



Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord

JAARPLAN 2014

Economische groei realiseren

Concept
26-9-2013

Voorwoord

Na een transitieperiode, waarin het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord is geherstructureerd, is het bedrijf ingericht om de regionaal-economische ontwikkeling ter hand te nemen.

Natuurlijk heeft het economisch tij de regio de afgelopen jaren parten gespeeld. Ondanks deze stagnatie in ontwikkeling is Noord-Holland Noord beter voorbereid dan ooit om te anticiperen op de te verwachten economische groei. Noord-Holland Noord is zowel geografisch als in letterlijke zin de sterke schouder van Nederland. Het karakter van de regio toont zich in de sterke clusters en bedrijfstakken die we hier hebben: *Daadkracht* (Marine, Offshore, Agribusiness), *Vindingrijk* (hoogwaardig onderzoek, nucleaire geneeskunde, veredeling), *Handelsgeest* (MKB, zaadbedrijven, wereldreizigers), *Open* (grootste bollengebied in NL, ligging aan zee, filevrij). Het is nu de uitdaging deze sterke positie te verzilveren.

In het voorliggende Jaarplan ONHN 2014 worden de ambities die onze aandeelhouders met de regio hebben, vertaald in concrete activiteiten die allen moeten bijdragen tot één doel, namelijk meer investeringen en daardoor groei van werkgelegenheid in de regio Noord-Holland Noord. De regio heeft veel uitvoeringswensen bij het Ontwikkelingsbedrijf neergelegd. Wij gaan deze uitdaging aan. Daarbij maken wij wel de kanttekening dat als er nieuwe actualiteit speelt of nieuwe wensen worden geformuleerd er door de aandeelhouders keuzes moeten worden gemaakt. Kwaliteit prevaleert boven kwantiteit, is hier het motto.

Het Ontwikkelingsbedrijf kent de regio, ziet de kansen en zet de juiste expertise in om de verwachte resultaten te boeken. Ons motto is daarbij dat we samenwerken en verbinden, kortom een open en toegankelijke organisatie zijn. Basisvoorwaarden om succesvol te acteren in de regio.

Thijs Pennink

Directeur

Inhoud

Inleiding	4
Rolopvatting	4
MKB is de weg naar het succes	5
Samenwerkingspartners	6
Het jaarprogramma	7
Project cluster 1: Regiomarketing	8
Doel	8
Activiteiten	8
1. Regiobranding	8
2. Acquisitie	9
3. Uitgaande missies	10
4. Organisatie bijeenkomsten	10
5. Investor development / begeleiding ondernemingen	12
Project 2: Vestigingsklimaat	13
Doel	13
Activiteiten	13
1. Kennis	13
2. Bedrijvenloket	14
3. Gebiedsontwikkeling	14
4. Uitvoeringsprojecten innovatie, onderwijs arbeidsmarkt, valorisatie	16
Project 3: Regionaal Servicepunt	18
Doel	18
Activiteiten	18
1. (Inter)nationaal	18
2. Posities en rollen	18
3. Ondersteuning	19
4. Begeleiding bedrijven/bedrijfsfinanciering	19
5. Account gemeenten/regio's e.d.	19

Inleiding

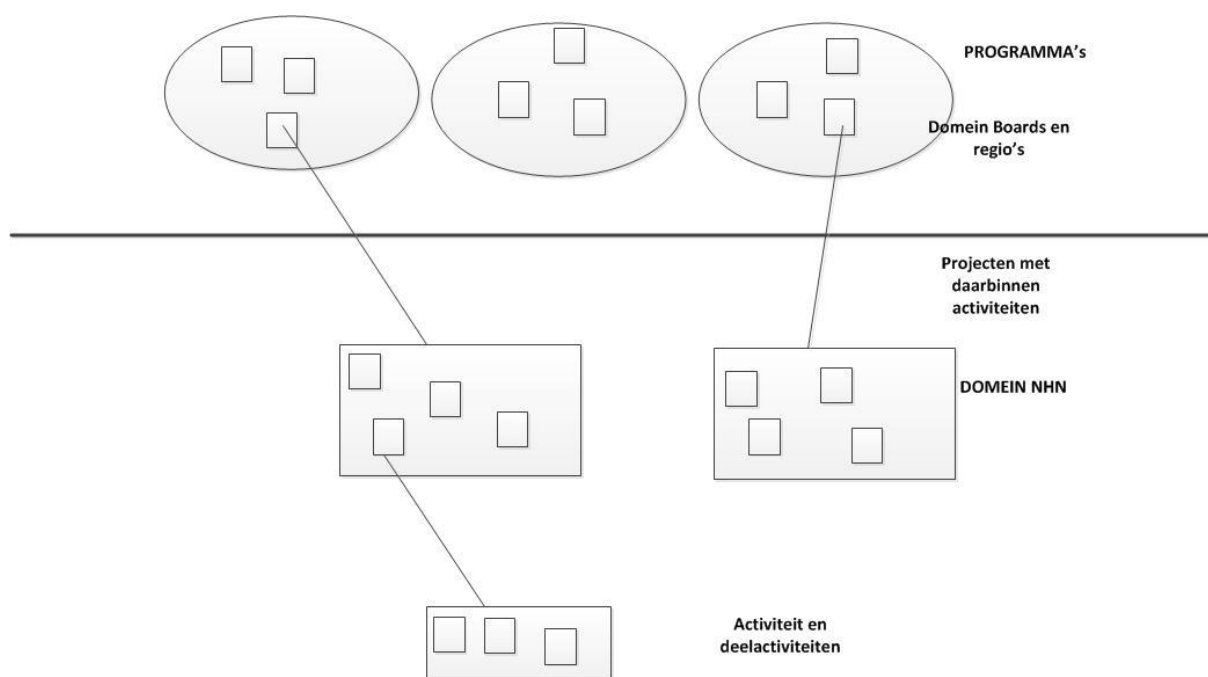
Voor u ligt het Jaarplan 2014 van Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V. Het Jaarplan is het destillaat van de opdrachten voor uitvoeringstaken die aandeelhouders en de boards bij het Ontwikkelingsbedrijf (ONHN) willen neerleggen. Na positieve advisering door REON, zal conform de gesloten samenwerkingsovereenkomst tussen aandeelhouders en ONHN, een subsidieaanvraag worden ingediend.

