

# **Evaluatie Stimuleringskader LNV**

**Stimuleringsregeling Innovatie Markt en  
Concurrentiekracht**

**Een evaluatie van 1997**

**Dick van Bodegraven  
Kees Kloet  
René Bok**

**Informatie- en KennisCentrum Landbouw/Ede, oktober 1998**

© 1998 Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het Informatie- en KennisCentrum Landbouw, Postbus 482, 6710 BL EDE.

Het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij stelt zich niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij het gebruik van gegevens uit deze publicatie.

**Oplage** 85 exemplaren

**Samenstelling** Dick van Bodegraven, Kees Kloet, René Bok

**Opdrachtgever** Directie Landbouw van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij

**Druk** Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, Facilitaire Dienst

## Voorwoord

Op verzoek van Directie Landbouw heeft het IKC-Landbouw een evaluatie van de Stimuleringsregeling Innovatie Markt en Concurrentiekracht uitgevoerd. Deze regeling maakt deel uit van het Stimuleringskader. De evaluatie omvat de 1e en 2e tender in 1997. De evaluatie betreft een uitgebreide evaluatie van de innovatieregeling die gericht is op de omgeving. Hoewel een uitgebreide evaluatie pas over twee jaar is voorzien, is er vanwege de rapportage naar de Tweede Kamer medio dit jaar voor gekozen om nu al, voor zover dit met alle beperkingen mogelijk is, deze uit te voeren. In dit project wordt ook de evaluatie gedaan, waarin een vergelijking van beide tenders wordt meegenomen.

De evaluatie is uitgevoerd door een projectgroep bestaande uit Dick van Bodegraven, Kees Kloet en René Bok van het Informatie- en KennisCentrum Landbouw.

De evaluatie-methodiek is gebaseerd op het Uitvoeringsinstrument monitoring en evaluatie dat ontwikkeld is door het IKC-Landbouw.

Een woord van dank gaat uit naar de medewerkers van LASER voor hun bijdrage en de goede samenwerking bij het uitvoeren van de enquête en de bedrijfsbezoeken.

Ir. H.A. Gonggrijp  
Hoofd Informatie- en KennisCentrum Landbouw



# Inhoudsopgave

<b>Voorwoord</b>	<b>3</b>
<b>Inhoudsopgave</b>	<b>5</b>
<b>Samenvatting en aanbevelingen</b>	<b>7</b>
<b>1 Inleiding</b>	<b>10</b>
1.1 Algemeen	10
1.2 Doelstelling en afbakening evaluatie	10
1.3 Opzet van de evaluatie	11
1.4 Leeswijzer	11
<b>2 Kwantitatieve beschrijving</b>	<b>12</b>
2.1 Aanvragen	12
2.2 Gehonoreerde projecten	15
<b>3 Effect</b>	<b>16</b>
3.1 Stimuleert de regeling innoverende bottom-up initiatieven vanuit de doelgroep?	17
3.2 Heeft de regeling bijgedragen tot verbetering van de markt- en concurrentiepositie?	17
3.3 Stimuleert de regeling echte risicovolle vernieuwingen in de sector?	18
3.4 Is de regeling gericht op de koplopers in de sectoren?	19
3.5 Hoe groot is de rol van vrouwen bij innovaties?	19
<b>4 Efficiency</b>	<b>20</b>
4.1 Heeft de regeling geleid tot vereenvoudiging van de regelgeving voor de doelgroep?	20
4.2 Heeft de regeling geleid tot de gewenste ontschotting en wat is daarvan het effect geweest?	22
4.3 Zijn de kosten voor de uitvoering van de regeling geminimaliseerd?	24
<b>5 Communicatie</b>	<b>25</b>
5.1 Zijn de communicatiedoelen gerealiseerd?	25
<b>6 Proces</b>	<b>27</b>
6.1 Heeft de tender en beoordelingsprocedure bijgedragen aan het principe van 'may the best win'?	27
6.2 In welke mate heeft de regeling aanleiding gegeven tot bezwaarschriften, afgezet tegen vergelijkbare regelingen?	27
<b>7 Conclusies en aanbevelingen</b>	<b>28</b>
<b>8 Bronnen</b>	<b>29</b>
<b>Bijlage: Inhoud en uitvoeringsprocedure innovatieregeling</b>	<b>30</b>



# Samenvatting en aanbevelingen

## Algemeen

In de nota Dynamiek en Vernieuwing heeft de Minister van LNV de omvorming aangekondigd van een groot aantal subsidie-instrumenten tot het Stimuleringskader (SMK). Het SMK is in 1997 van start gegaan met de stimuleringsregeling Innovatie Markt en Concurrentiekracht, de zogenaamde innovatieregeling. Voor het SMK is een programma van monitoring en evaluatie opgezet. De Minister heeft aangekondigd om in 1998 een eerste evaluatie van het gehele SMK uit te voeren en om het verslag daarvan naar de Tweede Kamer te zenden. Deze notitie is een evaluatie van de resultaten over 1997 van de eerste en tweede tender van de innovatieregeling. De resultaten van deze evaluatie vormen onder meer bouwstenen voor genoemde eerste evaluatie van het gehele SMK.

Deze evaluatie omvat de 1e en 2e tender in 1997. De evaluatie betreft een uitgebreide evaluatie van de innovatieregeling die gericht is op de omgeving. In dit project wordt ook de evaluatie gedaan, waarin een vergelijking van beide tenders wordt meegenomen. Hoewel een uitgebreide evaluatie pas over twee jaar is voorzien, is er vanwege de rapportage naar de Tweede Kamer medio dit jaar voor gekozen om nu al deze uit te voeren. Hierdoor zijn er wel een aantal beperkingen aan de evaluatie. Vooral over het effect van de regeling kunnen we nog slechts beperkt iets zeggen omdat alle projecten nog maar net zijn opgestart en nog niet zijn afgerond.

De gegevens voor de evaluatie zijn onder meer afkomstig van de monitoringsrapportage van LASER. Bovendien is er een enquête gehouden onder goedgekeurde aanvragers. Daarnaast zijn bij een deel van de goedgekeurde aanvragen (20) bedrijfsbezoeken afgelegd. Een deel van de gegevens uit deze evaluatie is vergeleken met informatie uit de innovatiemonitor van het LEI-DLO.

## Kwantitatief

Van de innovatieregeling zijn er in 1997 twee inschrijvingstermijnen (tenders) geweest. De eerste liep van 20 januari tot en met 31 maart; de tweede van 16 juli tot en met 22 augustus. Het beschikbare budget voor beide tenders bedroeg in totaal 22,9 miljoen gulden. Uiteindelijk is bijna 22 miljoen gulden toegezegd voor beide tenders.

Het aantal aanvragen bedroeg bij de eerste en tweede tender respectievelijk 662 en 263. Beide tenders geven voor de in behandeling genomen aanvragen het volgende beeld:

- 35-40% is afkomstig van boer en tuinder; circa 20% van de toeleverende en verwerkende industrie.
- Er is een duidelijke relatie tussen de aanvragen en het aantal bedrijven per provincie en met de aanwezigheid van een belangrijke tak van landbouw en veehouderij.
- 60% is afkomstig van bedrijven met minder dan 10 werknemers.
- vanuit de visserij en bosbouw zijn nauwelijks (3%) aanvragen ingediend.
- De aanvragen zijn vooral gericht op technische vernieuwingen.
- De thema's waarop de aanvragen betrekking hebben zijn kostenbesparing, kwaliteit, milieu en productvernieuwing.

Het aantal projecten dat is gehonoreerd bedroeg bij de eerste tender en de tweede tender respectievelijk 39 en 44. Dit leverde het volgende beeld op:

- De toegezegde subsidies vallen met name toe aan verwerkingsbedrijven, primaire bedrijven of combinaties van bedrijfstypen ( totaal eerste en tweede tender 66 projecten).
- Voor beide tenders geldt dat circa 70% van de toegekende subsidies bestemd is voor de productiekolommen veehouderij en akker- en tuinbouw.
- Over beide tenders komen in de provincies Overijssel, Gelderland, Noord- en Zuid Holland en Brabant de meeste gehonoreerde projecten voor.
- De verdeling van de gehonoreerde subsidies over de verschillende bedrijfsgroottes is veranderd ten gunste van de bedrijven met minder dan 25 medewerkers, het gemiddelde subsidiebedrag per bedrijf is over de gehele linie toegenomen.
- De gehonoreerde projecten hebben vooral betrekking op de thema's kostenbesparing en produktkwaliteit en daarna op produktvernieuwing en milieu.

### **Effect**

Het doel van de innovatieregeling is om via subsidies het innovatieve vermogen in de landbouw-, de visserij- of de bosbouwsector te stimuleren. Bij de beoordeling van het effect van de regeling is gekeken naar de effecten op de doelparameters, te weten innovatief vermogen, concurrentiekracht en marktpositie.

De ideeën voor de innovaties komen van ondernemers zelf. De regeling draagt bij aan een versnelde en brede uitvoer van deze ideeën, omdat de subsidie een deel van de financiële risico's opvangt.

De regeling stimuleert het verwezenlijken van de innovaties, vooral de primaire bedrijven hebben goed gebruik gemaakt van de subsidiemogelijkheden. De doelgroep innovatieve ondernemers wordt bereikt.

Daarnaast draagt de regeling bij aan de totstandkoming van risicovolle vernieuwingen in de sectoren. De subsidiebijdrage verlaagt voornamelijk de financiële risico's en draagt slechts beperkt bij aan het oplossen van organisatorische en technische knelpunten. De rol van vrouwen bij innovaties is beperkt.

Het is te verwachten dat de innovatieprojecten bijdragen aan het verbeteren van de markt- en concurrentiepositie op bedrijfsniveau van de aanvragers.

### **Efficiency**

In het kader van een zorgvuldige beleidsontwikkeling van de regeling is het van belang om de efficiency, de doelmatigheid, te volgen. Hierbij is gekeken naar de regelgeving voor de doelgroep, de gewenste ontschotting en de uitvoeringslasten van de regeling. Als indicatie voor de uitvoeringslasten wordt een percentage van maximaal 10% gehanteerd. Een belangrijk doel bij het opzetten van verschillende regelingen binnen het Stimuleringskader is geweest om te komen tot een vereenvoudiging van de regelgeving voor de doelgroep.

De regeling wordt door de ondernemers niet als ingewikkeld ervaren. Er is één loket voor de uitvoering wat als plezierig wordt ervaren. Het feit dat toch een deel van de aanvragers gebruik maakt van een adviseur heeft te maken met de onbekendheid van het aanvragen van een subsidie op dit terrein waarvoor een gedegen projectplan noodzakelijk is.

De administratieve lasten voor deze regeling zijn sterk afhankelijk van het wel of niet inschakelen van een adviseur en/of het wel of niet voorhanden hebben van een projectplan. De dienstverlening van het Innovatiesteunpunt Wageningen is positief gewaardeerd.

