

Onder de categorie “andere” vallen onder meer intergemeentelijke samenwerkingsverband tussen lokale besturen en private welzijnsorganisaties, kennisinstituut veiligheid, welzijn en gezondheid op het werk, koepelorganisatie voor sociaal vertalen en tolken, onderwijskoepelorganisaties, sectoriële opleidingsorganisaties, socio-culturele verenigingen ...

Er zijn geen grote verschuivingen waar te nemen in vergelijking met ronde 1. Er bevindt zich een groter aandeel projecten bij Arbeidsbemiddelingdienst (van 5% naar 8,3%), maar de grootste

verschuivingen bevinden zich bij Onderwijsinstelling/onderzoek (vooruitgang van 15% naar bijna 30%).

Daarnaast werd hen gevraagd met welk soort organisaties ze partnerschappen hadden afgesloten. Dit wordt hieronder weergegeven.



**Type deelnemende partners (Bron: Capgemini studie 2008)**

Deze grafiek toont een behoorlijke spreiding van de verschillende types organisaties die als partner fungeren binnen de projecten. Hieruit kan besloten worden dat net zoals bij ronde 1 ook bij ronde 2 er een goede spreiding over de verschillende types van deelnemers verzekerd is.

### B. Basisprincipes en motivering projectindiening

De eerste reeks vragen behandelt de perceptie van de basisprincipes van Equal (Empowerment, Innovatie, Disseminatie en Mainstreaming) en de motivering om deel te nemen aan het EQUAL-programma bij de promotoren.

Basisprincipes EQUAL	Helemaal niet akkoord	Eerder niet akkoord	Niet akkoord	Eerder akkoord	Helemaal akkoord	Akkoord	Average 2008	Average 2005	Average 2003
Wij slagen erin om alle partners volwaardig aan de besluitvorming te laten deelnemen	0,0%	7,7%	7,7%	38,5%	50,0%	88,5%	3,4	3,5	3,5
Ook de finale doelgroep wordt bij het project betrokken, zodat ook de wensen en behoeften van deze mensen ten volle aan bod kunnen komen	0,0%	7,7%	7,7%	38,5%	53,8%	92,3%	3,5	3,4	2,9
De instrumenten en methodieken die binnen ons project ontwikkeld worden, zouden niet kunnen gerealiseerd worden zonder EQUAL-middelen	0,0%	7,7%	7,7%	15,4%	76,9%	92,3%	3,7	3,7	3,6
Wij verwachten dat de door ons ontwikkelde aanpak in het reguliere beleid zal worden geïntegreerd	0,0%	0,0%	0,0%	61,5%	38,5%	100,0%	3,4	3,6	3,4
Wij verwachten dat de door ons ontwikkelde aanpak door andere actoren zal kunnen worden overgenomen	0,0%	3,8%	3,8%	30,8%	65,4%	96,2%	3,6	3,6	3,5

**Basisprincipes (Bron: Capgemini studie 2008)**

De basisprincipes van EQUAL worden gelijkaardig ingeschat als in ronde 1. In 2003 was er de intentie om de betrokkenheid van de finale doelgroep in ronde 2 te versterken. De duidelijke verhoging van de inschatting in 2005 werd verklaard door het stadium waarin men zat toen de enquête werd afgenomen: de enquête kwam vroeger in het proces, wat een iets groter enthousiasme zou kunnen verklaren. Nu de projectronde is afgelopen ziet men dat deze tendens toch een blijvende factor is met betrekking tot EQUAL ronde 2. Hier kan algemeen gesteld worden dat de promotoren ook bij de afloop van de projecten menen dat ze de partners volwaardig bij de besluitvorming hebben laten deelnemen en dat de finale doelgroep ook bij het project werd betrokken. Dit moet dan wel voornamelijk via de kanalen van de partners of via de eigen werking van de promotoren gebeurd zijn als men deze vaststelling koppet met de types van deelnemende organisaties en partnerorganisaties.

De grootste positieve respons blijkt uit het antwoord op de vraag of de producten en methodieken die ontwikkeld werden ook gerealiseerd zouden kunnen zijn zonder EQUAL middelen. Hierbij antwoordde 72% van de promotoren dat de EQUAL middelen noodzakelijk waren. Dit kan logisch lijken, maar benadrukt desalniettemin het belang van dergelijke initiatieven indien bevestigd wordt dat de projecten een positieve impact hebben op de doelstelling tot het verminderen van discriminatie en ongelijkheid in de werksfeer. Tevens menen het gros van de promotoren dat hun aanpak een invloed op het reguliere beleid zal hebben. Dit blijkt grotendeels ook uit de disseminatie en mainstreaming aanpak (zie infra). Hiermee gepaard gaande, stellen de meesten dat hun aanpak ook door andere actoren kan worden overgenomen.

Motivering projectindiening	Helemaal niet akkoord	Eerder niet akkoord	Niet akkoord	Eerder akkoord	Helemaal akkoord	Akkoord	Average 2008	Average 2005	Average 2003
De mogelijkheid om aan productontwikkeling te doen	0,0%	0,0%	0,0%	24,0%	76,0%	100,0%	3,8	3,8	3,6
De mogelijkheid om een Vlaams netwerk uit te bouwen of te versterken	0,0%	12,5%	12,5%	33,3%	54,2%	87,5%	3,4	3,2	3,3
De mogelijkheid om transnationaal samen te werken en ideeën en ervaringen uit te wisselen	0,0%	25,0%	25,0%	41,7%	33,3%	75,0%	3,1	3,1	2,9
De mogelijkheid om via de verspreiding van onze resultaten de zichtbaarheid van onze organisatie te versterken	0,0%	13,0%	13,0%	65,2%	21,7%	87,0%	3,1	3,0	2,9
De mogelijkheid om, dankzij de bijkomende middelen, de personeelsbezetting van onze organisatie uit te bouwen	26,9%	23,1%	50,0%	38,5%	11,5%	50,0%	2,3	2,4	1,7
De mogelijkheid om in onze organisatie een afdeling "onderzoek en ontwikkeling" uit te bouwen	19,2%	30,8%	50,0%	30,8%	19,2%	50,0%	2,5	2,5	2,3

#### Motivering projectindiening (Bron: Cappgemini studie 2008)

Wat betreft de motivering om deel te nemen aan het EQUAL programma, ziet men dat deze in dezelfde lijn ligt als tijdens de eerste ronde. Enkel de mogelijkheden om, dankzij de bijkomende middelen, de personeelsbezetting van de organisatie uit te bouwen, blijkt meer mee te spelen in vergelijking met EQUAL ronde 1 (een gemiddelde van 2,3 tegenover 1,7) doch kan nog steeds niet als een sterke beweegreden bestempeld worden. De sterkste beweegreden is de mogelijkheid om aan productontwikkeling te doen en de mogelijkheid om een Vlaams netwerk uit te bouwen of te versterken.