Na een langdurige transitieperiode is de positie van ONHN duidelijk. De samenwerkingsovereenkomst is gesloten en aandeelhouders mogen, terecht, hoge verwachtingen hebben van hun regionale uitvoeringsorganisatie. In dit Jaarplan worden de projecten voor 2014 geformuleerd. Daarbij zijn een aantal uitgangspunten geformuleerd:

- Focus in de activiteiten.
- ONHN werkt voor de **totale** regio en het Jaarplan wordt door het REON beoordeeld (advies aan AVA).
- Er is sprake van een collectieve opdracht, gesteund door alle aandeelhouders. Binnen de collectieve opdracht past geen individueel eigenaarschap.
- De subsidie van de aandeelhouders is erop gericht om goede projecten uitgevoerd te krijgen.
- De organisatie is zodanig ingericht dat projecten samen met partners kunnen worden uitgevoerd en middelen tevens ter beschikking staan voor co-financiering van projecten en activiteiten die de regio Noord-Holland Noord ten goede komen.
- Het Jaarplan 2014 geeft een goede beschrijving van de te ontplooiën activiteiten van ONHN. Het Jaarplan heeft de flexibiliteit om in te spelen op nieuwe actuele ontwikkelingen. Daarbij geldt wel dat bij nieuwe actualiteit keuzes moeten worden gemaakt door de opdrachtgevers binnen het thans voorliggende pakket.
- Middelen die ter beschikking worden gesteld door aandeelhouders zijn primair bedoeld om activiteiten uit te voeren. ONHN is met andere woorden geen subsidiërende organisatie.
- Een stakeholder tevredenheidsonderzoek 2013 ONHN is afgerond; verbeterpunten die worden aangedragen krijgen een plaats in de aanpak van ONHN. Het gaat dan vooral om de begrippen proactiviteit en zichtbaarheid van activiteiten.
- Het Ontwikkelingsbedrijf werkt projectmatig samen met gemeenten en Provincie. Daarbij kunnen medewerkers onderdeel zijn van een project en zo in uren een bijdrage leveren aan de doelstellingen van het project.

Rolopvatting

ONHN werkt conform de samenwerkingsovereenkomst in opdracht van gemeenten in Noord-Holland Noord en de provincie Noord-Holland. ONHN is een uitvoeringsorganisatie waarvan de inhoud van de projecten en activiteiten in belangrijke mate worden gestuurd door programma's van de boards en de regionale gebiedsprogramma's en uiteraard de ambities die zijn geformuleerd door de Provincie. In kern komt het erop neer dat regio's, gemeenten, boards en Provincie verantwoordelijk zijn voor de 'wat-vraag' en ONHN samen met opdrachtgevers de opgaven vertaalt naar projecten en activiteiten. Schematisch kan dit als volgt worden weergegeven:



Onder druk van krimpende budgetten zien wij steeds meer gemeentelijke overheden nadenken over de ontwikkeling naar een vorm van regiegemeenten, waarbij veel taken worden uitbesteed aan derde organisaties. ONHN kan in deze ambitie faciliterend zijn door uitvoeringstaken voor haar rekening te nemen. Daarbij kan aan verschillende zaken worden gedacht:

- Ogen en oren zijn: de signaleringsrol bijvoorbeeld op het terrein van (subsidie)regelingen, maar ook bij nieuwe trends en ontwikkelingen waarop de regio kan reageren.
- ONHN kent de hele regio en kan initiatieven verbinden c.q. attenderen op parallelle ontwikkelingen. Denk daarbij bijvoorbeeld aan een incubatorprogramma, bedrijvenloket en gezamenlijke exploitatie.
- De coördinator bij uitvoering. Daar waar uitvoerende ambtelijke capaciteit tekort schiet, kan ONHN samen met gemeenten uitvoering op pakken.

Hiermee wordt vermeden dat regio's en boards investeren in niet noodzakelijke overhead.

MKB is de weg naar het succes

Het economisch tij zit tegen. Een laag consumentenvertrouwen, een laag investeringsniveau en ook een haperende wereldmarkt veroorzaken een forse stagnatie in de economische ontwikkeling. Dit leidt uiteraard ook tot stagnatie bij de economische ontwikkeling in Noord-Holland Noord. Juist daarom is het nu noodzakelijk de handen ineen te slaan en gezamenlijk de uitgangssituatie van de regionale economie te versterken. Juist nu, omdat de regio Noord-Holland Noord een kansrijke regio is, met ruimte, mogelijkheden en vooral ook de condities om werkgelegenheidsgroei te faciliteren.

Primair komt werkgelegenheidsgroei van investeringen die ondernemers in de regio doen. Naast uiteraard legitimatie bij haar aandeelhouders zoekt ONHN deze primair bij ondernemers. Wij motiveren dit als volgt:

Economische groei hangt direct af van ondernemers. Ondernemerschap, innovatie en internationalisering zijn de voornaamste ingrediënten voor het realiseren van die groei.

De basis voor economische groei in de regio is afhankelijk van de kwaliteit van het ondernemerschap in de regio. Dat is al ruim voorhanden, maar kan altijd nog impulsen krijgen. Zeker als het gaat om het creëren van nieuwe innovatieve samenwerkingsverbanden. Economische groei stimuleren betekent dus MKB-ondernemers bewust maken van mogelijkheden, het wegnemen van belemmeringen en het organiseren van processen gericht op het maken van de juiste verbindingen.

Versterking van het innovatief vermogen en van ondernemerschap vraagt dat het MKB gefaciliteerd wordt bij de topsectoren in triple helix samenwerkingsverbanden en bij (regionale) speerpuntclusters.