De regeling heeft geleid tot de gewenste ontschotting, omdat er een herverdeling heeft plaatsgevonden van budgetten binnen het Stimuleringskader. De verdeling van de toegekende subsidies geeft aan dat in alle sectoren en regio's projecten zijn gehonoreerd. Daarbij zijn verschillende bedrijfstypes en bedrijfsgroottes vertegenwoordigd.

Voor beide tenders zijn de totale uitvoeringslasten 1,4 miljoen ten opzichte van de bijna 22 miljoen toegekende subsidie. De uitvoeringslasten blijven daarmee ruim onder de 10%.

### **Communicatie**

Het doel van de communicatie-acties over de innovatieregeling was alle mogelijke relevante doelgroepen op de hoogte stellen van de betreffende regeling. Over de innovatieregeling is zowel specifiek, als in breder kader (investeringsregelingen of Stimuleringskader) gecommuniceerd. De doelgroep weet in grote lijnen waar men informatie over de regeling kan krijgen. Uitgaande van het grote aantal aanvragen in 1997 mogen we concluderen dat het communicatietraject positief heeft bijgedragen aan de bekendheid van de innovatieregeling. Uit het grote aantal aanvragen vanuit de primaire sector en het percentage gehonoreerde projecten uit de primaire sector is te concluderen, dat de aanvankelijke zorg dat deze doelgroep niet zou kunnen concurreren met de industrie, onterecht is gebleken. Het relatief geringe aantal gehonoreerde projecten van met name de eerste tender, wat bij een deel van de aanvragers tot ongenoegen heeft geleid, hangt samen met:

- Het algemene beoordelingskader van de innovatieregeling.
- Het niet in fase lopen van de voorlichting rondom de regeling en de werkwijze van de beoordelingscommissie; de voorlichtingsboodschap was te algemeen van aard.
- Het grote aantal ingediende aanvragen dat betrekking had op investeringsprojecten. Deze zijn als onvoldoende innovatief beoordeeld.

### **Proces**

Bij het onderdeel proces is met name op de onderdelen beoordeling van de projecten en bezwaarschriften gekeken. De beoordelingsprocedures zoals die zijn vastgesteld door de beoordelingscommissie geven voldoende handvatten voor de ranking van projecten in 3 categorieën. Deze werkwijze kan bijgedragen aan het principe van 'may the best win'. Het percentage bezwaarschriften is vergelijkbaar met andere regelingen binnen het Stimuleringskader. Afhandeling van bezwaren van zowel de eerste als tweede tender vindt nog plaats. Voor zover nu bekend heeft de beoordelingscommissie aangegeven op ongeveer 1% van de genomen beslissingen van de eerste tender te willen terug komen.

### **Conclusies**

- De regeling draagt bij tot het versterken van het innovatief vermogen binnen de verschillende sectoren en naar verwachting ook bij aan het verbeteren van de markt- en concurrentiepositie van de Nederlandse landbouw.
- Innovaties komen van onderaf.
- De uitvoering van de regeling functioneert goed.

### **Aanbevelingen**

- Continueer de aanpak van de innovatieregeling.
- Stel een meerjaren planning vast van nog open te stellen tenders en communiceer dit.
- Communiceer nadrukkelijk de bedoeling van de regeling, zodat de doelgroep duidelijkheid heeft over de eisen die gesteld worden aan innovatieprojecten.
- Formuleer voor de innovatieregeling communicatiedoelen.
- Benut de resultaten van de behandeling van de bezwaarschriften voor verdere stroomlijning van de uitvoering van de regeling.
- Overweeg de ontwikkeling van een innovatiemonitor voor verwerking en afzet.
- Overweeg om te zoeken naar oplossingen voor problemen die ondernemers ondervinden bij innovaties op het gebied van knellende regelgeving en technische problemen.

# 1 Inleiding

## 1.1 Algemeen

In de nota Dynamiek en Vernieuwing heeft de Minister van LNV de omvorming aangekondigd van een groot aantal subsidie-instrumenten tot het Stimuleringskader. Een van deze instrumenten was de 'Bijdrageregeling Innovatieprojecten' die van 1991 tot 1997 van kracht was en tot doel had om innoverende activiteiten in de primaire agrarische sector te stimuleren.

Het Stimuleringskader is de overkoepelende benaming voor een aantal subsidieregelingen. Het Stimuleringskader, dat in 1997 van start is gegaan, kent een gefaseerde introductie van regelingen. LNV onderscheidt de thema's:

- Markt en concurrentiekracht, met de programma's *innovatie* en *verspreiding*;
- Vernieuwing landelijk gebied.

Tot het programma *innovatie* behoort de stimuleringsregeling Innovatie markt en concurrentiekracht (hierna innovatieregeling te noemen). Het doel van de innovatieregeling is om via subsidies het innovatieve vermogen in de landbouw-, de visserij- of de bosbouwsector te stimuleren en op deze wijze bij te dragen aan het versterken van de markt en concurrentiekracht van de Nederlandse agrosector.

Van deze innovatieregeling zijn er in 1997 twee inschrijvingstermijnen (tenders) geweest. De eerste liep van 20 januari tot en met 31 maart; de tweede van 16 juli tot en met 22 augustus. Het beschikbare budget voor beide tenders bedroeg te samen 22,9 miljoen gulden. Uiteindelijk is bijna 22 miljoen gulden toegezegd voor beide tenders.

Met de opzet van de innovatieregeling heeft LNV bewust gekozen om niet op specifieke thema's te sturen, maar aan te sluiten bij ideeën in de praktijk. De Minister heeft in de innovatieregeling overigens wel de mogelijkheid open gehouden om te sturen bij de toekenning van subsidies. Bij de openstelling van de twee tenders heeft hij hiervan geen gebruik gemaakt omdat hij van mening is dat innovaties zich moeilijk laten regisseren.

## 1.2 Doelstelling en afbakening evaluatie

Bij opzet van de regeling is afgesproken dat deze op gezette tijden geëvalueerd zal worden (jaarlijks, beperkt en driejaarlijks, uitgebreid). Het doel van deze evaluatie is om, voor zover mogelijk, na te gaan hoe de innovatieregeling tot nog toe heeft gefunctioneerd, in hoeverre draagt de regeling bij aan versterking van het innovatieve vermogen van de agrosector. De resultaten van deze evaluatie vormen onder meer bouwstenen voor de evaluatie van het Stimuleringskader als geheel ten behoeve van de Tweede Kamer.

De activiteiten van de meeste goedgekeurde aanvragen zijn veelal nog maar net opgestart. In bijna alle gevallen zijn de evaluatieverslagen van de goedgekeurde projecten nog niet gereed, omdat de meeste projecten nog niet zijn afgerond. Daarom kunnen een aantal aspecten nu slechts beperkt of helemaal nog niet worden geëvalueerd. Een tweetal projecten zijn volledig afgerond.

De evaluatie gaat in op het effect van de regeling, op de efficiency van de regeling, de manier waarop de communicatie heeft plaatsgevonden en of het proces goed is verlopen. Vooral voor de evaluatie over het effect van de innovatieregeling gelden een aantal beperkingen. Het is nog te vroeg om al iets te zeggen over de versterking van de concurrentiekracht van de Nederlandse agrosector. Wel is iets te zeggen over een verwachting van het effect. Bij bedrijfsbezoeken is aan ondernemers gevraagd of zij verwachten dat hun marktpositie verbetert. Er is in beperkte mate iets te zeggen over het feit of de regeling het innovatievermogen en de echt risicovolle vernieuwingen van de sectoren stimuleert. Een beperking geldt ook voor het aspect van de rol van vrouwen bij innovaties. Ten aanzien van de aspecten efficiëntie en communicatie kan de evaluatie redelijk goed worden uitgevoerd. Omdat alle innoverende projecten zijn goedgekeurd is het feit of het werken met tenders en de beoordelingsprocedure hebben kunnen bijdragen aan het principe van 'may the best win' nog niet te beantwoorden.

### **1.3 Opzet van de evaluatie**

Het IKC voert de evaluatie van het innovatieprogramma uit aan de hand van een monitoring- en evaluatie-instrument (EMI: Evaluatie en Monitoring Innovatieprogramma) dat in een eerder stadium door het IKC in overleg met DL is opgesteld. Voor de evaluatie van de innovatieregeling wordt in de eerste plaats gebruik gemaakt van de vragen uit EMI. De gegevens voor de evaluatie zijn onder meer afkomstig van de monitoringsrapportage van LASER, betreffende de gegevens over alle aanvragers en onderzoek van Intomart naar het bereik van de communicatie. Bovendien is er een enquête gehouden onder de aanvragers met goedgekeurde projecten. Daarnaast zijn bij een deel van de goedgekeurde aanvragen (20) bedrijfsbezoeken afgelegd. Gegevens uit de evaluatie zijn vergeleken met informatie uit de innovatiemonitor van het LEI-DLO en de evaluatie van de Bijdrageregeling Innovatieprojecten Primaire Landbouw.

### **1.4 Leeswijzer**

Na dit inleidend hoofdstuk vindt u in hoofdstuk 2 een algemene kwantitatieve beschrijving van de 1e en 2e tender van de innovatieregeling. Hoofdstuk 3 gaat in op de effectvragen van de evaluatie. Vervolgens staan in hoofdstuk 4, 5 en 6 de vragen die betrekking hebben op efficiency, communicatie en proces. Hoofdstuk 7, tot slot, geeft de conclusies en aanbevelingen weer.

## 2 Kwantitatieve beschrijving

In dit hoofdstuk staan de resultaten van de eerste en tweede tender. In paragraaf 2.1 staat informatie over alle aanvragen en in de volgende paragraaf over de gehonoreerde projecten.

### 2.1 Aanvragen

#### Algemeen

Het totaal aantal ontvangen aanvragen bedraagt voor de eerste tender 662 stuks en voor de tweede tender 263 aanvragen. Zie tabel 2.1 en 2.7.