De verwachtingen die men heeft van het EQUAL programma liggen in dezelfde lijn als in de eerste ronde en de eerste bevraging in 2005:

- Men heeft nood aan EQUAL middelen voor de ontwikkeling van nieuwe instrumenten en methodieken
- Men beoogt het gebruik van deze instrumenten en methodieken door andere actoren
- Men betreft alle partners en de doelgroep bij het project en de besluitvorming
- Men wil de integratie van de ontwikkelde aanpak in het reguliere beleid.

Ook de mogelijkheid om een Vlaams netwerk uit te bouwen en/of te versterken blijkt alsmear belangrijker.

Bij elk domein van vragen werd de mogelijkheid gegeven om vrij bemerkingsen in te vullen. Tijdens de bevraging van 2005 kwam reeds naar voor dat er positieve opmerkingen waren m.b.t. de financiering van Actie 1 tijdens ronde 2. Een aandachtspunt dat toen aangehaald werd, en ook uit de enquête van 2008 naar voor komt, blijft het probleem van kleine organisaties om cofinanciering te organiseren.

In verband met de motivering voor de projectindiening kwamen ook nog volgende beweegredenen naar voor:

- EQUAL zorgt voor een versterking van de samenwerking in een breder dekkend, gesynchroniseerd aanbod.
- Europese projecten hebben een grote impact op het beleid.

### C. Programmabeheer en beheersprocessen

De volgende vragenreeksen hadden betrekking op de perceptie van het programmabeheer en de beheersprocessen.

Op het vlak van indiening en selectie kunnen er geen grote meningsverschillen worden afgeleid in vergelijking met vorige jaren. Grote verschillen zouden ook niet te verantwoorden zijn gezien er sinds de vorige studie geen nieuwe EQUAL oproep werd doorgevoerd. Misschien kunnen we hier wel stellen dat de promotoren nu een beter zicht hebben op het verloop van hun projecten en daarom hun opinie beter kunnen aftoetsen. We zien wel een blijvend hoger cijfer voor de appreciatie van de ondersteuning bij projectindiening en selectie dan in 2003. Dit bevestigt de impact van de moeite die het ESF–Agentschap stak in het organiseren van ontwikkelingsgesprekken.

Programmabeheer	Helemaal niet akkoord	Eerder niet akkoord	Niet akkoord	Eerder akkoord	Helemaal akkoord	Akkoord	Average 2008	Average 2005	Average 2003
<b>A. INDIENING EN SELECTIE</b>									
De informatieverstrekking door het programmabeheer bij de lancering van EQUAL was effectief en duidelijk	0,0%	12,5%	12,5%	75,0%	12,5%	87,5%	3,0	3,0	2,6
Wij maakten gebruik van het aanbod tot ondersteuning bij het ontwikkelen van het projectidee en het samenstellen van het partnerschap	12,5%	25,0%	37,5%	50,0%	12,5%	62,5%	2,6	2,6	2,6
Die ondersteuning was efficiënt en effectief	4,8%	28,6%	33,3%	57,1%	9,5%	66,7%	2,7	2,8	2,4
De problemen met het online applicatie bij het indienen van het dossier waren zeer groot	12,5%	37,5%	50,0%	37,5%	12,5%	50,0%	2,5	3,3	3,5
De argumentatie van de beslissing en de adviezen waren duidelijk	0,0%	12,5%	12,5%	70,8%	16,7%	87,5%	3,0	2,6	2,7

#### Programmabeheer: indiening en selectie (Bron: Capgemini studie 2008)

Wat betreft de ondersteuning van de projectuitvoering geeft men over het algemeen een betere score en indien er toch een daling is, dan is deze slechts miniem. Men vertoont een redelijke tevredenheid wat betreft het aanbod aan ondersteuning van het programmabeheer bij de projectuitvoering, wat betreft de methodologische ondersteuning en uitwisseling gekoppeld aan het thema en de ondersteuning met betrekking tot het managen van de nationale en transnationale partnerschappen.

Een bijna unanieme tevredenheid blijkt voor de ondersteuning van het ESF– Agentschap rond het financieel management en algemene projectmanagement technieken. De inspanningen van het ESF– Agentschap om de verantwoordelijkheden van haar eigen medewerkers te hergroeperen blijken hier hun vruchten af te werpen op vlak van advies rond financieel beheer.

Het behandelen van vragen en problemen, communicatie over op te volgen regels en procedures en documentering over hoe bepaalde afspraken dienen te worden geïnterpreteerd worden eveneens positief onthaald.

Ook uit de focusinterviews komt naar voor dat de promotoren tevreden zijn over de ondersteuning bij de projectuitvoering. Hieruit haalden de promotoren aan dat ze vooral communiceerden met het ESF– Agentschap naar aanleiding van rapporteringsverplichtingen en vragen in verband met financieel beheer. Hierbij verduidelijkte men dat de communicatie steeds vlot verliep en dat men gerichte antwoorden kreeg op de gestelde vragen en problemen. Slechts enkele promotoren uitten eerder negatieve ervaringen maar deze kunnen niet worden veralgemeend.



Programmabeheer	Helemaal niet akkoord	Eerder niet akkoord	Niet akkoord	Eerder akkoord	Helemaal akkoord	Akkoord	Average 2008	Average 2005	Average 2003
<b>B. ONDERSTEUNING BIJ PROJECTUITVOERING</b>									
Het aanbod aan ondersteuning van het programmabeheer bij de projectuitvoering is duidelijk	7,7%	26,9%	34,6%	61,5%	3,8%	65,4%	2,6	2,6	2,4
Wij deden al beroep op het programmanagement om ons te helpen bij concrete problemen m.b.t. de projectuitvoering	3,8%	34,6%	38,5%	42,3%	19,2%	61,5%	2,8	2,3	3,3
De door ons gestelde vragen en voorgelegde problemen worden op tijd en volgens verwachting beantwoord	4,0%	20,0%	24,0%	60,0%	16,0%	76,0%	2,9	2,8	2,4
De communicatie over de te volgen regels en procedures is eenduidig	11,5%	15,4%	26,9%	61,5%	11,5%	73,1%	2,7	2,7	1,9
Afspraken met betrekking tot de interpretatie van regels worden goed gedocumenteerd	7,7%	19,2%	26,9%	65,4%	7,7%	73,1%	2,7	2,6	1,9
Methodologische ondersteuning en uitwisseling gekoppeld aan het thema	0,0%	40,0%	40,0%	24,0%	36,0%	60,0%	3,0	3,1	2,9
Ondersteuning m.b.t. het managen van partnerschappen	0,0%	40,0%	40,0%	48,0%	12,0%	60,0%	2,7	3,0	2,6
Ondersteuning m.b.t. het managen van transnationale samenwerking	0,0%	40,0%	40,0%	52,0%	8,0%	60,0%	2,7	3,1	2,8
Algemene projectmanagement technieken	0,0%	16,0%	16,0%	64,0%	20,0%	84,0%	3,0	2,7	2,9
Ondersteuning m.b.t. het financieel management	0,0%	4,0%	4,0%	60,0%	36,0%	96,0%	3,3	3,2	3,1
Ondersteuning m.b.t. andere technische aspecten van de administratie	4,0%	24,0%	28,0%	52,0%	20,0%	72,0%	2,9	3,0	3,0