Regionaal is met de boards en de gebiedsprogramma's al veel georganiseerd. Nationaal is er het topsectorenbeleid, de slimme specialisatiestrategie en een nieuw EFRO programma vanaf 2014. Het is nodig het MKB bij de uitwerking hiervan hierin een goede plaats te geven. Zeker in Noord-Holland Noord, toch een dominante MKB-regio.

De afgelopen jaren zijn met programma's als Groot-composiet en ook de Innovatiesnelweg aansprekende resultaten geboekt. Per saldo ligt er een uitdaging om regionale uitdagingen geformuleerd in het beleid van regio's en boards te vertalen naar een gerichte MKB aanpak die wordt verbonden met de verschillende (subsidie-)programma's, nationaal en internationaal. Hier ligt een duidelijke taak voor ONHN.

Noord-Holland Noord zet daarbij in op het versterken van de (internationale) concurrentiepositie op de volgende thema's: Kennis & Innovatie, Werklocaties, Onderwijs & Arbeidsmarkt. De regio zoekt daarbij nadrukkelijk samenwerking met de MRA en Flevoland. Het spreekt voor zich dat de focus primair ligt op de clusters agribusiness, energie, vrijetijdseconomie, offshore/maritiem/marien en medisch. Daarnaast kent de regio een stevige maakindustrie, zich vertalend in activiteiten van de Techniekraad.

Per saldo moet de inzet van het Ontwikkelingsbedrijf leiden tot investeringen in de regio, waardoor economische groei zichtbaar wordt. Per saldo leidt dit tot meer werkgelegenheid.

Samenwerkingspartners

Noord-Holland Noord werkt nauw samen met een groot aantal partijen. Daarbij zijn te noemen:

- *Opdrachtgevers* als gemeenten en Provincie. Daarbij ligt er de opgave om ambtelijke capaciteit en die van ONHN zodanig te verbinden dat sprake is van één virtuele effectieve uitvoeringsorganisatie.
- *De boards*; voor de boards geldt hetzelfde als voor gemeenten en regio. ONHN voert projecten uit van de boards en doet dit onder de vlag van de boards en/of de regio in zijn totaliteit. Om tot een effectieve samenwerking met de boards te komen en programmering tijdig af te stemmen faciliteert ONHN het zogenaamde "cockpitoverleg". Hierin zitten de programmanagers, Provincie en de regionale programmamanagers. In dit overleg wordt op uitvoeringsniveau afgestemd. Mits efficiënt kan een koppeling met het "ambtelijke REON" overwogen worden.
- *Groepen ondernemers*; in de clusters, maar ook daar buiten.
- *Kennisinstituten*; hierbij valt te denken aan universiteiten, maar ook regionaal ECN, NIOZ, Imares e.d. Het partnership betreft hier vooral: samenwerken in (Europese) projecten. Het project CEMI (ontwikkeling NIOZ Haven) is een goed voorbeeld hiervan.
- *Clusters* van bedrijven; denk hierbij voorbeeld aan een cluster van bedrijven in het composiet maintenance of energie gerelateerd.
- *(Beroeps)onderwijs*; Hierbij moet gedacht worden aan de in de regio gevestigde ROC's, AOC, InHolland, maar ook onderwijsinstellingen van buiten de regio zoals bijvoorbeeld de Amsterdamse Universiteiten.

- *Andere uitvoeringsorganisaties* zoals het RPA; aandeelhouders hebben aangegeven synergie tussen uitvoeringsorganisaties te zoeken. Gesprekken daartoe zijn opgestart.

ONHN moet worden gezien als de uitvoeringsorganisatie van de regio. Daarbij zijn er verschillende organisaties die ONHN kan betrekken bij het realiseren van de regionale ambities. Op internationaal niveau gaat het bijvoorbeeld om de NFIA en nationaal om de nieuwe KvK op het terrein van Innovatiestimulering. Organisaties zijn in die context instrument.

Bij samenwerking gaat het om goede afspraken tussen organisaties op projectniveau en binnen programma's. Daarnaast is de ontmoeting tussen projectmedewerkers van verschillende organisaties een belangrijke factor voor het succes van samenwerking. ONHN zal haar huisvesting zodanig vorm geven dat deze ontmoeting in Alkmaar flexibel en snel mogelijk is.

Het jaarprogramma

In het Jaarplan 2013 is gewerkt met 84 losse activiteiten, projecten en bijeenkomsten. De samenhang tussen de verschillende activiteiten ging daarmee verloren en ook was er onderscheid tussen activiteiten, events en projecten. In het Jaarplan 2014 leggen we meer samenhang en focus in de activiteiten van ONHN. Dit betekent dat zaken nog meer in samenhang worden opgepakt. Dit leidt tot drie clusters van projecten, waarin de activiteiten van ONHN zijn belegd, namelijk op het terrein van:

- Regiomarketing
- Vestigingsklimaat
- Regionaal Servicepunt

Tussen de clusters van activiteiten is uiteraard sprake van samenhang en afstemming, waardoor de effectiviteit van uitvoering wordt vergroot.

Transitie; hier is niet sprake van een project, maar van de afbouw van niet langer gewenste activiteiten op het terrein van vastgoed en participaties. Hieraan wordt alleen in de subsidie-aanvraag uitwerking gegeven.

Project cluster 1: Regiomarketing

Doel

De regio Noord-Holland Noord is een bijzonder aantrekkelijke regio voor inwoners, voor bedrijven en (toeristische) bezoekers. De mogelijkheden van het gebied worden nog steeds onvoldoende onder de aandacht gebracht. De cluster van projecten op het terrein van de promotie en acquisitie moeten ertoe bijdragen dat Noord-Holland Noord bekend komt te staan als gebied met mogelijkheden. Mogelijkheden om kansrijk te investeren, een goede baan te vinden en er plezierig te verblijven. Per saldo levert dit werkgelegenheid en daardoor welvarendheid op.

Activiteiten

De cluster van activiteiten is erop gericht om dit doel dichterbij te brengen.