Tabel 2.1 Ontvangen en in behandeling genomen aanvragen van de eerste en tweede tender

Aantal aanvragen	Eerste tender	Tweede tender
Ontvangen	662	263
Te laat	9	5
Ingetrokken/niet in behandeling genomen	79	30
In behandeling genomen	576	228
Afgewezen	544	184
Gehonoreerd	39	44
Totale projectkosten aanvragen in behandeling	f. 353.440.997	f. 176.759.248

Uit tabel 2.1 blijkt dat de tweede tender 400 aanvragen minder heeft opgeleverd dan de eerste tender. Het percentage in behandeling genomen aanvragen bedroeg voor beide tenders ongeveer 88%. Het verschil in het aantal aanvragen tussen beide tenders hangt samen met een aantal factoren:

- Tijdsduur: De eerste tender omvatte 69 dagen voor indiening van een aanvraag; en de tweede tender, die ook nog eens in de vakantieperiode viel, slechts 37 dagen.
- Wijze van aankondiging: Voor de eerste tender is een zeer breed verspreide oproep gedaan om aanvragen in te dienen, waarbij de toonzetting van het voorlichtingsmateriaal een sterk uitnodigend en breed wervend karakter heeft gehad. Daarbij is de aankondiging dat er nog een tweede tender zou worden opengesteld te algemeen ('in de zomer', 'medio 1997', 'najaar 1997') geweest, waarbij geen concrete data zijn genoemd.
- Intensiteit van de voorlichting: Voor de tweede tender is de intensiteit van de voorlichting lager geweest (de ondernemersbrochure is bijvoorbeeld veel minder breed verspreid dan voor de eerste tender).
- Voorbereiding van projecten: Bij de eerste tender zijn veel projecten ingediend die al in een ver stadium van voorbereiding waren; men had de ideeën al bijna klaar liggen. Dit blijkt uit informatie van het Innovatiesteunpunt Wageningen, waar met name vragen zijn gesteld over plannen die in een ver stadium van ontwikkeling verkeerden.
- Aanpassing van het aanvraagformulier: Het aanvraagformulier van LASER voor de tweede tender is aangepast naar aanleiding van de eerste tender en is veel explicieter in de eisen voor innovativiteit (het gaat om echte innovaties; de regeling is niet bedoeld voor reeds bestaande technieken of organisatievormen) dan het aanvraagformulier dat voor de eerste tender is gebruikt. Voorts worden in het herziene formulier specifiekere vragen gesteld inzake het perspectief van het project (terugverdientijd en rendement).
- Informatie van eerste tender: Bij de start van de tweede tender was de eerste reeds beoordeeld. Informatie hierover is halverwege de tweede tender gepubliceerd in een vakblad. De daarin aangehaalde scherpe beoordelingsprocedure kan selecterend gewerkt hebben op het indienen van projecten.

De verschillen tussen beide tenders laten al zien dat de wijzigingen die bij de uitvoering zijn doorgevoerd, naar aanleiding van de eerste tender, gevolgen hebben gehad voor het aantal en de kwaliteit van de aanvragen voor de tweede tender. De kwaliteit van de aanvragen is verbeterd. Van de aanvragen die in de eerste tender zijn afgewezen zijn er circa 15 na aanpassing opnieuw ingediend bij de tweede tender.

## Productiekolom

De procentuele verdeling van aanvragen over de verschillende productiekolommen is voor beide tenders nagenoeg hetzelfde (tabel 2.2). Het aantal aanvragen varieert per sector. Meer dan de helft van de aanvragen komt uit de akker- en tuinbouw, een kwart komt uit de veehouderij. Vanuit de visserij en de bosbouw zijn nauwelijks aanvragen ingediend. Dit staat in verhouding tot het aantal bedrijven in deze sectoren.

Tabel 2.2 Verdeling (%) van het aantal aanvragen (eerste tender N= 576; tweede tender N= 228) over de verschillende productiekolommen en de bijbehorende projectkosten

Productiekolom	Aantal bedrijven behorend tot	Eerste tender		Tweede tender	
		Perc.	Projectkosten (f)	Perc.	Projectkosten (f)
Veehouderij	± 60	29	98.872.714	20	34.799.716
Akker- en tuinbouw	± 40	56	203.887.610	51	88.943.873
Visserij	< 1	3	5.895.311	3	8.011.246
Bosbouw	< 1	1	2.607.219	0,1	282.100
Overig *)		11	41.763.144	26	44.722.394
Onbekend		0,1	415.000	-	-
<b>Totaal</b>	100%	100% = 576	353.440.998	100%= 228	176.759.284

\*) gemengde bedrijven (meestal akker- of tuinbouw en veehouderij) en niet te typeren bedrijven;

En nadere analyse toont aan dat in de keten veehouderij bijna 90% van de aanvragen afkomstig is van primaire bedrijven. Voor de keten akker- en tuinbouw is circa 60 % van de aanvragen van primaire bedrijven. Binnen de schakel primaire productie van akker- en tuinbouw is circa een kwart afkomstig uit de akkerbouw en driekwart uit de tuinbouw. Binnen de verschillende ketens zijn de primaire bedrijven ver in de meerderheid. Er zijn bijvoorbeeld zo'n 60.000 veehouders t.o.v. ongeveer 200 slachterijen en verwerkende bedrijven, het is dan ook niet verwonderlijk dat de meeste aanvragen afkomstig zijn van primaire bedrijven. Wat opvalt is het verschil tussen het grote aantal aanvragen uit de akker en tuinbouw t.o.v. het aantal bedrijven in vergelijking met de veehouderij. Een verklaring hiervoor kan zijn dat, hoewel er binnen de veehouderij meer bedrijven zijn, deze minder verschillen van elkaar dan de bedrijven in de akker- en tuinbouw. Door deze verschillen binnen de akker- en tuinbouw zijn ondernemers meer aangewezen op zich zelf. Daardoor is de kans op meer verschillende aanvragen van met name technische innovaties groter.

Tabel 2.3 Verdeling aanvragen(%) over de bedrijfstypen (schakels in de kolom)

Schakel in de kolom	Eerste tender		Tweede tender	
	Percentage	Projectkosten (f)	Percentage	Projectkosten (f)
Dienstverlenend bedrijf	3	5.501.853	3	3.678.200
Handelsbedrijf	3	7.216.799	3	2.333.285
Toeleveringsbedrijf	8	28.643.962	5	9.999.745
Verwerkingsbedrijf	12	58.342.762	16	56.568.156
Primair bedrijf	45	120.414.280	36	53.179.233
Combinatie	22	96.373.425	29	36.649.959
Overig	4	36.532.917	8	14.350.706
Niet ingevuld	3	415.000		
<b>Totaal</b>	100%	353.440.998	100%	176.759.284

## Geografische spreiding

Uit de verdeling van de aanvragen over de provincies (tabel 2.4) komt bij beide tenders hetzelfde beeld naar voren: veel aanvragen uit Overijssel, Gelderland, Noord- en Zuid-Holland en Noord-Brabant en weinig uit de noordelijke provincies, uit Flevoland, Utrecht, Zeeland en Limburg. Er is een duidelijke relatie met het aantal bedrijven per provincie en met de aanwezigheid van een belangrijke tak van landbouw.

Tabel 2.4 Verdeling van de aanvragen en bijbehorende ingediende projectkosten over de provincies

Provincie	Eerste tender		Tweede tender	
	Perc.	projectkosten (f)	Perc.	Projectkosten (f)
Groningen	3	9.519.136	5	21.385.195
Friesland	6	18.259.206	3	3.934.911
Drenthe	3	7.927.281	2	3.201.956
Overijssel	14	32.265.219	11	14.659.735
Gelderland	16	87.887.432	15	21.968.189
Flevoland	3	10.703.297	5	11.299.962
Utrecht	2	4.187.121	4	3.234.824
Noord-Holland	10	38.732.094	13	21.383.767
Zuid-Holland	15	53.330.501	21	34.040.817
Zeeland	6	15.899.458	2	4.867.190
Noord-Brabant	15	53.219.755	14	28.022.254
Limburg	7	21.510.497	5	8.760.484
<b>Totaal</b>	100%	353.440.997	100%	176.759.284

### Bedrijfsomvang

Voor beide tenders blijkt (tabel 2.5) dat circa 60% van de aanvragen afkomstig is van bedrijven met minder dan 10 werknemers. Ten opzichte van de eerste tender is er bij de tweede tender wel een duidelijke toename van aanvragen van bedrijven met meer dan 25 werknemers.

Tabel 2.5 Verdeling van aanvragen over de twee tenders naar grootte van de onderneming

Aantal werknemers	Eerste tender (%)	Tweede tender (%)
Minder dan 10	65	59
10-25	12	12
Meer dan 25	19	29
Onbekend	4	0
	100%	100%

### Type innovatie

De innovaties zijn te typeren naar techniek, markt-product, organisatorisch en overige. In tabel 2.6 staat een overzicht van de aanvragen van beide tenders naar deze typering.

Tabel 2.6 Verdeling van aanvragen over de twee tenders naar type innovatie

Type innovatie	Eerste tender				Tweede tender			
	Perc.	Aan-tal	Projectkosten (f)	Gemid-deld	Perc.	Aan-tal	Projectkosten (f)	Gemid-deld
Techniek	49	284	192.939.016	680.000	66	150	107.411.635	720.000
Markt-product	37	212	127.713.903	600.000	24	56	49.400.553	880.000
Organisatorisch	11	65	32.373.078	500.000	10	22	19.947.096	950.000
Overig	3	15	415.000		0	0	0	
<b>Totaal</b>	100%	576	353.440.997		100%	228	176.759.284	

Voor beide tenders is het aandeel technische innovaties dominant; 49-66% van het totaal. De organisatorische innovaties maken circa 10% uit van het totaal. De belangrijkste verklaring voor dit lage percentage is dat organisatorische innovaties vooral te verwachten zijn van bedrijven uit schakels die in de totale keten een regie rol kunnen vervullen (bijvoorbeeld veilingen, slachterijen, branche-organisaties, productschappen). Echter het aantal bedrijven is ten opzichte van het aantal primaire producenten gering. Hier van uitgaande en rekening houdend met het open karakter van de innovatieregeling ('geen' sturing), is het percentage organisatorische innovaties relatief gezien niet opmerkelijk.

In tabel 2.7 staat een verdeling van de aanvragen van beide tenders naar thema. Deze informatie laat zien welke thema's de meeste aandacht hebben. De aanvragen zijn vooral gericht op de thema's kostenbesparing, productvernieuwing en milieu. De gegevens zijn echter onvoldoende om verschuivingen in thema's te kunnen vaststellen.

Tabel 2.7 Verdeling van aanvragen over de twee tenders naar thema (%)

Thema	Eerste tender		Tweede tender	
	Aangevraagd (%)	Gehonoreerd (%)	Aangevraagd (%)	Gehonoreerd (%)
Milieu	11	15	10	12
Diergezondheid/welzijn	5	5	5	9
Kostenbesparing/optimalisatie/productvergroting/ (product)kwaliteit	28	43	34	38
Productvernieuwing/diversificatie/afzetverbreding	28	13	18	18
Ketenversterking/afzetstructuur	8	8	1	0
Overig	20	16	32	23

## 2.2 Gehonoreerde projecten

De Beoordelingscommissie (BC) heeft de projecten beoordeeld op basis van kwalitatieve kaders voor innovatie, uitstraling, technisch en economisch perspectief (= drempelwaarde; zie bijlage en tabel 2.8). De BC heeft geadviseerd om voor de eerste tender 40 projecten te honoreren met een totaal subsidiebedrag van 8.547.561 gulden. De minister van LNV heeft dit advies overgenomen. Nadien is van één gehonoreerd project de aanvraag ingetrokken. Dit heeft geleid tot 39 gehonoreerde projecten met een totaal subsidiebedrag van 8.053.819 gulden (tabel 2.9). De BC heeft voor de tweede tender geadviseerd om 44 projecten te honoreren met een totaal subsidiebedrag van 13.736.609 gulden. De Minister van LNV heeft ook dit advies overgenomen.

