

Ontwikkelingsbedrijf  
Noord-Holland Noord  
Development Company  
Holland North

Comeniusstraat 10  
Postbus 68 PO Box 68  
1800 AB Alkmaar  
+31 (0)72-519 5774

info@nhn.nl  
www.nhn.nl

ING Alkmaar 68.08.49.513  
BTW NL 8191.99.680.B01  
KvK Alkmaar 37123355

'Always in business'

ONTVANGEN 30 SEP 2013



\*B201317230\*

**Aan**

Gemeente Heerhugowaard  
T.a.v. het college van Burgemeester en Wethouders  
Postbus 390  
1700 AJ HEERHUGOWAARD



Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord

**nhn**

<b>Datum</b>	<b>Plaats</b>	<b>Ons kenmerk</b>	<b>Uw kenmerk</b>
27 september 2013	Alkmaar	13NHN070/TP/cd	n.v.t.

**Onderwerp**  
Aanvraag subsidie

Geacht college,

Op 25 april jl. sloten de aandeelhouders en het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V. een samenwerkingsovereenkomst (SOK). In deze SOK worden verplichtingen van partijen geregeld. Eén van de onderdelen van de SOK is dat het Ontwikkelingsbedrijf op basis van een door aandeelhouders, en na een positief advies van het REON, vastgesteld Jaarplan vóór 1 oktober 2013 een subsidieverzoek doet.

Partijen hebben besloten een voor ONHN werkbare situatie te realiseren, en daarom de vorm van de subsidieaanvraag en ook de subsidieverstrekking te uniformeren. Hierdoor wordt daadwerkelijk gerealiseerd dat aandeelhouders collectief één uitvoeringsprogramma voor de regio hebben.

Bijgevoegd is het Jaarplan ONHN 2014 en de daarop gebaseerde subsidieaanvraag.

Het Jaarplan ONHN 2014 is op 25 september jl. besproken in REON. In de AVA van het Ontwikkelingsbedrijf op 31 oktober a.s. komen Jaarplan en subsidieverzoek nog een keer aan de orde voor definitieve vaststelling.

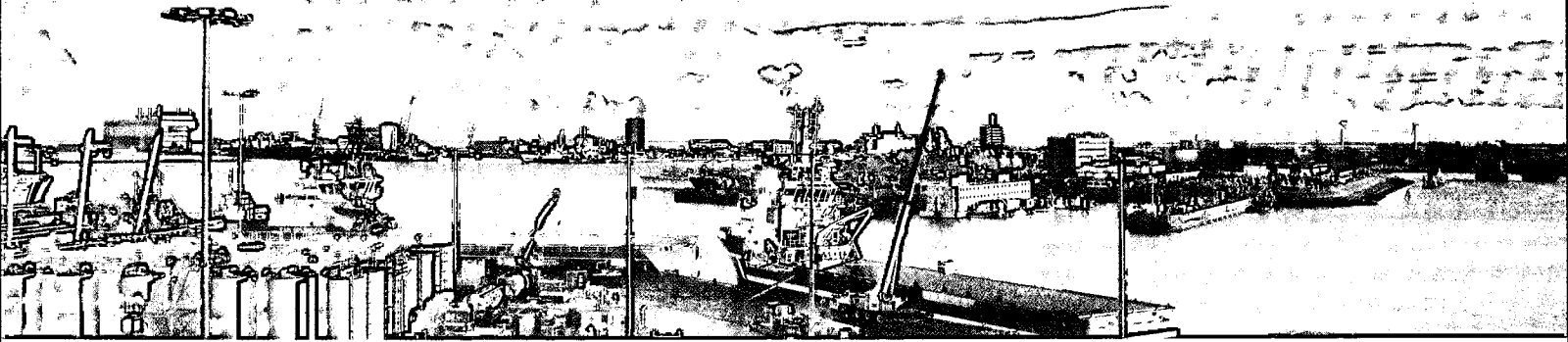
Wij verzoeken u conform de afgesproken procedure de subsidie voor het afgesproken bedrag van € 91.461,- voor uw gemeente toe te zeggen.