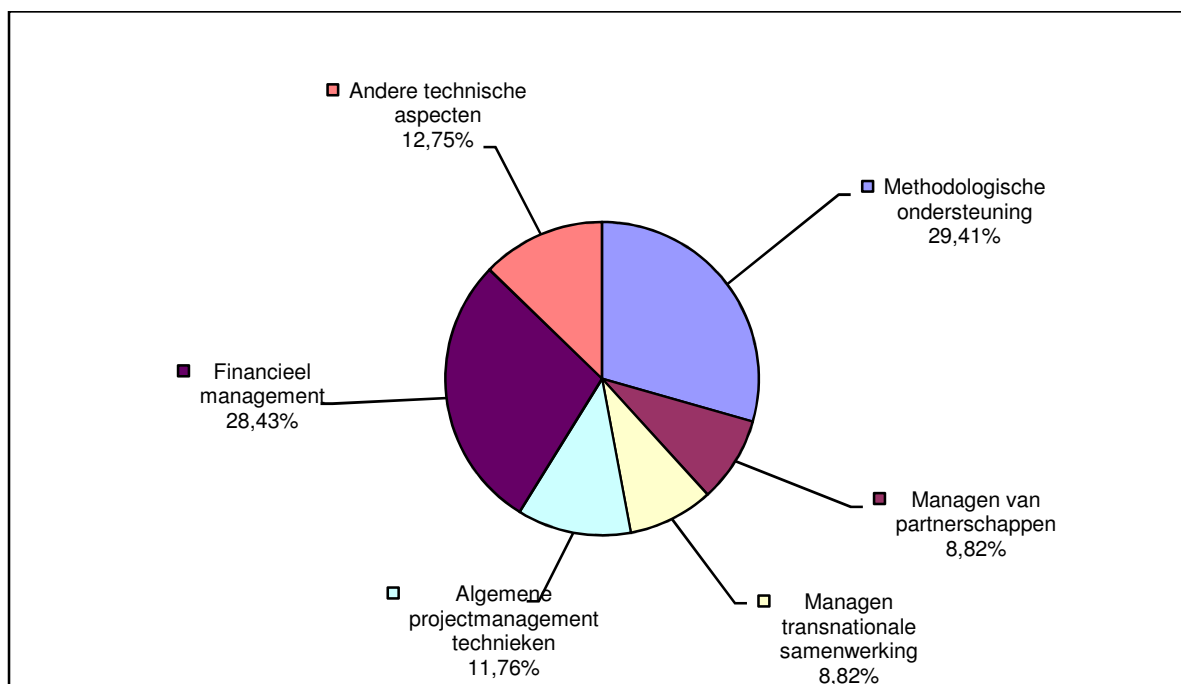
### Programmabeheer: ondersteuning en projectuitvoering (Bron: Capgemini studie 2008)

Op vraag van de Evaluatie Commissie werd aan de promotoren gevraagd aan welk onderdeel van ondersteuning ze het meeste belang hechten. Hiervan moesten ze een top-3 samenstellen, wat een idee geeft op welk vlak er het meest nood is aan bijkomende ondersteuning.

Onderstaande grafiek dient met de nodige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd. Hoewel slechts 17 van de 26 deelnemende respondenten reageerden op deze extra vraag, gaven quasi alle respondenten (67%) aan dat ze bijkomende methodologische ondersteuning wensen. Op vlak van financieel management gaf zelf 93% te kennen dat men hiervoor extra steun wil. En hoewel het totaalgewicht voor transnationale samenwerking niet zo hoog ligt, werd deze optie door de helft (53%) van de promotoren aangevinkt, weliswaar met een minder zwaar gewicht eraan toegekend. Slechts 20% van de ondervraagden gaf ondersteuning bij het managen van de partnerschappen aan als prioritaire extra ondersteuning.

Hieronder wordt een overzicht gemaakt van de prioritaire extra ondersteuning die de promotoren wensen, gecombineerd met de gewichten die aan de top drie prioriteiten werden gegeven. Indien we gewicht toekennen aan de antwoorden (de eerste prioriteit krijgt gewicht 3, de laagste krijgt gewicht 1), ziet de uiteindelijke top 3 er als volgt uit:

1. Methodologische ondersteuning en uitwisseling gekoppeld aan het thema
2. Ondersteuning m.b.t. het financieel management
3. Andere technische aspecten



**Bijkomende ondersteuningsprioriteiten (Bron: Capgemini studie 2008)**

Op het vlak van opvolging scoort men beter dan bij de eerste programmaironde. Als minpunt kwam in de vorige bevragingen vooral de ontevredenheid over de online applicatie naar voor. Uit de bevindingen van de nieuwe enquête kunnen we echter stellen dat nu slechts de helft van de bevrageden hier problemen mee ondervond. Dit is een positieve evolutie. Zoals eerder reeds werd aangehaald, is er een sterk positieve beoordeling van de informatieverstrekking over de rapportering en werd hierbij ook veelal de nodige ondersteuning bij aangeboden. Uit de interviews blijkt eveneens dat het ESF–Agentschap hier proactief te werk ging.

Programmabeheer	Helemaal niet akkoord	Eerder niet akkoord	Niet akkoord	Eerder akkoord	Helemaal akkoord	Akkoord	Average 2008	Average 2005	Average 2003
<b>C. OPVOLGING</b>									
De online applicatie functioneerde zonder noemenswaardige problemen	26,9%	23,1%	50,0%	42,3%	7,7%	50,0%	2,3	1,7	2,3
De informatieverstrekking over de rapportering was duidelijk en er werd de nodige ondersteuning geboden bij het invullen van de formulieren	0,0%	23,1%	23,1%	61,5%	15,4%	76,9%	2,9	2,7	2,4
De personeelsleden van het agentschap dienen de mogelijkheid te hebben om op het terrein aanwezig te zijn om de opvolging te verzekeren en ondersteuning te geven	0,0%	4,0%	4,0%	56,0%	40,0%	96,0%	3,4	3,3	3,1

**Programmabeheer: opvolging (Bron: Capgemini studie 2008)**

Vervolgens gaf tot 96 % van de promotoren aan dat zij meenden dat de personeelsleden van het ESF–Agentschap de mogelijkheid zouden moeten hebben om op het terrein aanwezig te zijn om de opvolging te verzekeren en ondersteuning te geven. Dit is een bijzonder sterke suggestie en hier moeten dan ook de juiste kantlijnen worden geplaatst bij de aanbeveling die verder in dit rapport terug te vinden is.