ONHN doet dit door:

1. Regiobranding
2. Acquisitie
3. Netwerkbijeenkomsten en clustervorming
4. Investor development

Bij de activiteiten ligt een duidelijke relatie met de regionale Public Affairs (lobby), maar ook met de organisatie van de regio als het gaat om het snel en efficiënt huisvesten van mogelijke leads. De backoffice moet met andere woorden op orde zijn. Hier ligt een relatie met project 2, vestigingsklimaat en project 3 het Regionaal Servicepunt. Daarbij mag duidelijk zijn dat het boeken van resultaten een proces van lange adem is.

De volgende activiteiten worden binnen het project uitgevoerd:

1. Regiobranding

De regiobrand is het beeld dat men van de regio heeft. Hiervoor zijn activiteiten nodig als het vestigen van het beeld van de regio en op basis daarvan het vermarkten van de regio naar verschillende doelgroepen.

In het REON van september 2013 zal een besluit worden genomen over het beeldmerk van de regio Noord-Holland Noord. Daaraan gekoppeld zijn voorstellen voor een imagocampagne e.d. De Leisureboard is met een vergelijkbaar traject bezig dat destinationmarketing wordt genoemd. In kern komt het op dezelfde activiteiten neer als het vermarkten van de totale regio. De toeristische doelgroep is daarbij een bijzondere. Daarom zal een duidelijke relatie worden gelegd met de destinationmarketing die door de Leisure Board wordt ontwikkeld.

In 2014 wordt de campagne uitgerold. De middelen van ONHN zijn te beperkt om een campagne zelf te doen. Wel zullen middelen als katalysator en aanjager kunnen dienen. Daarnaast is het goed jaarlijks een icoonproject te benoemen op basis waarvan de regio (extra) zichtbaar kan worden gemaakt. In 2014 kan mee gelift worden op het congres van European Biogass Association, in 2015 wellicht op de Jeugdwereldspelen in Alkmaar.

KPI's

- Regiocampagne wordt gedragen door gemeenten en Provincie.
- Organisatie van één icoonproject c.q. activiteit, in 2014 het congres van European Biogass Association.
- 20 organisaties en instellingen dragen inhoudelijk en financieel bij aan de campagne.
- Naast aanjaaggeld van ONHN is er een structureel budget van € 250.000,-- gerealiseerd.

- In verschillende uitingen en activiteiten van ONHN en stakeholders is de regiobranding zichtbaar.
- Een nulmeting is verricht.

Wij organiseren daartoe in 2014:

a. Regionale website

Ter ondersteuning van de regiobranding zal een regionale website de zichtbaarheid van de regio vergroten. Daarbij gaat het niet alleen om de website, maar ook om de inzet van sociale media als twitter en facebook. Het is logisch dat hier ook verbinding wordt gelegd met het regionale bedrijvenloket NHN, het loket voor bedrijvenvestiging in de regio.

b. Acquisitiefolders voor de belangrijkste regionale speerpunten

In 2013 zijn ten behoeve van Seed en Energy folders ontwikkeld. Hierin zullen vervolgstappen worden gezet, op het terrein van onder andere maritiem en mariene technologie en asset management en sustainable business

c. Beheren regiomerk

Het ten behoeve van de regiobranding te voeren merk (uitingen e.d.) zal moeten worden beheerd. ONHN heeft hier een coördinerende rol. Het gaat dan om zaken als:

- Zorgdragen dat uitingen uniform worden ingezet.
- Licentiebeheer.
- Coördinatie bij campagnes.

d. Campagnes

Op dit moment valt hier nog weinig over te zeggen. Afhankelijk van de uitkomsten in het REON van september 2013 en ook de participatie van parijen kan hier iets definitief over worden vastgesteld. Wel duidelijk is dat activiteiten zullen worden gericht op verschillende doelgroepen. Daarbij wordt uitgegaan van een organische groei door

- Gebruik maken van bestaande events en activiteiten.
- Aanhaken bij lopende acties.
- Inzetten van bestaande promoties en folders.

e. Koppeling Lobby, facilitatie lobbyoverleg

Of het nu gaat over windenergie op zee, over de ontwikkelingen in Seed Valley of het realiseren van de Greenportstatus, wil de regio succesvol zijn dan is het noodzakelijk dat de Public Affairs op orde is. Promotie en Acquisitie en Public Affairs kunnen eigenlijk niet los van elkaar worden gezien. Het Ontwikkelingsbedrijf heeft zeker geen zelfstandige lobbyrol te vervullen. Wel is het denkbaar dat ONHN vanuit haar rol de regionale lobby faciliteert. De inhoud van lobbythema's komt uit BCOG en REON. Het Ontwikkelingsbedrijf kan hierbij de secretariaatsvoering en het aanbesteden van de lobbywerkzaamheden ondersteunen. Een bestuurlijke notitie wordt voorbereid.

2. **Acquisitie**

ONHN is het regionale adres voor buitenlandse investeerders, c.q. inkomende missies. Doel is kennismaken en verleiden tot investeringen in de regio. Er wordt nauw samengewerkt met NFIA en Provincie.

KPI's

- Twee werkbezoeken NFIA.
- Moeilijk aan te geven, want niet te plannen, twee inkomende missies.
- 40 leads, waarvan drie tot resultaat komen.

a. Samenwerking NFIA

ONHN is aangewezen als het regionale contact van de NFIA. Potentiële leads worden gemonitord en bezoekprogramma's worden georganiseerd. Samen met de provincie Noord-Holland wordt geprobeerd de 'NFIA-dagen' naar de regio te halen. Bij succes dient een programma te worden aangeboden.

b. Gemeenten

Verschillende gemeenten in de regio hebben internationale contacten. Ook voor gemeenten organiseert ONHN regionale bezoekprogramma's. Daarbij zal uiteraard aandacht worden besteed aan specifieke assets van de regio zoals: Energy Innovation Park in Alkmaar, Helderse haven, etc.

c. Begeleiden bedrijven

Via verschillende contacten zoals die van de NFIA oriënteren bedrijven zich op vestiging in Noord-Holland Noord. Deze leads vragen om een intensieve begeleiding.