Met vriendelijke groet,  
NHN - Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V.

  
Drs. M. Pennink  
Directeur

Bijlagen

**NHN is het Ontwikkelingsbedrijf van en voor de regio Noord-Holland Noord. Noord-Holland Noord is een regio met een gezonde economie. Er zijn veel toonaangevende bedrijven in belangrijke sectoren als agribusiness, duurzame energie, watergebonden bedrijvigheid en recreatie & toerisme. Noord-Holland Noord heeft ondernemers veel te bieden. Logisch, want de regio beschikt over een uitstekend opgeleide en gemotiveerde beroepsbevolking, een goede infrastructuur en een prachtige omgeving. Volop ruimte voor wonen, werken en recreatie. En dat alles dichtbij de Randstad, goed bereikbaar vanuit Amsterdam en Schiphol. Noord-Holland Noord: always in business!**





**nhn**

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

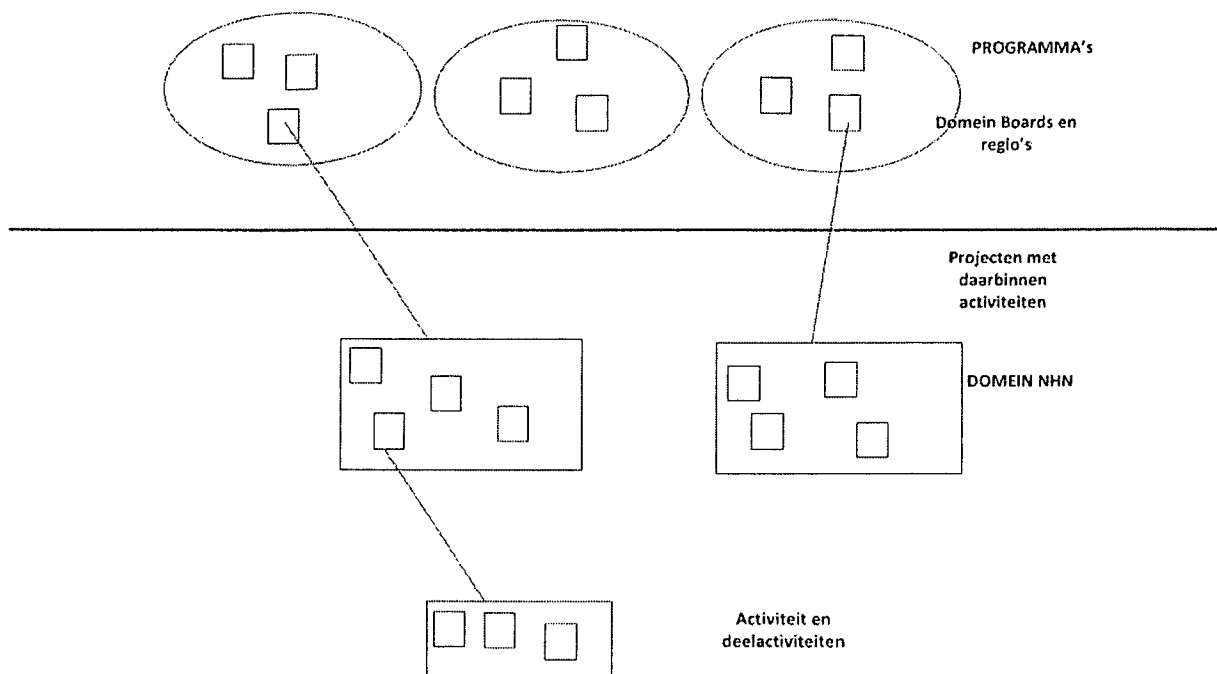
Voor u ligt het Jaarplan 2014 van Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V. Het Jaarplan is het destillaat van de opdrachten voor uitvoeringstaken die aandeelhouders en de boards bij het Ontwikkelingsbedrijf (ONHN) willen neerleggen. Na positieve advisering door REON, zal conform de gesloten samenwerkingsovereenkomst 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 ontplooiende 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.
- *Kennisinstellingen*; 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 iconoproject te benoemen op basis waarvan de regio (extra) zichtbaar kan worden gemaakt. In 2014 kan mee gelift worden op het congres van European Biogas Association, in 2015 wellicht op de Jeugdwereldspelen in Alkmaar.