#### D. Projectbeheer

De laatste reeks vragen die binnen een algemeen kader kunnen worden meegenomen betrof het eigen projectbeheer.

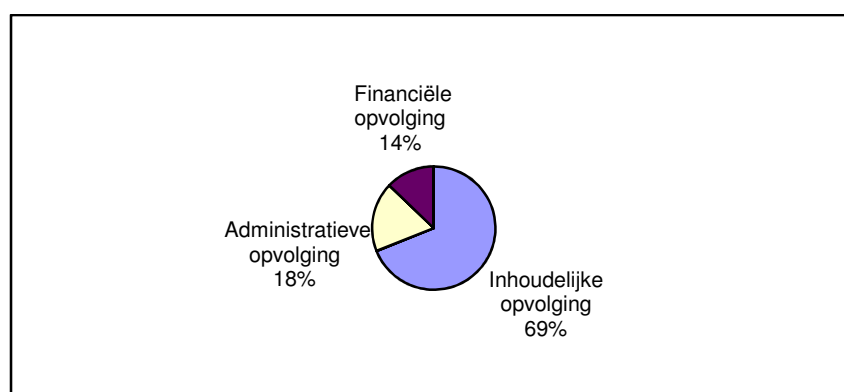
Projectbeheer	Helemaal niet akkoord	Eerder niet akkoord	Niet akkoord	Eerder akkoord	Helemaal akkoord	Akkoord	Average 2008	Average 2005	Average 2003
Wij beschikken over voldoende kennis van projectmanagement om dit project optimaal te sturen	0,0%	3,8%	3,8%	26,9%	69,2%	96,2%	3,7	3,2	3,2
Wij beschikken over een projectmanagementsysteem dat ons toelaat het project nauwgezet op te volgen	0,0%	16,0%	16,0%	40,0%	44,0%	84,0%	3,3	3,2	2,9
Wij beschikken over een zelfevaluatiesysteem dat ons toelaat om ons projectbeheer en onze projectuitvoering te evalueren	0,0%	16,0%	16,0%	44,0%	40,0%	84,0%	3,2	3,2	3,1
Wij zijn van plan ons projectbeheer en projectoutcome extern te laten evalueren	8,0%	52,0%	60,0%	16,0%	24,0%	40,0%	2,6	2,2	2,0

#### Projectbeheer (Bron: Capgemini studie 2008)

De perceptie van het eigen projectbeheer is van een hoger niveau als bij EQUAL ronde 1 alsook hoger dan in 2005. Bijna alle promotoren menen over voldoende kennis te beschikken om het projectmanagement op zich te nemen en beschikken eveneens over een systeem om het project nauwgezet op te volgen. Tot 60% van de promotoren verklaren geen externe evaluatie te laten doorvoeren. Het merendeel beweert dat men over een effectief zelfevaluatiesysteem beschikt. Tijdens de interviews werd het intensieve gebruik van de zelfevaluatiETOOL die door Capgemini werd ontwikkeld voor het ESF-Agentschap bevestigd. Hierbij kwam wel meermaals de opmerking dat de tool niet zo goed toepasbaar was op het betrokken project of partnerschap. Daarenboven was het niet steeds duidelijk of het gehele partnerschap hierbij geëvalueerd moest worden of de verschillende partners apart.

Daarnaast werd gepeild naar het aantal voltijdse equivalenten (VTE) dat in totaal wordt ingezet voor de coördinatie van het EQUAL-project, en hoeveel VTE daarvan zijn voorzien voor respectievelijk de inhoudelijke, administratieve en financiële opvolging.

Volgens de gegevens van de enquête zet men gemiddeld 2,09 VTE in voor de coördinatie van het EQUAL-project. In de grafiek hieronder wordt weergegeven hoe deze worden verspreid over de verschillende taken.



Projectbeheer, VTE (Bron: Capgemini studie 2008)

Ter illustratie van boven besproken onderwerpen noteren we hieronder enkele uitspraken van promotoren die de gestelde conclusies bevestigen:

*“Een dikke pluim voor de constructieve behulpzaamheid van de twee personeelsleden die voor ons dossierverantwoordelijke waren bij het ESF-Agentschap.”*

*“Een neutrale monitoring en ondersteuning die zich achteraf niet vertaalt in negatieve rapportagebeoordeling mbt de besproken moeilijkheden.”*

*“Meer pro-actief contact en minder onpersoonlijk rapporteren via de applicatie. We hebben zo'n contact gehad en dit was zeer positief en efficiënt.”*

*“Gouden Ketje voor Onderwijs 2007 gewonnen (externe validatie van projectoutcome)”*

*“Het is jammer dat er geen mogelijkheid bestaat om op nationaal niveau te werken. Dit is jammer voor organisaties die nationaal gestructureerd zijn.”*

*“De tussenkomst van ESF voor 50% is zeer interessant maar voor kleine organisaties niet evident om de bijkomende 50% zelf te financieren.”*

*“Eigenlijk is een volledige back-upfunctie van coördinator nodig, maar moeilijk realiseerbaar.”*

### 3.2.2 Ontwikkelingspartnerschappen

Met de afloop van het EQUAL programma in 2008 waren de promotoren in staat om een terugkijkende blik te werpen op het verloop van de ontwikkelingspartnerschappen in Vlaanderen. De promotoren en hun organisatie stonden zowat altijd in voor de organisatie en coördinatie van het project en dit zowel op inhoudelijk als administratief vlak.

Een volgende reeks vragen behandelde het principe van de partnerschappen binnen EQUAL.