- Begeleiden oriëntatiebezoek aan de regio.
- Analyseren vraag.
- Analyseren businesscase en adviseren daarover.
- Locatiescan.
- Onderzoeken subsidiemogelijkheden (zie hierover opmerkingen bij energy en ook Regionaal Servicepunt).

De doorlooptijd van eerste contact naar hopelijk vestiging in de regio kan lang zijn. Handicap voor de regio is het ontbreken van specifieke op de regio gerichte investerings- en participatiefondsen. Ondanks dit gegeven is het verstandig om bedrijven te informeren over mogelijkheden die er zijn. Een inventarisatie naar de mogelijkheden ter zake wordt opgestart.

3. Uitgaande missies

In 2014 bezoekt de provincie Noord-Holland de zusterprovincie Shandong (China). Het Ontwikkelingsbedrijf ondersteunt de provincie Noord-Holland hierbij. Het gaat daarbij in het bijzonder om de bedrijvenmissie. Twee thema's tijdens de missie zullen zijn Energie (hier wordt nauw samengewerkt met ECN/ Energyboard) en Uitgangsmateriaal (Seed Valley).

KPI

- 20 bedrijven nemen deel aan de missie.

4. Organisatie bijeenkomsten

Belangrijk onderdeel van de promotie en acquisitie is het organiseren van (kennis-) bijeenkomsten in de regio.

De organisatie van bijeenkomsten is geen doel op zichzelf, maar biedt de mogelijkheid om:

- Groepen ondernemers bijeen te brengen en cross-overs te realiseren.
- De regio beter op de kaart zetten door kansen en mogelijkheden zichtbaar te maken.
- Nieuwe "clusters" te vormen van samenwerkende innoverende bedrijven, kennisvalorisatie.

Deze activiteiten hebben tot doel ondernemers en potentiële investeerders van buiten de regio aan te trekken en ze brengen ondernemers in de cluster bijeen rond specifieke thema's. Activiteiten worden in veel gevallen samen met de boards georganiseerd. De rol van ONHN is daarbij concreet die van facilitator. Dat wil zeggen dat het voor alle bijeenkomsten om de volgende activiteiten gaat:

- Doelgroepbepaling.
- Samen met partners vaststellen van programma, inleiders e.d.
- Verzorgen van uitnodigingen.
- Locatie inhuren.
- Bijeenkomst ondersteunen.
- Evaluatie.
- Inzetten vervolgacties met name ten behoeve van acquisitie en clustervorming.

KPI's

- Realisatie van twee nieuwe clusters van bedrijven (wind en asset management).
- Vier succesvolle bijeenkomsten met 100 deelnemers, waarbij primair wordt gedacht aan bijeenkomsten rond de regionale clusters.
- Tien leads voor vestiging in de regio.

Agribusiness in samenwerking met de greenport Noord-Holland Noord

- Internationale promotie Greenport NHN in samenwerking met Greenport Holland.
- Kennisdeling bijeenkomsten agribusiness (aanvullend en ondersteunend aan Agrivizier EFRO-project) gericht op
 - Verbreden van en vorming van clustering / cross-overs.
 - Verduurzaming als economische kans.
- Seed Valley en Agriboard conferenties.

Offshore /maritiem in samenwerking met MCN

- Promotie Maritime Maintenance en Asset Management / sustainable business.
- Organisatie samen met NNOW en MCN van kennisbijeenkomsten.
- Conferentie op Beurs Offshore Energy in Amsterdam samen met Port of Den Helder.
- Seminar over offshore energy en seminar over MRO samen met kennis en brancheorganisaties.
- Deelname beurzen en organisatie bijeenkomsten, waarbij het doel is om leads te genereren.
- Promotie maritieme werklocaties en Den Helder Airport.

Energie

- Energy Conferentie. Samen met de gemeente Alkmaar, Provincie, European Biogas Association en Energy valley organiseren van en side events in de markt zetten.
- Deelname beurzen en organisatie bijeenkomsten, waaronder EWEA, waarbij het doel is om leads te genereren.

Health

- Promotie Health cluster.
- Organiseren bijeenkomsten Holland Health/EFRO en kenniscafé's.
- Organisatie jaarlijks Health Congres.

Leisure

In 2013 is onderzoek gedaan naar zorgtoerisme en zakelijk toerisme. Op basis van de uitkomsten van deze onderzoeken worden in 2014 samen met partners de vervolgstappen geformuleerd en uitvoering gestart. Daarbij is het uiteindelijk doel helder: een beter gestructureerd aanbod dat goed in de markt is gepositioneerd.

Algemeen bedrijfsleven

- Valorisatie en innovatiebijeenkomsten ten behoeve van clustervorming.
- Asset management / sustainable business.
- ECN.

5. *Investor development / begeleiding ondernemingen*

Groei van werkgelegenheid is niet alleen afhankelijk van zich vestigende bedrijven van buiten de regio. Integendeel, 80% van de groei van de werkgelegenheid komt van de in de regio gevestigde bedrijven. Dit is de kracht van de regio zelf. Daarom is het belangrijk om de groei van in de regio gevestigde bedrijven te faciliteren. ONHN heeft een bezoekprogramma voor grotere bedrijven in de regio.

KPI's

- Bezoek 50 tal bedrijven, inclusief terugkoppeling aan gemeenten. Dit kan al, gelang naar het bedrijf en de situatie proactief dan wel achteraf. In ieder geval is een goede wisselwerking van groot belang.
- Tien leads.
- Vijf toezeggingen tot deelname regiobranding.
- Vijf nieuwe leads in kader ketenversterking.

In de contacten met de bedrijven worden onder andere de volgende zaken aan de orde gesteld:

- Ontwikkelingen in het bedrijf.
- Potentiële ruimtebehoefte.
- Ontwikkelingen in de sector en de keten.
- Mogelijk kennis van collega bedrijven in de sector of in de keten met verplaatsings- c.q. uitbreidingswensen.

