



CITY DEAL

EEN SLIMME STAD, ZO DOE JE DAT

LEREN VAN DE ENE CITY DEAL VOOR DE VOLGENDE SAMENWERKING

De afgelopen vijf jaar hebben we gewerkt aan twee City Deals. Waar ‘Een slimme stad, zo doe je dat’ goed lukte, verliep ‘Slim Maatwerk’ iets moeizamer. Wat kunnen we daaruit leren?

DE AANLEIDING

Waarom zet je de City Deal op? Vanuit welke inhoudelijke vraag en met welke motivatie?

- ▶ Hou de deelnemers gemotiveerd en doe dat (ook) vanuit hun eigenbelang
- ▶ Discussie is goed, maar alleen maar debat leidt niet tot voortgang

HET PROCES

Hoe verloopt de uitvoering van de City Deal?

- ▶ Vorm een sterk team ook met de deelnemers en durf daarin keuzes te maken
- ▶ Spreek dezelfde taal (en durf te zeggen dat je elkaar niet begrijpt)
- ▶ Vertrouw elkaar
- ▶ Pas je aan of je overleeft het niet
- ▶ Er is een buitenboordmotor nodig voor de voortgang en de koers

HET RESULTAAT

Wat levert de City Deal op?

- ▶ Vervul je waarden: h^óe ga je de wereld verbeteren?
- ▶ Toon aan dat je nut hebt (anders toont iemand wel aan dat je dat niet hebt)
- ▶ One city is not a market
- ▶ Vier successen, vier sowieso veel

DE BORGING

Hoe borg je de resultaten zodat ze na afloop van de City Deal niet verdwijnen?

- ▶ Een netwerk is een bouwwerk en dat heeft onderhoud nodig
- ▶ Borgen doe je vanaf dag één
- ▶ Sluit het project goed af en markeer het einde

**LEES DE TOELICHTING OP ALLE LESSEN IN
‘VAN SLIMME STAD NAAR ECOSYSTEEM’**



City Deal
Een slimme stad, zo doe je dat

Agenda
Stad