### **KPI's**

- Regiocampagne wordt gedragen door gemeenten en Provincie.
- Organisatie van één iconoproject c.q. activiteit, in 2014 het congres van European Biogas 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 partijen 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 vervolgcacties 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 kenniscafés.
- 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, CO<sub>2</sub>, 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.
- Programmamangement 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 CO<sub>2</sub>, 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.

##### *Vrijtijdseconomie*

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 dubblures 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 winst oogmerk. 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.

# ACTIVITEITENPLAN

Naam organisatie	:	Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V. (ONHN)
Adres	:	Postbus 68
Postcode en woonplaats	:	1800 AB Alkmaar
Website	:	www.nhn.nl
Bank/Giro rekeningnummer	:	NL66ABNA0413774600
Kamer van Koophandelnummer	:	37123355
Contactpersoon	:	Drs. M. Pennink
Telefoonnummer	:	072-5195774
E-mail	:	tpennink@nhn.nl
Periode subsidieaanvraag	:	2014

---

## Project 1

### Transitie

De aandeelhouders van het ontwikkelingsbedrijf hebben besloten het ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord niet meer in te zetten voor participatie- en vastgoedactiviteiten. In de loop van het najaar van 2012 is de transitie ingezet en in 2013 afgerond. Een aantal zaken voortkomende uit het verleden van het Ontwikkelingsbedrijf zullen ook in 2014 aandacht vragen. Het gaat dan in het bijzonder om het afbouwen van vastgoedposities en een enkele participatie.

### Doelstelling

Afbouwen vastgoedactiviteiten en participaties, conform de wensen van de aandeelhouders.

### Activiteiten

- Activiteit 1: afbouwen participatie en vastgoedactiviteiten.

### Resultaat

Een Ontwikkelingsbedrijf dat is toegerust om de opdrachten van de aandeelhouders uit te voeren.

## Projectcluster 2: Regiomarketing

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 een 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 welvaart op. ONHN doet dit door uitvoering van de volgende activiteiten:

- organisatie regiobranding
- acquisitie

### 2.1 Regiobranding

De regio brand is het beeld dat men van de regio heeft. Dat beeld van de regio Noord-Holland Noord is niet scherp. De activiteiten op het terrein van de regiobranding dragen zorg voor een duidelijk profiel van de regio. Een profiel dat gedragen wordt door de inwoners en bedrijven en (ver) buiten de regio weerklink vindt. In het REON van 25 september 2013 is een besluit genomen over het beeldmerk van de regio Noord-Holland Noord. Op basis daarvan wordt de marketingstrategie ontwikkeld.

Hoewel de regiobranding zich ook richt op bewoners en bedrijven is afstemming met de toeristische sector noodzakelijk. De Leisure Board 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. Er wordt een relatie gelegd met de marketing die door de Leisure Board wordt ontwikkeld.

In 2014 wordt de campagne op basis van een marketingstrategie uitgerold. De start van de campagne is voorzien in maart 2014. De middelen van ONHN zijn te beperkt om een campagne zelf uit eigen middelen te organiseren. Wel zullen de beperkte middelen van het Ontwikkelingsbedrijf als katalysator en aanjager kunnen dienen. Voor het overige wordt gewerkt aan een organische groei van bekendheid. Daarvoor wordt jaarlijks een iconproject benoemd op basis waarvan de regio (extra) zichtbaar kan worden gemaakt. In 2014 kan mee gelift worden op het congres van European Biogass Association.