De relatie wordt hier gelegd met de activiteiten in het bedrijvenloket.

Project 2: Vestigingsklimaat

Doel

De uitgangssituatie van de regio Noord-Holland Noord is in economisch opzicht in principe goed te noemen. Wil de regio nationaal en internationaal kunnen concurreren, dan moet verder worden geïnvesteerd in de kwaliteit van het vestigingsklimaat. Het gaat dan om het aanbod van kwalitatief hoogwaardige bedrijvenlocaties, maar ook het op orde hebben van de structuur van vergunningverlening e.d. De komende jaren moet verder worden geïnvesteerd in een beter op de markt afgestemd aanbod. Recent onderzoek van Buck (Behoefteraming Bedrijventerreinen) maakt duidelijk dat sprake is van overaanbod, waardoor het gevaar dreigt van kwalitatieve achteruitgang. ONHN is er bij uitstek voor ingericht om uitvoering van beleid te ondersteunen gericht op een evenwichtiger vraag en aanbod verhouding in de regionale markt. ONHN doet dit door een actieve uitvoering van projecten en programma's:

- Ontwikkelen en distribueren van kennis.
- Uitbouwen van het bedrijvenloket.
- Coördinerende rol bij gebiedsontwikkeling.
- Uitvoeringsprojecten innovatie, onderwijs en valorisatie.

Activiteiten

1. Kennis

Door intersectoraal en ook bovenregionaal te werken ontwikkelt en heeft ONHN kennis in huis, die van belang en nuttig is bij de beleidsontwikkeling in gemeenten en regio's. ONHN doet dit door:

- Organiseren van afstemming uitkomsten onderzoek naar behoefteraming bedrijventerreinen.
- Monitoring van ontwikkelingen op de bedrijventerreinen.
- Het inventariseren en opstellen van een prioriteitenlijst van verouderde bedrijventerreinen in Noord-Holland aan de hand van de drie afwegingscriteria: Urgentie, Economisch belang en Uitvoerbaarheid (checklist).
- Het categoriseren van de bedrijventerreinen aan de hand van een beslisboom, resulterend in een ABCD-categorie in overleg met de Provincie.
- Vastgoedmonitor.

ONHN zet deze kennis actief in. Ook hier is sprake van wederkerigheid. In die zin dat ONHN ook kennis distribueert van gemeenten en Provincie. Zo wordt kennisoverdracht tussen overheden op specifieke projecten gestimuleerd en samenwerking bevorderd. Voorbeeld is het bedrijvenloket, maar ook bijvoorbeeld inbreng van ervaringen uit andere regio's naar Noord-Holland Noord.

KPI's

Voor dit onderdeel is het lastig specifieke KPI te formuleren. Het zit in het gedrag van de organisatie. Wel wordt gedacht om in het kader van het Open Data-project van de Provincie publicaties van de organisatie en ook onderzoeken digitaal beschikbaar te maken.

- Vastgoedmonitor
- Prioriteitenlijst

2. Bedrijvenloket

ONHN heeft in West-Friesland het bedrijvenloket gefaseerd ontwikkeld. Nieuwe stappen worden gezet in de richting van verzakelijking en gemeenschappelijke exploitatie. Het voorbeeld van West-Friesland is geadopteerd in de Kop van Noord-Holland en naar verwachting in het najaar van 2013 worden ook in de regio Alkmaar stappen gezet.

Het streven is er in 2014 op gericht de contouren van het loket Noord-Holland Noord neer te zetten. Uitbreiding van de kennis wordt nog in 2013 voor West-Friesland voorzien op het niveau van een vastgoedmonitor met inzicht in de bedrijfshuisvestingsmarkt in de regio en mogelijk provinciebreed. De activiteiten ter zake moeten worden gezien als een basispakket.

KPI's

- Drie werkende bedrijvenloketten in de drie regio's, waarin structureel wordt gewerkt aan:
 - Monitoring
 - Planning
- Aan de achterkant van de loketten samenwerking tussen de regio's.
- Gemeenschappelijke exploitatie gemeenten in West-Friesland.
- Proef met een Ondernemershuis(-loket) voor Enkhuizen (pilot voor de gehele regio).

3. Gebiedsontwikkeling

Gebiedsontwikkeling is een werkwijze waarbij in een bepaald gebied functieverandering tot stand komt door samenwerking van overheid, markt en samenleving. Een dergelijke werkwijze vereist een benadering met een visie en strategie voor het hele gebied. Deze strategie vormt het kader voor een evenwichtige ruimtelijke, sociale, culturele en economische programmering. Het is de drager van het proces van organisatie, ruimtelijke uitwerking en marketing. Het opstellen van een dergelijke strategie vraagt om slagvaardigheid en visie van regisseurs van langdurige programma's en projecten. Of het nu gaat om bedrijventerreinen of de aanpak van glastuinbouw, er ligt een uitdaging om een proces van functieverandering vorm te geven. Kernbegrippen bij de rol van ONHN zijn:

- Coördineren
- Bovenregionaal

ONHN is in 2014 op de volgende terreinen actief met gebiedsontwikkeling:

a. Toeristische verblijfsaccommodatie(s)

Inbreng van kennis met als doelstelling optimale ruimtelijke randvoorwaarden: ontwikkelen van instrumenten om uitbreidings- en saneringsprocessen in de vrijetijdssector te bespoedigen en te versoepelen, onderzoeken van regelluwe zones voor vrijetijdssector, onderzoek naar inrichten leisure loket, ontwikkelen van een loket om processen te versnellen (bedrijvenloket). Dit levert op:

- Inbreng in visievorming / kaderstelling ruimtelijke randvoorwaarden door provincie Noord-Holland en gemeenten.
- Het op basis van de pilot van de KvK-werkgroep RO problemen (inclusief de ontslakken aanpak = pilot Schagen) en het op basis van de waterkansenkaart met daarbij de inventarisatie van projecten / projectideeën inclusief de reactie daarop van gemeenten en ondernemers, komen met voorstellen cq. uitwerking van een aanpak om ondernemers wegwijs te maken cq. te ondersteunen in de realisatie van projecten cq. ondernemingen cq. investeringen. Om die ondersteuning goed vorm te geven zijn de volgende producten nu een goed antwoord:
 - Een ondernemersloket (= werktitel).
 - Een handleiding à la Brabant.