Ontwikkelingspartnerschap	Helemaal niet akkoord	Eerder niet akkoord	Niet akkoord	Eerder akkoord	Helemaal akkoord	Akkoord	Average 2008	Average 2005	Average 2003
Bij de totstandkoming van het OP's is er zorgvuldig over gewaakt dat alle relevante hoofdspelers betrokken werden.	0,0%	3,8%	3,8%	34,6%	61,5%	96,2%	3,6	3,9	3,4
Het betrekken van kleine organisaties versterkt het innovatieve karakter van het project	0,0%	32,0%	32,0%	48,0%	20,0%	68,0%	2,9	3,2	3,3
Het betrekken van kleinere organisaties stelt heel wat problemen voor de projectopvolging, de culturen zijn erg verschillend.	4,0%	64,0%	68,0%	32,0%	0,0%	32,0%	2,3	2,5	2,1
De coördinatie van een EQUAL-project vraagt een dermate grote projectmanagementinspanning dat enkel grotere institutionele organisaties dit aankunnen.	11,5%	30,8%	42,3%	50,0%	7,7%	57,7%	2,5	2,7	2,8
Onze partners zijn voor het over grote deel organisaties waarmee we reeds samenwerkten in vroegere projecten en/of bestaande samenwerkingsverbanden	23,1%	19,2%	42,3%	46,2%	11,5%	57,7%	2,5	3,1	2,5

#### De partnerschappen (Bron: Capgemini studie 2008)

Globaal gezien wordt het tot stand komen van de partnerschappen nog steeds positief beoordeeld. De relevante hoofdspelers worden nog steeds nauw betrokken bij de totstandkoming. Wat betreft het versterken van het innovatieve karakter van projecten indien men kleine organisaties betreft, kan er geen eenduidige lijn getrokken worden. Men is positief over het innoverende elan die kleine organisaties aan een project kunnen geven, alsook positief over de samenwerking en projectopvolging, maar men geeft wel aan dat de projectmanagementinspanningen voor een EQUAL – project danig zwaar zijn, dat ze voor kleine organisaties wel moeilijker te dragen zijn.

De score op de laatste vraag, die betrekking heeft op het feit of men met de meeste partners al vroeger in een netwerk zat, heeft zich terug gestabiliseerd op het gemiddelde van ronde 1.

De taakverdeling tussen de verschillende partners varieerde afhankelijk van de rol die dergelijke organisaties speelden in het project. De rollen die tijdens de interviews werden vernoemd:

Rol	Promotor	Partner
Coördinatie	✓	
Expert	✓	✓
Lid stuurgroep	✓	✓
Tester van product		✓
Lid werkgroep	✓	✓
Waakhond		✓
Terugkoppeling en advies		✓
Moderator		✓
Administratie	✓	
Onderzoek		✓

Onderhoud website	✓	
-------------------	---	--

### Rollen die de promotoren en partners op zich namen (Bron: Capgemini studie 2008)

Bij sommige projecten was absoluut sprake van een gelijkwaardige taakverdeling waarbij elke partner bij het volledige project betrokken was. Dit blijkt uit de constante participatie van alle partners bij de stuurgroepvergaderingen en andere ad hoc bijeenkomsten van de partnerschappen. Soms splitste men het partnerschap op in meerdere werkgroepen met bijhorende vergaderingen en communicatie. De stuurgroepvergaderingen varieerden van maandelijks tot driemaandelijks contacten. Daarnaast communiceerde men voor korte coördinatiecontacten via telefoon en e-mail.

In een aantal projecten bleven sommige partners beperkt betrokken. Er waren bijvoorbeeld enkele projecten waar een studie werd uitgevoerd door een onderzoeksinstituut ter voorbereiding van verdere projectuitvoering en productontwikkeling. In dergelijke gevallen bleef de duur van de betrokkenheid van deze instituten dikwijls beperkt tot de periode van onderzoek en besloeg niet de volledige projectperiode.

Zoals reeds uit de verschillende evaluaties doorheen het EQUAL programma bleek, is het aanscherpen van de capaciteit om te netwerken een belangrijke verworvenheid van het programma. In het kader van publieke dienstenorganisaties die zich steeds meer toeleggen op hun netwerkorganisatie, zal deze verworvenheid van het EQUAL – programma enkel aan belang winnen. Deze netwerkfunctie van de partnerschappen wordt als een toegevoegde waarde van het EQUAL – programma beschouwd en geeft aan dat het programma een significante impact heeft op het ecosysteem van de betrokken promotoren en hun partners alsook de doelgroepen in Vlaanderen. Deze vaststelling is belangrijk omwille van het duurzame karakter van netwerken. Bijna alle promotoren gaven aan nog verder in contact te staan met hun partners zowel binnen de ESF – context als erbuiten. De promotoren vernoemden echter nog meer waarde – elementen van de partnerschappen:

- uitwisselen van kennis en ervaring
- bredere en multidisciplinaire kijk op thematiek
- geven van feedback / kritische blik
- samenvoegen expertise en ervaring
- snelle toegang tot kennis
- complementaire competenties creëren

Uit de enquêtes van 2008 blijkt dat er geen noemenswaardige problemen zijn met de partnerschappen. In een miniem aantal gevallen viel een partner weg maar gezien de looptijd en de gemiddelde grootte van de partnerschappen heeft deze uitval geen impact op het goede verloop van projecten.

De promotoren zijn te vinden voor het betrekken van kleine organisaties waarbij weinig problemen voor de projectopvolging worden vastgesteld.

Één bepaalde promotor is dermate positief dat hij bij de extra bemerkingen het volgende neerschreef:

*“EQUAL vraagt wél een grote managementinspanning maar de conclusie mag niet zijn dat enkel grote institutionelen dit "mogen doen", de innovatie kwam in dit én in vorige EQUAL projecten net van de kleine organisaties.”*

Een andere promotor haalde het volgende aan:

*“Innovatie wordt bepaald door personen en niet door de grootte van een organisatie.”*

Wel wordt er door de promotoren herhaaldelijk op gewezen dat het voor kleinere organisaties moeilijker is om aan het EQUAL programma deel te nemen. EQUAL vraagt wel degelijk een grote managementinspanning, en voor (kleinere) organisaties is het niet altijd mogelijk een coördinator (deeltijds) vrij te stellen. Daarnaast was het voor kleine organisaties moeilijk om de bijkomende 50% financiering uit andere dan ESF – middelen rond te krijgen.

### 3.2.3 Empowerment

Empowerment betekent in het kader van EQUAL dat alle organisaties die betrokken zijn bij een project over gelijke rechten beschikken om volwaardig aan het besluitvormingsproces en de tenuitvoerlegging deel te nemen.

Zoals blijkt uit de tweede tussentijdse evaluatie, werd empowerment voornamelijk gerealiseerd via het versterken van samenwerkingsverbanden en het professionaliseren van projectmanagementstructuren bij de promotoren. Zoals reeds blijkt uit de evaluatie van de partnerschappen staat EQUAL 2 heel ver in het versterken van de samenwerkingsverbanden tussen de partners en gaven de promotoren ook een positieve beoordeling van de eigen projectmanagementstructuren.