Tabel 2.8 Beoordeling van de behandelde aanvragen van de eerste en tweede tender

Beoordeling	Eerste tender		Tweede tender	
	Aantal aanvragen	Percentage van totaal	Aantal aanvragen	Percentage van totaal
Overschrijden drempelwaarde ruim	32	6	33	14
Voldoen aan drempelwaarde	8	1	11	5
Voldoen niet aan drempelwaarde	536	93	184	81
<b>Totaal</b>	<b>576</b>	<b>100%</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Tabel 2.9 overzicht van ingediende en gehonoreerde aanvragen

Projectkosten en aantal ingediende en gehonoreerde aanvragen	Eerste tender	Tweede tender
Ingediend bedrag	353.440.997	176.759.284
Aantal ingediende aanvragen	662	263
Toegekend bedrag	8.053.178	13.736.609
Aantal gehonoreerde aanvragen	39	44

In hoofdstuk 4 staan de gehonoreerde projecten ingedeeld naar bedrijfstype, keten, regio, bedrijfsgrootte en type innovatie.

### 3 Effect

Het doel van de innovatieregeling is om via subsidies het innovatieve vermogen in de landbouw-, de visserij- of de bosbouwproductiekolom te stimuleren. Bij de beoordeling van het effect van de regeling wordt gekeken naar de effecten op de doelparameters, te weten innovatief vermogen, concurrentiekracht en marktpositie. Deze parameters zijn in deelaspecten opgesplitst en worden in de volgende paragrafen van dit hoofdstuk besproken.

Echter om een uitspraak te kunnen doen over de effectiviteit van de regeling is het nodig een beeld te hebben van de problemen die optreden bij het realiseren van innovatieve ideeën. Op basis hiervan is dan na te gaan of de regeling aangrijpt op een wezenlijk knelpunt en wat het belang is van andere knelpunten.

De beschikbare gegevens hiervoor bestaan voor wat betreft de doelgroep van de regeling uit de enquête onder alle gehonoreerde aanvragers en de twintig bedrijfsbezoeken bij gehonoreerde aanvragers. Daarnaast is gebruik gemaakt van gegevens uit de LEI-DLO innovatiemonitor. Voor deze innovatiemonitor zijn ruim twaalfhonderd *primaire* bedrijven benaderd met vragen over het doorvoeren van innovaties en de daarbij optredende knelpunten. Omdat bij dit onderzoek ook een groep van 92 innovatie-subsidieaanvragers is betrokken en de gegevens voor deze groep apart is uitgewerkt maakt de innovatiemonitor het mogelijk een uitspraak te doen over de representativiteit van de subsidieaanvragers voor de totale primaire producenten. Op voorhand moeten echter drie voorbehouden worden gemaakt bij deze vergelijking.

In de eerste plaats is de verhouding tussen wel en niet innovatieve bedrijven bij de subsidie aanvragers anders dan bij de gehele doelgroep van primaire producenten. (77% innovatief versus 14% innovatief). In de tweede plaats zijn de aantallen bij de groep subsidie aanvragers dermate klein dat toevallige verschuivingen van enkele ondervraagden grote verschuivingen teweeg kunnen brengen. Ten derde heeft de innovatiemonitor geen betrekking op handel, industrie, visserij en bosbouw. De beschikbare data laten dan ook slechts een globale vergelijking toe.

De knelpunten die bij de primaire producenten en subsidieaanvragers volgens de innovatiemonitor bij innovaties ervaren worden zijn in onderstaande tabel weergegeven met een cijfer. Het als grootst ervaren probleem heeft hierbij het laagste cijfer.

Tabel 3.1 Knelpunten bij innovaties in de primaire sector volgens de innovatiemonitor

Probleem bij innovatie	Prim. prod.	Subs. Aanvr.
Tegenvallende kosten	1	2
Onzekere markt	2	7
Knellende regelgeving	3	8
Hoog risico	4	1
Gebrek aan financiering	5	6
Gebrek aan tijd	6	4
Gebrek perspectiefvolle ideeën	7	10
Technische problemen	8	3
Gebrek aan technische kennis	9	5
Gebrek aan samenwerking	10	9
Geen bedrijfsopvolger	11	12
Anders	12	11

Uit de tabel blijkt dat er overeenkomsten en verschillen zijn tussen de twee ondervraagde groepen. Zo hebben subsidieaanvragers klaarblijkelijk minder moeite met de regelgeving dan de totale groep primaire producenten. In ieder geval is duidelijk dat de onzekerheid met betrekking tot het rendement van de voor de innovatie benodigde investeringen door beide groepen als een probleem wordt gezien: de posten 'tegenvallende kosten, hoog risico en onzekere markt' scoren hoog.

In dit hoofdstuk wordt verder het effect van de regeling beoordeeld aan de hand van de volgende vragen:

1. Stimuleert de regeling innoverende bottom-up initiatieven vanuit de doelgroep?
2. Heeft de regeling bijgedragen tot verbetering van de markt- en concurrentiepositie?
3. Stimuleert de regeling echte risicovolle vernieuwingen in de sector?
4. Is de regeling gericht op de koplopers in de sectoren?
5. Hoe groot is de rol van vrouwen bij innovaties?

### **3.1 Stimuleert de regeling innoverende bottom-up initiatieven vanuit de doelgroep?**

De innovatieregeling heeft in 1997 geleid tot in totaal ruim 925 aanvragen, waarvan er 804 in behandeling zijn genomen. Om het effect van de regeling te kunnen inschatten is een vergelijking met de voorgaande regeling, de bijdrageregeling innovatieprojecten gemaakt. Deze regeling was uitsluitend gericht op primaire bedrijven. Gedurende de openstelling van de regeling ('92-'97) hebben in totaal 493 ondernemers een beroep op deze regeling gedaan, hiervan zijn 229 aanvragen gehonoreerd. Dit zijn gemiddeld per jaar 47 aanvragen die totaal 2,7 miljoen gulden aan subsidie hebben ontvangen. Op de innovatieregeling is in het eerste jaar een beroep gedaan door 336 primaire bedrijven. Hiervan zijn 27 aanvragen gehonoreerd met een subsidiebedrag van 4,7 miljoen gulden. Hieruit valt af te leiden dat het subsidiebedrag per gehonoreerde aanvraag bij de innovatieregeling ongeveer drie keer zo hoog is als bij de oude bijdrageregeling. Verreweg de meeste ideeën zijn afkomstig van betrokken ondernemers. Dit blijkt uit de gehouden enquête. Dit betekent dat de regeling duidelijk geappelleerd heeft aan het denken over innovaties en bedrijfsaanpassingen bij primaire ondernemers, waarbij concrete ideeën zijn ontwikkeld en ingediend. Voor de andere schakels in de keten is geen vergelijking mogelijk, omdat er geen vergelijkbare regeling bestond.

Tenminste 7% van de aanvragen van de eerste tender en 19% van de aanvragen van de tweede tender zijn door de beoordelingscommissie aangemerkt als innovatief. Uit de bedrijfsbezoeken en de enquête hebben we de indruk overgehouden dat de ondernemers op basis van hun bedrijfsvoering en de invulling van hun ondernemersschap zijn te typeren zijn als vooruitstrevend en innovatief. Hieruit leiden we af dat de regeling de doelgroep innovatieve ondernemers bereikt.

Uit de enquête blijkt dat het opvangen van de financiële risico's door de stimuleringsregeling zeker door de kleinere bedrijven als drempelverlagend wordt gezien.

De LEI innovatiemonitor geeft, zoals eerder genoemd, aan dat de onzekerheid met betrekking tot het rendement van de voor de innovatie benodigde investeringen als een probleem wordt gezien. Zowel de totale groep primaire producenten als de subsidie aanvragers geven het rendement (tegenvallende kosten en hoog risico) als belangrijkste knelpunt aan. Inzet van een financieel instrument ter stimulering van de innovativiteit lijkt dan ook gerechtvaardigd.

De onzekere markt, knellende regelgeving en technische problemen worden echter ook als belangrijk ervaren. Deze problemen zijn niet of niet alleen met financiële ondersteuning op te lossen. Overwogen zou kunnen worden te zoeken naar aangrijpingspunten voor de oplossing van deze specifieke problemen.

Het merendeel van de aanvragers, vooral grotere bedrijven, geeft aan dat het project ook uitgevoerd zou worden zonder subsidie. Wel zouden de projecten zonder subsidie in een deel van de gevallen in afgeslankte vorm of meer gefaseerd worden uitgevoerd. Het ligt in de rede dat de slagingskans van de innovaties hierdoor waarschijnlijk zou dalen.

#### **Conclusie**

De regeling speelt in op een aantal knelpunten die door ondernemers zelf als belangrijk worden ervaren. Daarmee lijkt de inzet van een financieel instrument gerechtvaardigd. Daarnaast geven de doelgroepen aan nog andere knelpunten te ervaren waarvan het zinvol is om na te gaan welke verantwoordelijkheid de overheid kan en wil nemen bij het oplossen er van.

De ideeën (innovaties) komen van ondernemers zelf. De regeling draagt bij aan een versnelde en brede uitvoer van deze ideeën, omdat de subsidie een deel van de financiële risico's opvangt. De regeling stimuleert het verwezenlijken van de innovaties, vooral de primaire bedrijven hebben goed gebruik gemaakt van de subsidiemogelijkheden. De doelgroep innovatieve ondernemers wordt bereikt.

### **3.2 Heeft de regeling bijgedragen tot verbetering van de markt- en concurrentiepositie?**

De verbetering van de markt- en concurrentiepositie wordt op bedrijfsniveau van de aanvrager beoordeeld. Omdat de projecten veelal nog in de beginfase verkeren, zijn er nog geen meetbare effecten. De beoordeling vindt dan ook plaats aan de hand van de verwachtingen van de betrokken ondernemers. Uit de enquête en bedrijfsbezoeken blijkt dat de factoren kwaliteitsverbetering, omzetverhoging en kostprijsverlaging het meeste effect hebben op de verbetering van de markt- en

concurrentiepositie van een bedrijf. Ook verwachten de ondernemers dat wanneer het project slaagt er navolging zal zijn in de betreffende sector. Zij leiden dit af uit de belangstelling die nu al wordt getoond.

In de LEI-innovatiemonitor worden factoren als kwaliteitsverbetering, kostprijsverlaging en verbetering van de arbeidsomstandigheden genoemd als belangrijke doelen van een innovatie om te komen tot een verbetering van de markt- en concurrentiepositie van het bedrijf. Omzetverhoging (productie-uitbreiding) scoort aanmerkelijk lager.