- Regelluwe zones, of met andere woorden een aanpak als ontslakken (zie pilot Schagen).

b. Agribusiness

- Bedrijvenloket.
Uitwerken en draagvlak organiseren voor een regionaal afgestemd RO kader voor de agribusiness met de glastuinbouw als pilot.
- Centraal ondernemersloket voor de Agribusiness met als pilot de glastuinbouw. Opdracht is het ontslakken van procedures en regelgeving.
- Gebiedsontwikkeling:
 - Gebiedsontwikkeling Alton, een gebiedsproces met, voor het slagen daarvan, inzet van alle stakeholders.
 - Uitwerking van onderdelen uit de position paper glastuinbouw (= aanzet tot programmering, de paper wordt in september 2013 afgerond).
 - Stimuleren, promoten en organiseren van Beheer en Exploitatie-entiteit voor Alton, voor Grootslag en voor Agriport. Doel is de kwaliteit en de concurrentiekracht van de glasconcentratiegebieden op peil te houden en te verstevigen. Het betreft samenwerking tussen tuinders en (in sommige items) de gemeente op het gebied van energie, warmte, water, CO₂, landschap, openbaar vervoer, werkgelegenheid etc.
 - Stimulering van Greenport NHN-producten, voorbeelden zijn: presentaties en pilots.

c. Detailhandel

Hierbij gaat het om het coördineren bij gebiedsgerichte ontwikkelingen, het proces in beweging trekken. Hier gaat het om te ondersteunen bij het opstarten van processen van functieverandering. Hier is door opdrachtgevers dat men louter uitgaat van een administratieve en coördinerende rol. In 2014 wordt een pilot voorzien.

d. Bedrijventerrein

Zie relatie met het loket.

e. Incubators

In het najaar van 2013 wordt een onderzoek naar de mogelijkheid van een incubatoraanpak in Noord-Holland Noord opgeleverd. In 2014 zal met de aanbevelingen van het onderzoek aan de slag worden gegaan.

f. Luchthaven Den Helder

Organiseren van programmanagement met als doel het ontwikkelen van een investeringsprogramma Luchthaven Den Helder.

KPI's

- Uitvoeringsprogramma Alton in beweging.
- Instrument regionale samenwerking met als doel kwaliteitsverbetering uitbreiding verblijfsrecreatie / waterrecreatie leisure sector.
- Twee gebiedsontwikkelingsprojecten detailhandel.
- Er wordt uitvoering gegeven aan aanbevelingen onderzoek (Buck) op het terrein van incubators NHN.
- Programmamanagement Luchthaven Den Helder van start.

4. Uitvoeringsprojecten innovatie, onderwijs arbeidsmarkt, valorisatie

Het gaat hier om stimuleringsprojecten die tot doel hebben de condities te creëren die leiden tot vestiging van bedrijven en extra investeringen in de regio. Daarbij zal bij voortduring worden gekeken of samenwerking tussen bedrijven uit verschillende clusters (cross-overs) tot meerwaarde kan leiden. Voorts geldt hier in het bijzonder dat bij uitwerking van de projecten in alle gevallen afspraken moeten worden gemaakt over de betrokken partners, te maken processtappen en natuurlijk de te realiseren opbrengsten. Met andere woorden een activiteit gaat pas van start als partijen en eens zijn.

Agribusiness

Door partners zijn een groot aantal activiteiten onderkend c.q. gevraagd.

- Uitvoeren bestaand en opstellen nieuw Leaderprogramma. De rol van ONHN is hier zorgdragen dat lopende projecten en activiteiten in aanmerking komen voor Europees geld. Hier ligt een duidelijke relatie met leisure.
- Ondersteuning en stimuleren Blueport-programma. De rol van ONHN is hier hetzelfde als bij Leader.
- Activiteiten voortkomend uit businesscase Agritechcampus. In het businessplan van de Agritechcampus wordt ONHN als een van de leading partners gezien. In overleg met de programmamanager zullen de activiteiten van ONHN worden vastgesteld.
- Ondersteuning en faciliteren van gebiedsbusinesscases voor CO₂, water, energie etc. Bijvoorbeeld maximaal inzetten op ontwikkeling van businesscases binnen het duurzame economiefonds Provincie Noord-Holland, uitvoeren programmering op basis van Position paper Glastuinbouw NHN.
- Coördineren en programmeren van energieweb-projecten in samenwerking met Energy Valley.
- Leerstoel Seed Valley.

Offshore / maritiem

- Uitwerken concept Kennishaven NIOZ (CEMI) naar clustervorming en -ontwikkeling rond de NIOZ haven Texel.
- Ondersteuning gebiedsontwikkeling Den Helder en Hollands Kroon.
- Ondersteuning Maritime Campus Netherlands.
- Organiseren maritieme en technische opleidingsfaciliteiten.

Energie

- Uitvoeren programma Duurzaam Bouwen.
- Loket financieringsmogelijkheden energie.
- Expertisecentrum Alkmaar.
- Valorisatie van kennis van toepassingsmogelijkheden, zoals ECN.

Health

Health kan worden beschouwd als een niche. Door de komst van Pallas en door de uitvoering van het EFRO-programma kunnen binnen de sector innovatieve ontwikkelingen van de grond komen. Het is daarbij duidelijk dat relaties die er met metropoolregio zijn, onder andere op het terrein van de nucleaire geneeskunde, worden versterkt.

- Uitvoering EFRO Holland Health programma.
- Bijdrage NObesitas/JOGG instituut NHN.

Vrijetijdseconomie

In 2013 worden verschillende onderzoeken afgerond en is de Leisure Board gestart. In 2014 worden bevindingen uit onderzoeken opgepakt en zal ook worden voortgebouwd op de resultaten van de Leisure Board.