In een groot aantal van de projecten werd ook effectief gewerkt aan de empowerment van de definitieve doelgroep. Zo werd er heel hoog gequoteerd op de stelling “ook de finale doelgroep wordt bij het project betrokken, zodat ook de wensen en behoeften van deze mensen ten volle aan bod kunnen komen”. Maar liefst 92,3% van de ondervraagde promotoren in 2008 verklaarden zich eerder akkoord of helemaal akkoord. Deze quotering ligt bovendien hoger dan tijdens de vorige onderzoeksjaren. Nu de projecten hun einde bereikt hebben, hebben de promotoren en hun partners een beter zicht op hun doegroepbereik en empowermentinvloed. Dit is een heel belangrijke factor om de impact van het programma te bekijken. Indien promotoren dergelijke stelling kunnen innemen duidt dit op een behoorlijk welslagen van het project. Hier dient echter genuanceerd te worden dat een heel hoog doelgroepbereik niet meteen betekent dat men voor deze doelgroep een volwaardige empowerment heeft bereikt.

Hier moet ook geduid worden dat men een onderscheid dient te maken tussen de verschillende types projecten waarbij de finale doelgroep van de projecten tweezijdig was. In een bepaalde reeks projecten vormde de finale doelgroep die groep die rechtstreeks bepaalde discriminaties of achterstellingen ondervinden. Dikwijls was dit type doelgroep betrokken in die zin dat ze als testgroep voor de ontwikkelde producten fungeerden, of werden ze geconsulteerd in het kader van voorbereidend onderzoek. Anderzijds benoemde men de finale doelgroep als de organisaties rond zij die slachtoffer zijn van discriminatie en ongelijkheden. Op deze manier slaagt EQUAL er in om zowel het beleid als de praktijk rond werkgelegenheid en opleiding te beïnvloeden. De mate waarin zowel de finale en intermediaire doelgroepen betrokken worden en gestimuleerd worden om zelf aan de kar te gaan trekken in de projecten is cruciaal.

### 3.2.4 Transnationale partnerschappen

In de vorige rapportering kwam naar voor dat transnationaliteit een essentieel maar eerder zwakker uitgewerkt punt binnen de projecten was. Transnationale samenwerking kadert in het Europese denken, en het belang hiervan is groot bij de EQUAL projecten.

Wat betreft de transnationale partnerschappen, kwamen volgende antwoorden naar voor:

	Helemaal niet akkoord	Eerder niet akkoord	Niet akkoord	Eerder akkoord	Helemaal akkoord	Akkoord	Average 2008	Average 2005	Average 2003
<b>Transnationale samenwerking</b>									
Het EQUAL concept van transnationale partnerschappen, waarbij de keuze van partners beperkt wordt tot andere erkende OP's binnen een zelfde thema, bemoeilijkt een spontaan tot stand komen van relevante transnationale partnerschappen	11,5%	34,6%	46,2%	38,5%	15,4%	53,8%	2,6	2,8	2,8
Het door ons gerealiseerde transnationaal partnerschap brengt een aanzienlijke inhoudelijke verrijking van het ontwikkelingspartnerschap met zich mee	3,8%	34,6%	38,5%	38,5%	15,4%	53,8%	2,8	3,2	2,8
Elke transnationale partner heeft een duidelijke toegevoegde waarde met betrekking tot het ontwikkelen van beleidsvernieuwende methodes en producten	3,8%	46,2%	50,0%	50,0%	0,0%	50,0%	2,5	3,1	2,5
Het transnationaal partnerschap is voornamelijk ontstaan op basis van toevallige en persoonlijke contacten	29,2%	50,0%	79,2%	20,8%	0,0%	20,8%	1,9	2,1	1,9
De Europese databank werd actief gebruikt bij het zoeken van transnationale partners	0,0%	8,3%	8,3%	33,3%	58,3%	91,7%	3,5	3,3	3,3
Er blijken andere interessante projecten te bestaan die bij de indiening niet gevonden werden	4,5%	22,7%	27,3%	50,0%	22,7%	72,7%	2,9	2,3	2,4
Het opstellen van de transnationale samenwerkingsovereenkomst via het ETCIM-systeem verliep vlot	4,3%	21,7%	26,1%	69,6%	4,3%	73,9%	2,7	3,1	2,5
Een groot deel van onze oorspronkelijk voorziene partners is weggefallen en diende vervangen te worden	65,4%	23,1%	88,5%	3,8%	7,7%	11,5%	1,5	2,3	2,1
De verschillen in goedkeuringsprocedure en timing in de verschillende landen heeft de opstart van ons transnationaal partnerschap vertraagd	12,0%	16,0%	28,0%	40,0%	32,0%	72,0%	2,9	3,4	3,3
De transnationale werking van ons OP loopt niet volgens plan	40,0%	36,0%	76,0%	20,0%	4,0%	24,0%	1,9	1,8	2,3
De verschillende timing van het programma in de verschillende landen brengt mee dat de einddatum van het transnationaal partnerschap niet samen valt met de einddatum van ons OP	0,0%	3,8%	3,8%	19,2%	76,9%	96,2%	3,7	3,7	3,4

### Transnationale partnerschappen (Bron: Capgemini studie 2008)

In 2005 bleek de perceptie over de transnationale partnerschappen positiever te zijn ten opzichte van EQUAL 1. Deze evolutie lijkt zich slechts licht verder te zetten. Vooral wat betreft de toegevoegde waarde van de transnationale partners, is het enthousiasme getemperd. Men kwam terug op het niveau van 2003. Doch, deze vaststelling dient genuanceerd te worden. Uit de diepte – interviews kwam telkens naar voor dat de toegevoegde waarde van de transnationale partnerschappen ligt in het feit dat men een Europees netwerk kan opbouwen en aan kennisdeling kan doen. Andere uitspraken over de toegevoegde waarde worden hieronder opgeelijst:

- Ervaringsuitwisseling
- Disseminatie over de grenzen heen
- Creatie van een helikopter zicht waardoor je innovatie op lokaal niveau mogelijk maakt
- Visieverbreding
- Inhoudelijke expertenuitwisseling
- Je legt contacten met organisaties die op termijn wel de reguliere werking van onze organisatie kunnen aanspreken
- Opbouw Europese netwerking
- Opname in een Europees kader waar men anders minder mee geconfronteerd wordt
- Mogelijkheid tot doen van vergelijkend onderzoek
- Verzamelen van best practices

Uit de interviews blijkt eveneens dat de Vlaamse partners in de transnationale partnerschappen meestal een voortrekkersrol aannamen. Hierbij traden meerdere projectpromotoren ook als sturende organisatie op waarbij zij dikwijls ook tot de partners behoorden die vooral kennis aangaven. De omgekeerde rol werd minder tot uiting gebracht waardoor deze respectievelijke promotoren moeilijk kunnen beweren dat de transnationale partnerschappen voor een sterke inhoudelijke verrijking zorgden. Dit betekent geenszins dat ze kritiek gaven op het nut van transnationale partnerschappen.