### Doelstelling

Noord-Holland Noord wordt nationaal bekend als de regio waar iedereen wil zijn om te wonen, te werken en recreëren. Investeerders vinden het vanzelfsprekend in hun afwegingen Noord-Holland Noord te betrekken. Per saldo gaat het om het versterken van het profiel van het vestigingsklimaat. Dit doel is uiteraard niet in één jaar bereikt.

### Activiteiten

- Activiteit 1: beheren regionale website.
- Activiteit 2: ontwikkelen acquisitiefolders voor regionale speerpunten.
- 
- Activiteit 3: beheren regiomerk.
- Activiteit 4: campagnes.
- Faciliteren lobby overleg.

### Resultaat

- Regiocampagne wordt gedragen door gemeenten, provincie en daadwerkelijk ingezet.
- Organisatie van één iconproject, in 2014 het congres van de European Biogass association.
- Er is een duidelijke website voor de regio.
- Er zijn twee acquisitiefolders opgeleverd.

- 20 bedrijven en instelling gebruiken het beeldmerk van de regio.
- Er wordt door partijen structureel in geld en menskracht bijgedragen.

## 2.2 Acquisitie

Acquisitie richt zich op ondernemers en groepen van ondernemers, zowel binnen de regio als daarbuiten met als doel vestiging of uitbreiding in de regio Noord-Holland Noord. Om succesvol te zijn zet het Ontwikkelingsbedrijf verschillende instrumenten in.

### Doelstelling

Bedrijven interesseren in vestiging in de regio, faciliteren bij vestiging en uitbreiding. Dit met het oogmerk meer investeringen en daardoor meer werkgelegenheid.

### Activiteiten

In het project acquisitie gaat het om de volgende activiteiten:

- Activiteit 1: Samenwerking NFIA. Contact houden met buitenlandposten, opsporen leads:
  - Aangesloten op contact systeem NFIA.
  - Regelmatig scannen potentiële leads.
  - Introduceren leads in regio.
  - Bidbooks.
- Activiteit 2: Internationale contacten gemeenten, samenwerken met gemeenten bij binnenkomende missies:
  - Organisatie van werkbezoek.
  - Organiseren bezoek aan bedrijven.
  - Bedrijven interesseren.
- Activiteit 3: Begeleiden bedrijven. Gaat om een set van activiteiten gericht op begeleiden van bedrijven naar een investering in de regio:
  - Oriëntatiebezoeken.
  - Vraaganalyse.
  - Analyse businesscase.
  - Locatiescan.
  - Onderzoek subsidiemogelijkheden.
- Activiteit 4: Uitgaande missies Shandong:
  - Inhoud leveren ten behoeve van aldaar te houden seminars.
  - Input leveren voor delegatie van bedrijven.
  - Ter plaatse mede organiseren.
- Activiteit 5. Organisatie bijeenkomsten.  
 Voor de zichtbaarheid van de kansen van de regio en ook aansluiting te organiseren met de clusters organiseert het Ontwikkelingsbedrijf een groot aantal kennisbijeenkomsten veelal samen met de verschillende clusters. Door Noord-Holland Noord worden onder andere de volgende activiteiten ontplooid:
  - Doelgroepbepaling.
  - Samen met partners vaststellen van programma, inleiders e.d.
  - Verzorgen van uitnodigingen.
  - Inzetten vervolgcities met name ten behoeve van acquisitie en clustervorming.
- Activiteit 6 Investor development  
 Groei van werkgelegenheid is niet alleen afhankelijk van zich vestigende bedrijven van buiten de regio. Integendeel, 80% van de groei 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. Activiteiten door Noord-Holland Noord:

- Vaststellen doelgroep.
- Bezoeken bedrijven.
- Vastleggen mogelijke leads.
- Terugleggen naar aandeelhouders c.q. de gemeenten.