- NHN levert de programmamanager en de ondersteuning van de programmamanager op het gebied van de coördinatie van het programma van de Leisure Board. De uitspraak is daarbij gedaan dat het voor aandeelhouders het laatste jaar is dat ONHN de programmamanager levert. Daarna dient de LB op eigen benen te staan.
- In opdracht van de Leisure Board voert ONHN nader te bepalen projecten uit.
- Zorgtoerisme (op basis van de uitwerking Zorgtoerisme uit Jaarplan ONHN 2013):
 - Productontwikkeling en investeren.
 - Regiomarketing (zie ook projectcluster 1 ONHN).
 - Kennis.
 - Kwaliteitsverbetering vrijetijdssector onder de naam Gastvrij NH met als speerpunten:
 - Zakelijke markt.
 - Streekproducten als toeristisch handelsmerk.
 - Ondersteunen RAAK-aanvraag en ondersteuning bij uitvoering RAAK-project.

Algemeen bedrijfsleven

Ongetwijfeld zullen in 2014 ontwikkelingen zichtbaar worden waar actief op ingespeeld moet worden. Dit behoeven niet per se ontwikkelingen in de clusters te zijn. Daarom wordt onder dit hoofdstuk enige ruimte in de activiteiten gecreëerd.

Project 3: Regionaal Servicepunt

Doel

In 2013 is een aanzet gegeven voor de vormgeving van een Regionaal Servicepunt. In 2014 zal ONHN zich vanuit het Servicepunt richten op de daadwerkelijke uitvoering. Punten van aandacht zijn daarbij het vermijden van doublures in de uitvoering, het zorgdragen voor effectiviteit in de uitvoering en kennisdeling. Het doel van het Servicepunt is een gestructureerde en effectieve regionale ontsluiting van regelingen en het bevorderen van efficiëntie in de uitvoering.

KPI's

Binnenhalen van drie Europese projecten. Duidelijk is dat het Europese geld middel is om ambities voortkomend uit regionale projecten sneller tot resultaat te krijgen.

Activiteiten

1. (Inter)nationaal

ONHN helpt de regio bij het ontsluiten, binnenhalen en uitvoeren van Europese en nationale subsidieprogramma's:

Signaleren, ontsluiten en faciliteren van nieuwe Europese-, rijks- en regionale subsidieprogramma's.

Uitvoeren en faciliteren lopende Europese, rijks- en regionale subsidieprogramma's als EFRO, Blueport Noordwest-Nederland, Leader+.

Adviseren en begeleiden van bedrijven op het gebied van financieringsmogelijkheden.

2. Posities en rollen

Het opstellen en vaststellen van de strategische visies van de boards en de gebiedsvisies van de regio's is de verantwoordelijkheid van respectievelijk de boards en de gemeenten/Provincie.

Ook het opstellen en vaststellen van uitvoerings- of activiteitenprogramma's is een verantwoordelijkheid die bij de boards en de overheden berust.

Op basis van de activiteitenprogramma's en op basis van kennis van subsidieregelingen en programma's zal ONHN vervolgens samen met de relevante partners bekijken of de activiteiten in projectvorm aansluiting kunnen vinden bij een Europese, rijks- of regionale regeling. Hiertoe organiseert en faciliteert ONHN allianties die een project kunnen en willen dragen. ONHN doet dit via het inzetten van kennis, kunde en netwerken voor het (laten) ontsluiten van relevante programma's, het (laten) organiseren van aanvragen en het vormen van consortia/allianties voor de uitvoering van projecten. Dit vraagt veel procesmatig voorwerk. Vaak ontbreekt hiervoor de tijd en/of de menskracht bij organisaties en bedrijven in de regio. De inzet is het stimuleren, faciliteren en organiseren van het proces van aanvragen. In voorkomende gevallen zal ONHN als penvoerder van of partner in een project optreden. Bij honorering van projecten ontstaat een multiplier op de ingezette middelen van de stakeholders.

ONHN is geen subsidiebureau; voor de technische aspecten van een aanvraag worden externe bureaus ingeschakeld.

ONHN acteert op inhoud; vanuit kennis van de actieprogramma's pakt ONHN die elementen die passen binnen de regelingen/programma's en organiseert hierop projecten en aanvragen. Verder verkent zij op eenzelfde wijze welke andere regelingen en (financiële) instrumenten kansen bieden voor de regio.

3. Ondersteuning

Op verzoek van opdrachtgevers kan ONHN bovenregionale ondersteuning bieden op het terrein van samenwerking en kennisdeling. Daarbij zijn genoemd:

- Secretariaat Regionale Adviescommissie Detailhandel
- Secretariaat cockpitoverleg

4. Begeleiding bedrijven/bedrijfsfinanciering

ONHN begeleidt ondernemers bij vraagstukken op het gebied van bedrijfsfinanciering en overige aspecten van de bedrijfsvoering t.b.v. de realisatie van groeidoelstellingen. Hierbij zij opgemerkt dat dit alleen in die gevallen plaatsvindt indien sprake is van onderzoek naar vestiging c.q. uitbreiding in de regio NHN. Zij doet dit door middel van het inbrengen van kennis, kunde, ervaring en haar netwerk, zonder winstoogmerk. In veel gevallen zal dit plaatsvinden in samenhang met de acquisitie en regiomarketingactiviteiten en met activiteiten van het Bedrijvenloket.

5. Account gemeenten/regio's e.d.

Structureel in het programma is opgenomen een intensieve samenwerking met aandeelhouders en boards. Dit leidt onder andere tot de volgende activiteiten:

- Halfjaarlijks bezoek wethouders.
- Halfjaarlijks bezoek Gedeputeerde.
- Bijeenkomsten voor raadsleden en leden PS.
- Nieuwsbrief aandeelhouders.
- Secretariaat ambtelijk REON en REON.
- Account ambtelijke contacten; signaleren van ontwikkelingen, informeren over stand van zaken.