Type samenwerking	Rol	Product
Kennisoverdracht Ervaringsuitwisseling Evaluatie van producten/testen van nationale producten	Van ons naar hen Wederzijdse overdracht Coördinator Productontwikkelaar Inhoudelijke medewerking Evaluatie van het partnerschap	Rapport Website Verslag Boekje Compendium Conferentie

### Type samenwerking, rol en producten van transnationale partnerschappen (Bron: Capgemini studie 2008)

In het algemeen liggen de resultaten van 2003 en 2008 nauwer bij elkaar dan die van 2005. Een duidelijke verbetering vinden we op het vlak van het wegvallen van partners: nu gaat 91,7% niet akkoord, tegenover bijna een derde die wel akkoord ging in de vorige vragenrondes. Dit betekent dus dat de transnationale samenwerkingen een zekere stabiliteit vertonen. Ook onderschrijft men een actiever gebruik van de Europese databank bij het zoeken naar transnationale partners. Slechts weinigen ondervinden nog problemen met het ETCIM-systeem.

Het probleem met de niet gelijktijdige goedkeuring in de verschillende lidstaten, dat zowel in 2003 als 2005 werd aangekaart, blijft bestaan. De vraag naar gesynchroniseerde indieningdata, alsook eenzelfde begin- en einddatum tussen de verschillende landen blijft groot. Deze opmerking kwam ook meermaals in de diepte – interviews voor waarbij men aankaarte dat bepaalde transnationale samenwerking deels stilvielen omdat het project van bepaalde transnationale partners was afgelopen.

Het uitwisselen van best practices is nog steeds een veel gebruikt samenwerkingsverband in EQUAL 2, maar daarnaast hebben verschillende transnationale projecten ook producten afgeleverd die in het transnationaal partnerschap tot stand zijn gekomen. Hierdoor is een voortgang op transnationaal vlak op te tekenen ten opzichte van de eerste ronde.

Hoewel een aanbod van compatibele partners niet evident is, blijkt uit de resultaten van de enquête uitgevoerd in mei 2008 dat het op zoek gaan naar partners uit de andere lidstaten vlotter verliep dan in het verleden. Door een actiever gebruik van de Europese databank en de grotendeels weggewerkte problemen bij het gebruik van het ETCIM-systeem, is men over het algemeen tevreden over het tot stand komen van de transnationale partnerschappen. Een heel aantal promotoren gaf tijdens de interviews echter ook aan dat het bij aanvang van het transnationaal partnerschap dikwijls moeilijk was om een gemeenschappelijke noemer te vinden onder de partners om rond productontwikkeling te werken. Daardoor verloor men veel tijd alvorens aan het echte werk te kunnen beginnen. Er zijn dan ook niet altijd producten ontwikkeld maar men kwam eerder samen rond kennisdeling en –overdracht.

Het transnationale partnerschap biedt ook op andere vlakken een meerwaarde: onder andere op het vlak van disseminatie en mainstreaming kan men, door een breder en verscheidener draagvlak, meer bereiken.

### 3.2.5 Innovatie

In de tweede tussentijdse evaluatie van 2005 bleek uit de evaluatie van de impact in Vlaanderen, dat innovatie vaak wordt gerealiseerd door het transfereren van bestaande methodes naar een nieuwe omgeving. Productontwikkeling bleef een heel belangrijke drijfveer om aan dergelijk programma mee te werken.

Wat EQUAL 1 betreft, kon men stellen dat die ronde een reeks kwalitatief hoogstaande producten heeft opgeleverd. Voor EQUAL 2 werden de promotoren bevraagd over het type innovatie dat werd doorgevoerd door de creatie van hun product. Er werd hierbij een onderscheid gemaakt tussen proces, doelstellingen -en contextinnovatie:

- **Proces:** de producten trachten geen nieuwe doelstellingen te realiseren maar focussen op bestaande processen om deze op nieuwe of verbeterde wijze te realiseren
- **Doelstelling:** de producten trachten nieuwe doelstellingen te bereiken

- **Context:** de producten trachten de politieke en institutionele context van de behandelde problemen te wijzigen

De respondenten konden meer dan een type innovatie aanduiden. Van de 25 respondenten die in 2008 op deze vragen antwoordden, gaven 21 respondenten aan dat hun producten vooral een vorm van procesinnovatie vormden. Daarnaast benoemden 15 respondenten dat hun product een vorm van doelstellingsinnovatie is en 15 wezen contextinnovatie aan.

Het belang van EQUAL komt tevens heel duidelijk naar voor uit het antwoord van de promotoren op de vraag naar hun motivatie voor het indienen van een EQUAL project. Hieruit kan men afleiden dat promotoren EQUAL ook zien als een experimentele pool waar men aan de creatie van innovatieve producten kan werken waarvoor men anders de middelen niet zou hebben, of zou kunnen vrijmaken. Dergelijke innovatiebewegingen vergen soms veel moed omdat ze geen absolute garantie voor succes met zich meedragen. Deze garantie is in dergelijke projecten immers afhankelijk van vele factoren. Wanneer men aan innovatie kan doen binnen het kader van EQUAL dan kan men binnen een kader werken waarin ondersteuning is voorzien om deze negatieve factoren die welslagen kunnen verhinderen uit te sluiten.

De typering van het innovatieve karakter van de producten gebeurde steeds heel duidelijk en klopt wanneer men deze aftoetst aan de resultaten van mainstreaming en disseminatie. Het feit dat bijna de helft van de projecten, producten ontwikkelden die onder meerdere innovatieve types kunnen worden geklasseerd illustreert bovendien het rijke karakter van dergelijke producten.

Project	Promotor	N° producten
Ambisys	VDAB	1
ODiLe	EHSAL vzw	4
Co-Navigate	VDAB	1
United Colours of Nursing	KH Leuven	6
Plug In Gaps	Job-link	2
Janus	Dienst Beroepsopleiding Departement Onderwijs	4
Analfabeten: ingeburgerd aan het werk	KdG Hogeschool Antwerpen	3
Indicate	VDAB	1
LabourforNeighbour	Stad Antwerpen (werk en economie)	4
Arbeidsbemiddeling taal	Fosovet	6
ENTRE	Syntra Vlaanderen	7
Rainboweconomy	De Overmolen vzw	5
Local Mobility Works	Stad Genk	8
Social Business	Kanaal 127	3
Werk.Waardig	Welzijnsconsortium Zuidwest – Vlaanderen	1
(E)merging Economy	De Punt	8
K+50	Syntra West	2
Elec	BE-ODL	3
Napoleon Revised	RESOC Kempen	4
Evoleren	Kamer van Koophandel Oost-Vlaanderen	4
Intro DM	Prevent vzw	6
CEM – Competentieontwikkeling bij eerstelijnsmanagers	Katholieke Hogeschool Sint-Lieven	3
KEEP	t-groep NV	6
Learning Gateway	CBO De Ploeg vzw	4
Training Quality	Job & Co - CBO	2
Urban Youth	/	/
Ecce Ama	VBJK	16
Home Managers	Markant vzw	1
Equality Guide	VLIR (vlaamse Interuniversitaire Raad) – Werkgroep Gelijke Kansen	1
Dicht de genderloonkloof	Hoger Instituut voor de Arbeid (HIVA)	3
Empowering Female Entrepreneurs	Markant vzw – Centrum voor Zelfstandig Ondernemende Vrouwen	4
Right to Learn	De Overmolen vzw	1