De regeling is bedoeld voor het stimuleren van innovaties die daadwerkelijk doorwerken in de markt- en concurrentiekracht van de sectoren. Het gaat hierbij om innovaties die ofwel voor een bestaand product het productieproces efficiënter maken ofwel een nieuw product (c.q. een nieuwe product/markt combinatie) opleveren. Deze laatste categorie is voor zijn slagen afhankelijk van een nieuwe, dus nog onzekere, afzetmarkt. De beoordelingscommissie geeft aan dat een groot deel van de aanvragen betrekking heeft op technische knelpunten, waarvoor de oplossingen niet innovatief zijn. Deze aanvragen zijn in de regel niet gehonoreerd. De gehonoreerde aanvragen betreffen voor het overgrote deel belangrijke technische verbeteringen in het productieproces bij een bestaand product.

Deze waarneming komt voor wat betreft de primaire bedrijven overeen met de uitkomsten van de LEI-innovatiemonitor. Hieruit blijkt dat de totale groep van primaire producenten de onzekere markt als een belangrijk knelpunt ziet voor het tot stand brengen van innovaties. De subsidieaanvragers zien dit echter niet als een knelpunt. Klaarblijkelijk wordt door de subsidievragers niet of nauwelijks gemikt op nieuwe product/markt combinaties.

### **Conclusie**

Verbetering van markt- en concurrentiepositie vraagt om innovaties met impact en technisch en economisch perspectief. Het kan daarbij gaan om majeure technische verbeteringen in het productieproces of om nieuwe product/markt combinaties. De aanvragen betreffen voornamelijk technische verbeteringen in het productieproces, waarbij de verbeteringen met impact zijn gehonoreerd. Invoeren van deze innovaties verbetert de markt- en concurrentiepositie van de bedrijven op de bestaande markten, maar draagt niet bij aan het creëren van nieuwe markten.

## **3.3 Stimuleert de regeling echte risicovolle vernieuwingen in de sector?**

Het risico van de innovaties wordt op bedrijfsniveau nagegaan. Dit is van belang omdat er een onderscheid wordt gemaakt tussen bedrijf en sector. Het is immers denkbaar dat de "innovatoren" ondanks de subsidie ernstige schade ondervinden bij een innovatieproject, terwijl de "early adoptors" betrekkelijk risicoloos de geïnnoveerde vruchten kunnen plukken. Uit informatie van het Innovatiesteunpunt Wageningen en de beoordelingscommissie blijkt dat de innovatieve ideeën vooral gericht zijn op de in de huidige bedrijfsvoering ervaren knelpunten en minder op het verwezenlijken van meer visionaire gedachten, die betrekking hebben op de kansen voor de toekomst.

Uit de verzamelde informatie blijkt dat innoveren risicovol is. Aanvragers geven organisatorische, technische en ondanks de subsidie, financiële knelpunten aan. Daarnaast komt vertraging in de realisatie voor. Enkele projecten zijn om bovenstaande redenen al voortijdig gestopt. Uit de toegekende subsidies is op te maken dat aanvragers omvangrijke bedragen in de innovatieprojecten investeren, zonder dat er zekerheid over de opbrengsten is. De bijdrage vanuit de regeling maakt het financiële risico voor de ondernemer aanmerkelijk kleiner. Dit geven met name primaire bedrijven aan. Uit de LEI-innovatiemonitor blijkt dat ruim 40% van de innovatieve ondernemers aangeeft dat de kosten een probleem zijn.

Er is op dit moment nog geen navolging van de projecten, wel is er veel belangstelling voor. Gezien de fase waarin de meeste projecten zitten is dat ook niet verwonderlijk. De aanvragers verwachten wel navolging, met name in die gevallen waarin een kwaliteitsverbetering of een kostprijsverlaging plaatsvindt, en de aanvrager niet de hele markt bestrijkt. Het uitdragen van de resultaten is voor veel aanvragers nog niet aan de orde.

### **Conclusie**

De regeling draagt bij aan de totstandkoming van risicovolle vernieuwingen in de sectoren. Het verlaagt hierbij voornamelijk de financiële risico's en draagt slechts beperkt bij aan het oplossen van organisatorische en technische knelpunten.

Uit de innovatiemonitor en de enquête blijkt dat er geen gebrek is aan perspectievolle ideeën. De drive om te innoveren is echter meer gericht op het struikelblok van vandaag, dan op de kans voor morgen. Het subsidieinstrument draagt niet bij aan een verbreding van de scope van de innovaties.

### **3.4 Is de regeling gericht op de koplopers in de sectoren?**

Volgens de LEI-innovatiemonitor vinden ongeveer 5% van de ondernemers zichzelf koploper. Uit de enquête en bedrijfsbezoeken blijkt dat de gehonoreerde subsidieaanvragers als koploper in een sector gezien kunnen worden. Koplopers zijn in veel gevallen ondernemers die nieuw ontwikkelde technieken of teeltvormen snel toepassen op hun bedrijf of snel inspelen op consumentenwensen en maatschappelijke ontwikkelingen. Het zijn echter niet allen vernieuwers. Vernieuwers blijken dikwijls ondanks hoge kosten en geringe baten vernieuwingen door te voeren en een uitzonderingspositie binnen de sector in te nemen. De ondernemers die bezocht zijn, hebben financieel gezonde bedrijven met een toekomstbeeld. Tijdens de bedrijfsbezoeken is de indruk ontstaan dat door het gedeeltelijk ondervangen van het financiële risico de regeling de koplopers stimuleert in de richting van de innovatoren.

#### **Conclusie**

De regeling spreekt de koplopers in de sectoren aan.

### **3.5 Hoe groot is de rol van vrouwen bij innovaties?**

De bezochte ondernemers geven aan dat er weinig vrouwen betrokken zijn bij innovaties. Bij de gehonoreerde projecten zijn slechts twee vrouwen betrokken, één als aanvragerster en één als uitvoerende.

#### **Conclusie**

De rol van vrouwen bij innovaties is beperkt.

## 4 Efficiency

In het kader van een zorgvuldige beleidsontwikkeling van het Stimuleringskader is het van belang om de efficiency, de doelmatigheid, te volgen. Hoofdstuk 4 gaat in op vragen rondom de efficiency. Bij dit onderdeel komen aan de orde de vereenvoudiging van de regelgeving voor de doelgroep, de gewenste ontschotting en de uitvoeringslasten van de regeling. Een belangrijk doel bij het opzetten van het Stimuleringskader is geweest om te komen tot een vereenvoudiging van de regelgeving voor de doelgroep.

### 4.1 Heeft de regeling geleid tot vereenvoudiging van de regelgeving voor de doelgroep?

Om inzicht te krijgen in de vereenvoudiging van de regelgeving voor de doelgroep is een enquête gehouden onder de gehonoreerde aanvragers van de eerste en tweede tender. Daarnaast zijn een twintigtal bedrijven bezocht. Om inzicht te krijgen rondom de dienstverlening is bij de gehouden enquête ook gevraagd in hoeverre de aanvragers gebruik hebben gemaakt van het Innovatiesteunpunt Wageningen. Bovendien is gebruik gemaakt van de evaluatie van het Innovatiesteunpunt over de eerste tender Innovatie en Vernieuwing Landelijk Gebied.

#### *Administratieve lasten voor de doelgroep*

In het algemeen kan gesteld worden dat de regeling aansluit bij de praktijk. Het symposium "Innovatieve processen" dat georganiseerd werd door het Innovatiesteunpunt Wageningen op 18 december 1997 is voor een groot aantal aanvragers zeer verhelderend geweest. Inhoudelijk is de regeling begrijpelijk en het is duidelijk wie de regeling uitvoert. Echter bij de aanvraag wordt vaak uitgeweken naar een adviseur. Redenen hiervoor zijn o.a. het schrijven van een duidelijk projectplan (dit wordt als lastig ervaren; een opmerking die gemaakt is " je moet de beoordelaar naar de mond schrijven") en het tijdsbeslag.

De in te vullen formulieren en de bijgeleverde informatie zijn duidelijk. Uit de enquête komt naar voren dat de energie die in de aanvraag wordt gestoken sterk afhankelijk is van het wel of niet inhuren van adviseur en/of het wel of niet voorhanden hebben van een projectplan. De ondernemers die de aanvraag zelf hebben verzorgd, geven aan veel energie gestoken te hebben in de aanvraag.

Naast de energie die wordt gestoken in de aanvraag, geldt voor de ondernemers die een gehonoreerd project hebben dat de afhandeling zoals die door LASER wordt uitgevoerd aandacht vraagt. Dit houdt in het aanvragen van voorschotten, het maken van een eindevaluatieverslag en soms een tussenevaluatie. Voor een zorgvuldige afwerking van de regeling is dit noodzakelijk. Ondernemers hebben dat van tevoren niet gerealiseerd, maar zien het niet als een grote belasting. Wel geven ondernemers aan het wenselijk te vinden om een aanspreekpunt te hebben bij LASER. Een "gezicht" achter een telefoonnummer dat op de hoogte is van het project. LASER heeft om op de hoogte te blijven van de voortgang van de projecten een voortgangsmemorandum opgesteld. Op gezette tijden levert de ondernemer informatie over de voortgang van het project hiervoor aan. De belangstelling van LASER wordt door de ondernemers als positief ervaren. LASER komt op deze manier niet voor verrassingen te staan. Ten aanzien van de tenderprocedure wordt door ondernemers vooral aangegeven dat het laat bekend worden van de openstelling van de tender het moeilijk maakt hierop te anticiperen.

#### *Innovatiesteunpunt Wageningen*

Het Innovatiesteunpunt Wageningen is een zelfstandig orgaan naast het Stimuleringskader. Hiervan kunnen alle ondernemers gebruik maken, ook zij die geen gebruik maken van de regelingen binnen het Stimuleringskader

Het Innovatiesteunpunt biedt persoonlijke ondersteuning aan ondernemers en organisaties met innovatieve ideeën in de beginfase van de ideevorming. De ondersteuning bestaat uit het bieden van een klankbord, het concretiseren en vormgeven van het idee en advisering bij de verdere aanpak en uitwerking van het idee. Tevens helpt het Innovatiesteunpunt bij het zoeken naar benodigde informatie, kennis en ervaringen en eventuele partners. De ondersteuning bestaat uit het gericht en begeleid doorverwijzen naar deskundigen bij ideeën waarvan de oplossingsrichtingen bekend zijn. Daarnaast verzorgt het Innovatiesteunpunt voorlichting en kennisuitwisseling middels onder andere studiedagen en informatiebijeenkomsten. Op grond van een separate evaluatiestudie naar uitvoering en functioneren van het

Innovatiesteunpunt Wageningen over de eerste helft van 1997 en een enquête onder de gehonoreerde aanvragers van de eerste en tweede tender in relatie tot de innovatieregeling zijn de volgende conclusies te trekken:

- Ondernemers hebben het Innovatiesteunpunt Wageningen tijdens de eerste tender hoofdzakelijk benut als klankbord en slechts in geringe mate als kennismakelaar, echter tijdens de tweede tender is het Innovatiesteunpunt Wageningen meer toegekomen aan haar eigenlijke taak kennis makelen (tabel 4.1);
- Goede aandacht is besteed aan de klankbordfunctie voor de doelgroep in de beginfase van de ideevorming. Daarnaast is relatief veel tijd besteed aan ondersteuning in de fase van begeleiding bij de subsidie-aanvraag (optimaliseren van het projectplan) bij ondernemers die reeds concrete plannen hadden. Deze vorm van ondersteuning had LNV niet voor ogen, echter gedurende de tweede tender is dit sterk verbeterd;
- Ondernemers waren tevreden over de dienstverlening van het Innovatiesteunpunt Wageningen;
- Slechts een beperkt aantal aanvragers heeft zich laten adviseren door het Innovatiesteunpunt Wageningen;
- Uit de cijfers is nog niet af te leiden of contact met het Innovatiesteunpunt Wageningen leidt tot een grotere kans op een advies voor honorering door de beoordelingscommissie;
- Af te leiden is dat met name de kleinere bedrijven - de feitelijke doelgroep - een beroep hebben gedaan op het Innovatiesteunpunt Wageningen.

In totaal hebben 724 potentiële projectaanvragers contact gehad met het Innovatiesteunpunt Wageningen; van dit aantal zijn er 249 (ruim 30%) geweest die daadwerkelijk een aanvraag voor subsidie hebben ingediend bij LASER. De overige potentiële aanvragers hebben dus geen aanvraag ingediend.

Tabel 4.1 Benutting van de functies van het Innovatiesteunpunt Wageningen door potentiële aanvragers inzake de eerste en tweede tender

Functie Innovatiesteunpunt Wageningen	Eerste tender		Tweede tender	
	aantal malen benut	% van totaal	Aantal malen benut	% van totaal
Klankbord	393	78	61	28
Kennis makelen	53	10	158	72
Overig	59	12	0	0
<b>Totaal</b>	505	100%	219	100%

### Conclusie

De regeling wordt door de ondernemers niet als ingewikkeld ervaren. Er is één loket voor de uitvoering wat als plezierig wordt ervaren. Het feit dat toch een deel van de aanvragers gebruik maakt van een adviseur heeft te maken met de onbekendheid van het aanvragen van een subsidie op dit terrein waarvoor een gedegen projectplan noodzakelijk is.

De administratieve lasten voor deze regeling zijn sterk afhankelijk van het wel of niet inschakelen van een adviseur en/of het wel of niet voorhanden hebben van een projectplan. In het vervoltraject, de afhandeling door LASER, is het de ondernemers duidelijk dat deze werkwijze noodzakelijk is voor een goede afwerking.

De dienstverlening van het Innovatiesteunpunt Wageningen is positief gewaardeerd. Het Innovatiesteunpunt Wageningen is gedurende de tweede tender beter toegekomen aan zijn eigenlijke taak.

Een voorlopige eindconclusie kan zijn dat de regeling heeft geleid tot vereenvoudiging van de regelgeving voor de doelgroep.

## 4.2 Heeft de regeling geleid tot de gewenste ontschotting en wat is daarvan het effect geweest?

Bij het ontwerpen van het Stimuleringskader is ontschotting bewust nagestreefd. Onder ontschotting wordt verstaan:

- De eventuele herverdeling van budgetten tussen de verschillende regelingen van het Stimuleringskader en tussen tenders binnen een zelfde regeling;
- De totale keten (en daarbinnen de verschillende schakels) van de verschillende sectoren kunnen in principe in aanmerking komen voor subsidie;
- Bij de beoordeling van projecten wordt sectoroverschrijdend gekeken naar de betekenis en gevolgen van een bepaalde innovatie. Evenzo wordt binnen de totale keten van de betreffende sector gekeken naar de betekenis voor de andere schakels.

### Herverdeling van budgetten

Het oorspronkelijke budget van 10 miljoen gulden voor de eerste tender is tussentijds verhoogd tot 15,4 miljoen. Reden hiervoor was dat gezien de grote hoeveelheid aanvragen bij de eerste tender de indruk bestond dat het budget ontoereikend zou zijn. Na de beoordeling door de commissie bleek deze reden ongegrond te zijn. Van het niet toegekende budget is een deel doorgeschoven naar de tweede tender.

### Verdeling van subsidies over de gehonoreerde projecten

Een nadere analyse van de gehonoreerde projecten laat zien op welke wijze de toegekende subsidies zijn verdeeld over de verschillende bedrijfstypen, sectoren, regio's, bedrijfsgroottes en type innovaties (zie tabel 4.2 tot en met 4.6).

Tabel 4.2 Verdeling toegezegde subsidie over de bedrijfstypen (schakels)

Bedrijfstype (schakel)	Toegezegd subsidiebedrag					
	Eerste tender			Tweede tender		
	Bedrag (f)	% van het bedrag	Aantal projecten	Bedrag (f)	% van het bedrag	Aantal projecten
Dienstverlenend bedrijf	20.675	0,2	1	455.900	3	1
Handelsbedrijf	262.104	3	1	314.234	2	3
Toeleveringsbedrijf	582.380	7	4	1.119.893	8	2
Verwerkingsbedrijf	2.703.949	34	6	3.377.615	25	5
Primair bedrijf	2.436.671	30	15	2.329.995	17	12
Combinatie	1.978.723	25	11	4.900.509	36	17
Overig	68.676	1	1	1.238.463	9	4
<b>Totaal</b>	<b>8.053.178</b>	<b>100%</b>	<b>39</b>	<b>13.736.609</b>	<b>100%</b>	<b>44</b>

Tabel 4.3 Verdeling toegezegde subsidie naar productiekolom, eerste en tweede tender

Sector (totale productiekolom)	Toegezegd subsidiebedrag					
	Eerste tender			Tweede tender		
	Bedrag (f)	% van het bedrag	Aantal projecten	Bedrag (f)	% van het bedrag	Aantal projecten
Veehouderij	2.098.713	26	5	1.680.212	12	8
Akker- en tuinbouw	3.479.112	43	22	8.266.460	60	21
Visserij	55.200	1	2	230.551	2	2
Bosbouw	434.974	5	1	0	0	0
Combinaties + Overig	1.985.179	25	9	3.559.386	26	13
<b>Totaal</b>	<b>8.053.178</b>	<b>100%</b>	<b>39</b>	<b>13.736.609</b>	<b>100%</b>	<b>44</b>

Tabel 4.4 Verdeling toegezegde subsidie naar regio, eerste en tweede tender

Provincie	Toegezegd subsidiebedrag					
	Eerste tender			Tweede tender		
	Bedrag (f)	% van het bedrag	Aantal projecten	Bedrag (f)	% van het bedrag	Aantal projecten
Groningen	34.000	0,4	1	3.458.327	25	5
Friesland	1.275.995	16	1	460.271	3	2
Drenthe	121.850	2	1	549.114	4	1
Overijssel	486.510	6	5	546.152	4	4
Gelderland	1.498.728	19	5	1.511.401	11	6
Flevoland	404.828	5	1	74.301	1	1
Utrecht	84.615	1	2	651.368	5	2
Noord-Holland	1.446.407	18	5	1.245.892	9	6
Zuid-Holland	1.183.667	15	9	2.191.025	16	9
Zeeland	16.400	0,2	1	160.375	1	2
Noord-Brabant	976.402	12	6	2.563.870	19	5
Limburg	523.774	6	2	324.513	2	1
<b>Totaal</b>	<b>8.053.176</b>	<b>100%</b>	<b>39</b>	<b>13.736.609</b>	<b>100%</b>	<b>44</b>

Tabel 4.5 Verdeling toegezegde subsidie naar grootte van de onderneming; eerste en tweede tender

Bedrijfs-grootte (aantal werknemers)	Toegezegd subsidiebedrag							
	Eerste tender				Tweede tender			
	bedrag (f)	% van bedrag	Gem. per bedrijf (f)	Aantal projecten	bedrag (f)	% van bedrag	Gem. per bedrijf (f)	Aantal projecten
Minder dan 10	2.441.983	30	122.099	20	5.008.264	36	200.331	25
10-25	1.620.754	20	202.594	8	3.580.245	27	447.531	8
Meer dan 25	3.990.442	50	362.767	11	5.148.100	37	468.009	11
<b>Totaal</b>	<b>8.053.179</b>	<b>100%</b>		<b>39</b>	<b>13.736.609</b>	<b>100%</b>		<b>44</b>

Tabel 4.6 Verdeling toegezegde subsidie naar type innovatie; eerste en tweede tender

Type innovatie	Toegezegd subsidiebedrag					
	Eerste tender			Tweede tender		
	bedrag (f)	% van totaal bedrag	aantal projecten gehonoreerd	bedrag (f)	% van totaal bedrag	aantal projecten gehonoreerd
Techniek	6.170.211	77	27	8.330.907	61	31
Markt-product	1.125.146	14	9	4.527.332	33	10
Organisatorisch	757.822	9	3	878.370	6	3
<b>Totaal</b>	<b>8.053.179</b>	<b>100%</b>	<b>39</b>	<b>13.736.609</b>	<b>100%</b>	<b>44</b>

Trends in de tabellen zijn:

- De toegezegde subsidies vallen met name toe aan verwerkingsbedrijven, primaire bedrijven of combinaties van bedrijfstypen( totaal eerste en tweede tender 66 projecten).
- De teruggang in het percentage gehonoreerde aanvragen afkomstig van primaire bedrijven is gecompenseerd door een toename bij combinaties, die in veel gevallen bestaan uit samenwerkingsverbanden tussen primaire bedrijven en andere schakels uit de kolom.
- Voor beide tenders geldt dat circa 70% van de toegekende subsidies bestemd is voor de sectoren veehouderij en akker- en tuinbouw.
- Bezien over beide tenders komen met name in de provincies Overijssel, Gelderland, Noord- en Zuid Holland en Brabant de meeste gehonoreerde projecten voor. Een uitzondering is de provincie Groningen waar het aantal projecten toenam maar vooral de omvang van de projecten. Deze toename komt door het honoreren van een omvangrijk project van een verwerkingsbedrijf van aardappelen.

- De verdeling van de gehonoreerde subsidies over de verschillende bedrijfsgroottes is veranderd ten gunste van de bedrijven met minder dan 25 medewerkers, het gemiddelde subsidiebedrag per bedrijf is over de gehele linie toegenomen.
- Het percentage gehonoreerde aanvragen is duidelijk toegenomen van 7 naar 19% ( zie ook 3.1);
- Technische innovaties voeren de boventoon.
- Het aantal gehonoreerde projecten voor markt-product innovaties is niet wezenlijk veranderd, echter in omvang van de projecten is wel een duidelijke toename te constateren.

#### *Sectoroverschrijdende beoordeling*

Bij de beoordeling van projecten is vanuit de ene schakel steeds gekeken naar de betekenis en de gevolgen voor de andere schakels in de keten. Daarnaast heeft de BC een transfer van kennis of techniek uit een andere sector alleen dan geaccepteerd, wanneer er sprake is van een 'ingrijpende wijziging' (een echte stap vooruit).