#### Aantal producten per promotor EQUAL 2 (Bron: Capgemini studie 2008)

18 van de 19 projecten uit EQUAL 1 hebben minstens 1 product opgeleverd (94,74%). Als we de gegevens van EQUAL 2 bekijken, zien we dat van de 31 afgewerkte projecten, alle projecten minstens 1 product hebben opgeleverd. Het gemiddelde aantal producten per project is vier. Hier

dient wel gemeld te worden dat een project 16 productfiches indiende en dit het beeld dus kan vertekenen. Indien we dit project er uit nemen, dan bekomt men een gemiddeld drie producten per promotor.

### 3.2.6 Disseminatie

In de update van de tweede tussentijdse evaluatie werd disseminatie uitgebreid uitgewerkt. Er werd gesteld dat disseminatie een belangrijk begrip is binnen EQUAL. Zo heeft de thematische werking als hoofddoel de verspreiding van de onderlinge kennis tussen promotoren. Uit interviews bleek dat een concrete invulling van het begrip disseminatie veel varieert tussen verschillende projecten. Sommige projecten gaan ver in het verspreiden van gegevens, anderen minder. Binnen het ESF-Agentschap vertelde men in 2007 dat het disseminatieplan één van de selectiecriteria was, maar dat een zuiver juridische kader ontbrak.

Wanneer tijdens de interviews gevraagd werd naar :

- disseminatieplan /meten van disseminatie
- rol ESF-Agentschap,

dan kwamen geen eenduidige antwoorden. De aanwezigheid van dergelijke info leek eerder af te hangen van de interne werking van de betrokken organisatie dan van de ESF-richtlijnen of hulp. Er werd ook zelden verwezen naar ESF-tussenkomst. Hier staat tegenover dat maar een klein aantal promotoren zelf het initiatief had genomen om begeleiding / steun van het ESF-Agentschap te vragen. Zij die deze steun vroegen, kregen deze ook.

Zoals blijkt uit de update van de tweede tussentijdse evaluatie van december 2006, gebeurt disseminatie onder andere via het netwerk dat ontstaat uit de themawerking. Aangezien de actoren elkaar daardoor kennen, werkt dit goed.

Op de ESF website staat te lezen (<http://www.esf-agentschap.be/2000%2D2006>):

“Vanuit het EQUAL programma geeft de Europese Commissie de kans aan EQUAL-promotoren een ontwikkeld product of instrument te dissemineren buiten hun partnerschap. Dergelijk initiatief geeft een unieke kans om opnieuw kennis te delen en impact te ontwikkelen op innovatie- en mainstreaming.

Op het einde van deze ESF-programmaperiode 2000-2006 zijn er heel wat producten en instrumenten die het verdienen om op bredere schaal bekend te geraken.

Idealiter zouden deze producten of instrumenten een valideringsproces doorlopen hebben. Gezien de experimentele fase waarin de validering zich momenteel heeft ontwikkeld, was het niet haalbaar in deze programmaperiode om beiden altijd te koppelen. Vandaar dat het ESF-Agentschap eenmalig een oproep doet voor specifieke disseminatieprojecten op Vlaams niveau. Iedere ESF of EQUAL promotor kon een projectaanvraag (voor de looptijd van maximum 6 maand) indienen vanaf november 2006 tot en met juni 2007.”

Bij de evaluatie van EQUAL 1 kwam duidelijk naar voor dat de promotoren belangrijke inspanningen hadden geleverd om hun producten te verspreiden en bekend te maken. Dit is ook het geval bij EQUAL 2. Hieronder wordt weergegeven hoe de promotoren hun producten hebben gedissemineerd.

Hoe	Aantal
Website	28
Website in aanbouw	2
Intranet en Internet	5
Publicaties in kranten en tijdschriften	18
Boeken en brochures	12
Presentaties en lezingen	10
Seminaries	3
Nieuwsbrieven	18
Folders	10

Flyers	8
Affiches	5
Persberichten en -conferentie	10
Evenementen, conferenties, congressen	21
Workshops	7
Mailings	4
Infodagen, -momenten	9
Studiedagen, trainingen, vormingen	22
Netwerken	8
Vergaderingen	6
Communicatieverantwoordelijke	1
Reclame (campagnes en tools)	2
Jobkanalen (bv stageplaatsen, beurzen)	3
Nota met beleidsaanbevelingen aan minister	1
Andere (bv bladwijzer)	1
<b>Strategieplan</b>	
Ja	23
Nee	1
Geen antwoord / geen interview	6

Analyse van disseminatie inspanningen van de promotoren (Bron: Capgemini studie 2008)

### 3.2.7 Mainstreaming

Op mainstreaming niveau zijn wel degelijk inspanningen gebeurd vanuit de partnerschappen. Het mainstreaming proces wordt bekeken in twee stromen, enerzijds via een horizontale stroom, anderzijds via een verticale stroom.

- Wat betreft de horizontale stroom blijken de projecten vrij ver gemainstreamed te zijn naar de mensen van het eigen werkveld toe. Dit geldt zowel op intern niveau (binnen het partnerschap) als extern niveau (buiten het partnerschap maar binnen het werkveld van de partners). Hieruit blijkt het belang van de partnerschappen. Zonder deze EQUAL structuur zou men nooit in staat zijn dergelijke innoverende producten te verspreiden en te laten op –of overnemen door andere organisaties die rond dezelfde thema's werken. De partnerschapsnetwerken werden veelvuldig gebruikt om de producten te dissemineren en zo tot een brede mainstreaming te komen. De promotoren hebben meestal ook een goed zicht op de opname van hun producten door andere organisaties.
- Op verticaal niveau zijn er eveneens veel inspanningen gedaan om de producten op beleidsniveau te gaan mainstreamen. Dikwijls zijn de kanalen moeilijker te bepalen en zijn dergelijke contacten niet altijd in het partnerschap opgenomen. De promotoren hebben wel degelijk inspanningen gedaan om het reguliere beleid te bereiken en te informeren via seminars, nota's, ... Sommige hebben ook werkelijk bevestiging dat hun product verder opgenomen wordt in het algemene beleid op Vlaams niveau. Soms is het echter moeilijk om na te gaan voor deze organisaties of hun product nu net de katalysator is van een bepaalde beslissing, of eerder past in een algemenere tendens.