#### **Conclusie**

De regeling heeft geleid tot de gewenste ontschotting, er heeft een herverdeling plaatsgevonden van budgetten binnen het Stimuleringskader. De verdeling van de toegekende subsidies geeft aan dat in alle sectoren en regio's projecten zijn gehonoreerd. Daarbij zijn verschillende bedrijfstypes en bedrijfsgroottes vertegenwoordigd.

### **4.3 Zijn de kosten voor de uitvoering van de regeling geminimaliseerd?**

Bij het onderdeel Uitvoeringskosten van de regeling is nagegaan hoe deze in verhouding staan tot het verstrekte subsidiebedrag. De uitvoeringslasten worden weergegeven in een percentage van de toegekende subsidie. Bij het opstellen van het instrument voor de evaluatie is in eerste instantie een percentage van 10% als richtlijn gehanteerd. Deze 10% moet worden gezien als een maximum. Het streefpercentage ligt tussen de 5 en 8%. Voor de beantwoording van deze vraag is uitgegaan van de begroting uit de regelingsafspraken en de realisatie uit de monitoringsrapportage.

Tabel 4.7 Planning en realisatie van kosten voor beoordeling en afwikkeling eerste en tweede tender

Type kosten LASER	Planning kosten 1997 voor twee tenders	Uitgaven tot 31/7-1997 eerste tender	Uitgaven van 1/8-31/12-1997 tweede tender	Uitgaven eerste en tweede tender en overige kosten
Ontwikkeling en beheer	332.900	23.055	26.222	49.227
Behandelen	782.400	331.197	210.995	542.192
Materieel	300.000	42.567	48.009	90.576
Communicatie	980.000	212.000	67.310	610.310
Beoordelingscie.	135.000	40.500	40.500	81.000
Bezwaarschriften	0	0	28.900	28.900
<b>Totaal</b>	<b>2.530.300</b>	<b>649.319</b>	<b>421.936</b>	<b>1.402.205</b>

Een deel van sommige kostenposten (bijvoorbeeld: ontwikkeling werkwijze voor beoordeling) die op de eerste tender 'drukken', zijn op te vatten als aanloopkosten. Ten aanzien van de kosten voor communicatie is op te merken dat met de introductie van het Stimuleringskader een bedrag van 410.000 gulden is gemoeid welke niet specifiek aan de tenders zijn toe te wijzen ( advertenties en direct mailing). De kosten die LASER maakt voor de afhandeling van gehonoreerde aanvragen en de bezwaarschriften kunnen nog niet worden meegenomen omdat deze nog niet zijn afgerond. De boven aangegeven kosten hebben dus met name betrekking op het behandelen van de aanvragen.

#### **Conclusie**

Voor beide tenders zijn de totale uitvoeringslasten 1,4 miljoen ten opzichte van de bijna 22 miljoen toegekende subsidie. De uitvoeringslasten, die vooral betrekking hebben op de behandeling van aanvragen blijven daarmee ruim onder de 10%.

## 5 Communicatie

Het doel van de communicatie-acties over de innovatieregeling was alle mogelijke relevante doelgroepen op de hoogte stellen van de betreffende regeling. Daarbij is meegenomen het informeren van relevante doelgroepen over het Stimuleringskader in het algemeen omdat de opening van de eerste tender innovatieregeling de start betekende van het Stimuleringskader.

### 5.1 Zijn de communicatiedoelen gerealiseerd?

Doordat de opening van de eerste tender van de innovatieregeling de start betekende van het Stimuleringskader is voor de innovatieregeling geen apart communicatieplan opgesteld en zijn er geen aparte communicatiedoelen geformuleerd. Er is alleen een uitspraak te geven over de realisatie van de algemene communicatiedoelen voor alle regelingen en over het succes en effect van deze communicatie.

Er heeft wel een uitgebreide communicatie plaatsgevonden. Deze communicatie was of alleen gericht op de innovatieregeling of onderdeel van de communicatie over het Stimuleringskader in het algemeen.

#### *Realisatie*

Communicatie waarin de innovatieregeling aan bod kwam:

- In januari en februari 1997 zijn in landelijke en regionale vakbladen advertenties geplaatst over eerste tender.
- In deze periode is via direct-mail informatie naar alle primaire producenten gegaan;
- In juli 1997 is een persbericht verstuurd naar de media om de opening van nieuwe onderdelen van het stimuleringskader (waaronder de 2e tender van de innovatieregeling) aan te kondigen.
- In juli 1997 zijn in het Agrarisch Dagblad en enkele vakbladen advertenties geplaatst om de opening van nieuwe onderdelen van het stimuleringskader (waaronder de 2e tender van de innovatieregeling) aan te kondigen.
- Op de Internet web-site LNV zijn in juli 1997 mededelingen gedaan over de 2e tender.
- Via direct mail zijn informatiebrochures van de investeringsregelingen (waar onder die van de innovatieregeling) tezamen met een kopie van het persbericht verstuurd naar 400 intermediairen.
- De resultaten van de 2e tender van de innovatieregeling zijn via een persbericht kenbaar gemaakt.
- Algemene publicaties gericht op het Stimuleringskader waarin de innovatieregeling ook is opgenomen zijn bijvoorbeeld: LNV Noord nieuws; Platform; Boerderij bijlage 'Goed om te weten, Stimuleringskader'; Kernpunten Stimuleringskader.
- In april 1998 verscheen een extra vakdeel "Goed om te weten 1998" bij de Boerderij, met onder andere informatie over de Innovatieregeling.

#### *Succes*

Intomart heeft onderzoek gedaan naar het succes van de communicatie. Hieruit blijkt dat:

- Krantenartikelen, advertenties in landelijke vakbladen, informatiebrochures, tussenpersonen en de organisatie LASER de meest genoemde informatiebronnen zijn voor de bekendheid met de subsidiemogelijkheid;
- De tevredenheid met het contact dat is gelegd met Innovatiesteunpunt Wageningen en LASER redelijk groot is;
- Globaal genomen iets minder dan de helft van de aanvragers eind 1996 al bekend is met het Stimuleringskader;
- Meer dan de helft van de aanvragers zegt op tijd van de mogelijkheid van subsidie-aanvraag te hebben gehoord;
- Meer dan de helft van de aanvragers de brochure bij LASER heeft aangevraagd. In het algemeen vindt men de brochure volledig en duidelijk. Wel vindt men soms dat de brochures wat te positief zijn geschreven. Men verwachtte bij de eerste tender per definitie al een subsidiebijdrage.
- Ongeveer een kwart zegt dat Innovatiesteunpunt Wageningen een rol heeft gespeeld bij de ontwikkeling van hun projecten;

- Volgens de LEI-innovatiemonitor bijna de helft van de ondernemers bekend is met het innovatiebeleid van LNV.

Uit deze gegevens blijkt dat de doelgroep in grote lijnen van het Stimuleringskader heeft gehoord en wist waar men informatie over de regeling kon krijgen. Gezien het totaal aantal aanvragen voor subsidie heeft de communicatie over de openstelling van de beide tenders de doelgroep in het algemeen bereikt. Uit bepaalde sectoren zijn weinig tot geen aanvragen ontvangen. In hoeverre dit een gevolg is van onvoldoende communicatie is niet aan te geven, omdat hierover geen gegevens voorhanden zijn.

#### *Effect*

Uit het grote aantal aanvragen vanuit de primaire sector en het percentage gehonoreerde projecten uit de primaire sector is te concluderen, dat de aanvankelijke zorg dat deze doelgroep niet zou kunnen concurreren met de industrie, onterecht was gebleken. Het relatief geringe aantal gehonoreerde projecten van met name de eerste tender, dat bij een deel van de doelgroep tot ongenoegen heeft geleid, hangt samen met:

- Het algemene beoordelingskader van de innovatieregeling;
- Het niet in fase lopen van de voorlichting rondom de regeling en de werkwijze van de BC; de voorlichtingsboodschap was daarom te algemeen van aard;
- Het grote aantal ingediende aanvragen dat betrekking had op investeringsprojecten of op projecten voor streekeigen producten; deze zijn als onvoldoende innovatief beoordeeld.

#### **Conclusie**

Over de innovatieregeling is zowel specifiek, als in breder kader (investeringsregelingen of Stimuleringskader) gecommuniceerd. De doelgroep weet in grote lijnen waar men informatie over de regeling kan krijgen. Uitgaande van het grote aantal aanvragen in 1997 mogen we concluderen dat het communicatietraject positief heeft bijgedragen aan de bekendheid van de innovatieregeling.

Omdat er geen aparte communicatiedoelen voor de innovatieregeling zijn geformuleerd is er geen uitspraak over de realisatie van deze doelen te geven.

## 6 Proces

Dit hoofdstuk gaat beknopt in op de uitvoering van de regeling, met name op de onderdelen beoordeling van de projecten en de bezwaarschriften die zijn binnengekomen naar aanleiding van de genomen beslissingen.

### 6.1 Heeft de tender en beoordelingsprocedure bijgedragen aan het principe van 'may the best win'?

Uitgaande van de hoofdcriteria in de innovatieregeling heeft de beoordelingscommissie (BC) haar werkwijze vastgesteld. De BC heeft voor de beoordeling kwalitatieve kaders ontwikkeld (zie Quicksan eerste tender innovatie). Hierbij is de kwaliteit van het project het uitgangspunt geweest. Deze werkwijze heeft geleid tot het advies van de BC aan de Minister, waarbij de aangevraagde projecten in 3 categorieën zijn gerangschikt (tabel 2.7). In beide gevallen heeft de minister het advies overgenomen en de door de BC gevolgde werkwijze geaccordeerd. Bij beide tenders was het budget toereikend om de door de BC gehonoreerde projecten te voorzien van subsidie.

#### Conclusie

De beoordelingsprocedures zoals die zijn vastgesteld door de BC geven voldoende handvatten voor de ranking van projecten in 3 categorieën en deze werkwijze kan bijgedragen aan het principe van 'may the best win'.

### 6.2 In welke mate heeft de regeling aanleiding gegeven tot bezwaarschriften, afgezet tegen vergelijkbare regelingen?

Bij de eerste tender zijn 120 ontvankelijk verklaarde bezwaarschriften ingediend. Bij de tweede tender was het aantal bezwaarschriften 63, waarvan 5 inmiddels zijn teruggetrokken.

Een vergelijking met andere regelingen binnen het stimuleringskader, laat zien dat bij de Innovatieregeling Vernieuwing Landelijk Gebied het percentage bezwaarschriften zo'n 25% is. Bij de Investeringsregeling Verwerking en Afzet Landbouwproducten bedraagt dit percentage 18%.

Uit een analyse van de bezwaarschriften en uit de toe- of afwijzing ervan moet blijken welke leerpunten er zijn waarmee het percentage bezwaarschriften is terug te dringen. Met name is daarbij de argumentatie voor toewijzing of afwijzing van bezwaarschriften belangrijk.

Aanknopingspunten voor verbetering kunnen zijn:

- de inhoud van de regeling;
- de uitvoering van de regeling (voorlichting en beoordelingswijze van de commissie).

Afhandeling van bezwaren van zowel de eerste als tweede tender vindt nog plaats. Voor zover nu bekend heeft de beoordelingscommissie aangegeven op ongeveer 1% van de genomen beslissingen van de eerste tender te willen terug komen. Dit advies wordt voorgelegd aan de regiomanager van LASER.

#### Conclusie

Het percentage bezwaarschriften is vergelijkbaar met andere regelingen binnen het Stimuleringskader.

## 7 Conclusies en aanbevelingen

De evaluatie omvat de 1e en 2e tender in 1997 en betreft een uitgebreide evaluatie van de innovatieregeling die gericht is op de omgeving. In dit project wordt ook de evaluatie gedaan, waarin een vergelijking van beide tenders wordt meegenomen. Hoewel een uitgebreide evaluatie pas over twee jaar is voorzien, is er vanwege de rapportage naar de Tweede Kamer medio dit jaar voor gekozen om nu al deze uit te voeren. Hierdoor zijn er wel een aantal beperkingen aan de evaluatie. Vooral over het effect van de regeling kunnen we nog slechts beperkt iets zeggen omdat alle projecten nog maar net zijn opgestart en nog niet zijn afgerond.

De evaluatie valt in grote lijnen in twee onderdelen uiteen:

- Het effect van de regeling op het versterken van het innovatief vermogen en daarmee het verbeteren van de markt- en concurrentiekracht van de ondernemers in de verschillende sectoren.
- De uitvoering van de regeling.

### *Effect*

De ideeën (innovaties) komen van ondernemers zelf. De regeling draagt bij aan een versnelde en brede uitvoer van deze innovaties, omdat de subsidie een deel van de financiële risico's opvangt. De regeling stimuleert het verwezenlijken van de innovaties vooral bij de primaire bedrijven en spreekt de koplopers in de sectoren aan. Het is te verwachten dat de innovatieprojecten bijdragen aan het verbeteren van de markt en concurrentiepositie op bedrijfsniveau van de aanvragers.

### *Uitvoering*

De regeling wordt door de ondernemers niet als ingewikkeld ervaren. Er is één loket voor de uitvoering wat als plezierig wordt ervaren. De administratieve lasten voor deze regeling zijn sterk afhankelijk van het wel of niet inschakelen van een adviseur en/of het wel of niet voorhanden hebben van een projectplan.

De dienstverlening van het Innovatiesteunpunt Wageningen is positief gewaardeerd.

De verdeling van de toegekende subsidies geeft aan dat in alle sectoren en regio's projecten zijn gehonoreerd. Daarbij zijn verschillende bedrijfstypes en bedrijfsgroottes vertegenwoordigd.

Over de innovatieregeling is zowel specifiek, als in breder kader (investeringsregelingen of Stimuleringskader) gecommuniceerd. De doelgroep weet in grote lijnen waar men informatie over de regeling kan krijgen. Uitgaande van het grote aantal aanvragen in 1997 mogen we concluderen dat het communicatietraject positief heeft bijgedragen aan de bekendheid van de innovatieregeling. Wel was er kritiek op het relatief geringe aantal gehonoreerde projecten van met name de eerste tender, wat bij een deel van de aanvragers tot ongenoegen heeft geleid.

Het percentage bezwaarschriften is vergelijkbaar met andere regelingen binnen het Stimuleringskader.

### **Eindconclusie**

De regeling draagt bij tot het versterken van het innovatief vermogen binnen de verschillende sectoren en naar verwachting ook bij aan het verbeteren van de markt- en concurrentiepositie van de Nederlandse landbouw.

De uitvoering van de regeling functioneert goed.

### **Aanbevelingen**

- Continueer de aanpak van de innovatieregeling.
- Stel een meerjaren planning vast van nog open te stellen tenders en communiceer dit.
- Communiceer nadrukkelijk de bedoeling van de regeling, zodat de doelgroep duidelijkheid heeft over de eisen die gesteld worden aan innovatieprojecten.
- Formuleer ook voor de Innovatieregeling communicatiedoelen.
- Benut de resultaten van de behandeling van de bezwaarschriften voor verdere stroomlijning van de uitvoering van de regeling.
- Overweeg de ontwikkeling van een innovatiemonitor voor verwerking en afzet.
- Overweeg om te zoeken naar oplossingen voor problemen die ondernemers ondervinden bij innovaties op het gebied van knellende regelgeving en technische problemen.

## 8 Bronnen

- Hartman, C, J. Maris en E. Rijken, Stimuleringsregeling innovatie markt en concurrentiekracht, rapportage eerste tender over de periode 1 januari t/m 31 juli 1997, LASER Zuidwest, 1997
- Soorsma, H en Hietbrink O., Evaluatie en monitoring Innovatieregeling Markt & Concurrentiekracht, IKC-Landbouw, maart 1997
- Besseling, P., Evaluatie Innovatie Steunpunt Wageningen
- Overzicht Innovatieregeling Markt en Concurrentiekracht, 2e Tender 1997, LASER Zuidwest, 1997
- Staatscourant 12, 10 januari 1997
- Staatscourant 131, 10 juli 1997
- Jaarverslag 1995/1996 Bijdrageregeling Innovatieprojecten, LASER Zuidwest, april 1997
- Brief Beoordelingscommissie Innovatieregeling 97bc006, 3 juli 1997
- Brief Van Aartsen (DL972605) aan Beoordelingscommissie Innovatieregeling, 22 juli 1997
- Brief LASER 97/2278, 7 oktober 1997
- Brief LASER eval01, 4 november 1997
- Regelingsafpraak tussen Directie landbouw en LASER, 27 mei 1997
- Brief LASER inn\_bd2, 7 oktober 1997
- Tussen rapportage InnovatieSteunpunt Wageningen, Hendriks et al. juli 1997
- Oogst 31/32, 1 augustus 1997
- Stimuleringsregeling innovatie markt en concurrentiekracht, Evaluatie- en monitoringsrapportage tweede tender, 16 juli t/m 31 december 1997, LASER Zuidwest, januari 1998
- Brief LASER MR/EM, 2 februari 1998
- Quicksan evaluatie eerste tender innovatie, IKC-Landbouw, mei 1997
- Het communicatiebereik van het Stimuleringskader onder aanvragers, Intomart bv, februari 1998
- Rapportage Stand van zaken innovatie 1 en 2, LASER Zuidwest, mei 1998
- LEI-innovatiemonitor, april 1998
- Feiten en cijfers 1997/98, LNV
- Economische en Bestuurlijke evaluatie van de Bijdrageregeling Innovatieprojecten, LEI-DLO, 1998

## Bijlage: Inhoud en uitvoeringsprocedure innovatieregeling

Hieronder volgen de voor deze evaluatie meest relevante passages uit de beschrijving van de innovatieregeling in de Staatscourant. Vervolgens is op hoofdlijnen de gevolgde beoordelingsprocedure vermeld.

Volgens artikel 1 van de regeling is een innovatieproject een samenhangend geheel van activiteiten gericht op:

- het creëren van nieuwe, gewijzigde of verbeterde producten, technieken, systemen, processen, diensten of organisatievormen tot aan -maar niet met inbegrip van- de commerciële toepassing op praktijkschaal en;
- het verwerven van kennis voor de hiervoor bedoelde activiteiten.

Innovatieprojecten kenmerken zich door een aanzienlijk financieel, technisch of organisatorisch risico; dat meer is dan een normaal risico. Een project kan bestaan uit 3 fasen: toepassingsgericht onderzoek, ontwikkelingswerk en praktijkexperimenten. Het bereik van de regeling betreft de productie, bewerking, verwerking van of de handel in producten uit de landbouw, visserij of bosbouw.

Subsidiëring mag niet in strijd zijn met het LNV-beleid (art. 2, toelichting).

De Minister kan (via besluiten in de Staatscourant) bepalen dat slechts voor bepaalde categorieën projecten aanvragen zijn in te dienen. Daarnaast kan hij bij de beoordeling van de projecten prioriteit geven aan bepaalde categorieën projecten (art. 7). Het kan bijvoorbeeld gaan om bepaalde thema's, bepaalde aanvragers, of projecten van een bepaalde omvang.

Voor de beoordeling van aanvragen voor subsidieverlening benoemt de Minister een beoordelingscommissie die de Minister adviseert inzake te honoreren projecten. De BC stelt daarbij zelf haar werkwijze vast (art. 9). Ze beoordeelt daarbij (art. 10) in welke mate het innovatieproject:

- Een innovatief karakter heeft. Hierbij is de vraag aan de orde of, en zo ja in welke mate, een 'innovatie' al op praktijkschaal wordt toegepast. Het kan ook gaan om een bestaande techniek die nog niet in de sector van de aanvrager wordt toegepast of om een buitenlandse organisatievorm die in Nederland nog geen toepassing kent.
- Economisch of technisch perspectief heeft op toepassing op praktijkschaal. Aan de orde is de vraag of, en zo ja in welke mate, een welomschreven toepassing van de innovatie te verwachten is. De te verwachten termijn van eerste toepassing op praktijkschaal speelt daarbij een rol.
- Een uitstralingseffect kan hebben voor toepassing door andere ondernemingen. Hierbij gaat het om navolgbaarheid van het te verwachten projectresultaat in dezelfde sector of in andere sectoren. Ook kan gekeken worden naar de mate waarin het project bijdraagt aan de versterking van de markt en concurrentiekracht van de gehele landbouw-, bosbouw- en visserijsector in het algemeen en van de keten in het bijzonder.

De aanvragen die het meest voldoen aan deze criteria komen voor subsidie in aanmerking.

Aanvragen in het kader van de innovatieregeling worden ingediend bij LASER (art 8.). Vanaf ontvangst bij LASER is voor de eerste tender de navolgende procedure gehanteerd:

- **Acceptatie:** beoordeling van volledigheid, kwaliteit en duidelijkheid van het projectplan. Beoordeling of de aanvraag voldoet aan de algemene voorwaarden.
- **Projectanalyse:** van elk project wordt een projectanalyse gemaakt, waarbij contact wordt gelegd met een extern deskundige.
- **Deskundigensessie:** door deskundigencommissies vindt een pré-selectie plaats van projecten. Projecten met een zeer geringe mate van innovatie gaan als groep rechtstreeks naar de Beoordelingscommissie. Beoordeling van de overige projecten (per sector/thema) door deskundigencommissies. Dit leidt voor ieder project tot een indeling in één van de categorieën A (voldoet aan ruim drempelwaarde van innovatie, uitstraling en technisch en economisch perspectief), B (voldoet aan drempelwaarde), C (voldoet niet) of D (geen oordeel). De commissies geven een ranking van de A-projecten.
- **Beoordeling:** de beoordelingscommissie krijgt de lijst met alle ingediende projecten; ze beoordeelt de A en D projecten individueel en adviseert de Minister over een ranking van de projecten.