## Resultaat

Per saldo moeten de onder 2.2 genoemde activiteiten leiden tot de volgende resultaten:

- Twee werkbezoeken NFIA.
- Moeilijk aan te geven, want niet te plannen, twee inkomende missies.
- 40 leads, waarvan drie tot resultaat komen.
- 20 bedrijven nemen deel aan de uitgaande missie.
- Realisatie van twee nieuwe clusters van bedrijven (wind en asset management).
- Vier succesvolle bijeenkomsten met minimaal 100 deelnemers; daarnaast kleinere bijeenkomsten.
- 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.
- Vijf toezeggingen tot deelname regiobranding.
- Vijf nieuwe leads in kader ketenversterking.

## Projectencluster 3: Vestigingsklimaat

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 structuur van vergunningverlening e.d. De komende jaren moet verder worden geïnvesteerd in een beter op de markt afgestemd aanbod. Recent onderzoek van Buck 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 / 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.

### Doelstelling

Het creëren van een optimaal vestigingsklimaat in Noord-Holland Noord.

#### 3.1 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.

### Doelstelling

Door een goede kennisuitwisseling is het voor gemeenten makkelijker om efficiency te realiseren.

## Activiteiten

ONHN doet dit door:

- Organiseren van afstemming uitkomsten onderzoek naar behoefteeraming 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.

## Resultaat

- Vastgoedmonitor.
- Prioriteitenlijst.

### 3.2 Uitbouwen 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 bedrijfshuisvesting markt in de regio en mogelijk provinciebreed.

## Doelstelling

Het bedrijvenloket moet zorg dragen voor een uniforme presentatie van het aanbod van bedrijventerreinen, waardoor de oriëntatie van bedrijven op vestiging en uitbreidingsmogelijkheden in Noord-Holland Noord efficiënt wordt gefaciliteerd.

## Activiteiten

- Opzetten en onderhouden van de websites van de regionale bedrijvenloketten.
- Opvangen eerste vragen.
- Analyseren vraagstelling en bemiddelen naar gemeenten.
- Monitoren ontwikkelingen door middel van vastgoedmonitor.

## Resultaat:

- Drie werkende bedrijvenloketten, waarbij structureel wordt gewerkt aan:
  - Monitoring.
  - Planning.
- Samenwerking tussen de regio's.
- Gemeenschappelijke exploitatie in West-Friesland.
- Een geëvalueerde proef met een ondernemershuis(-loket) in Enkhuizen.

### 3.3 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.

### Doelstelling

Het Ontwikkelingsbedrijf realiseert door begeleiding van gebiedsontwikkelingsprojecten een kwalitatief hoogwaardig vestigingsklimaat voor bedrijven in verschillende sectoren van de regionale economie.

### Activiteiten

- Activiteit 1: Toeristische verblijfsaccommodaties.  
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).
- Activiteit 2: 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  
Gaaf om de volgende zaken:
    - 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, CO<sub>2</sub>, landschap, openbaar vervoer, werkgelegenheid etc.

- Stimulering van Greenport NHN-producten, voorbeelden zijn: presentaties en pilots.
  
- Activiteit 3: Detailhandel  
Coördinatie bij gebiedsgerichte ontwikkelingen in de detailhandel, De rol van het ontwikkelingsbedrijf is het beweging trekken en het ondersteunen bij het opstarten van processen van functieverandering.
- Activiteit 4: Bedrijventerreinen  
Zie relatie met het loket.
- Activiteit 5: 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.
- Activiteit 6: Luchthaven Den Helder  
Organiseren van programmanagement met als doel het ontwikkelen van een investeringsprogramma Luchthaven Den Helder.

#### Resultaat

- 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.

### 3.4 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 voortdurende worden gekeken of samenwerking tussen bedrijven uit verschillende clusters (cross-overs) tot meerwaarde kan leiden.

#### Doel

Stimuleren innovatie in het midden en kleinbedrijf in de regio, door het organiseren van samenwerking tussen bedrijfsleven, onderwijs en kennisinstellingen

#### Activiteiten

- Activiteit 1: Agribusiness
  - 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.
  - Ondersteuning en faciliteren van gebiedsbusinesscases voor CO<sub>2</sub>, 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.
- Activiteit 2: Offshore
    - 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.
- Activiteit 3: Energie
    - Uitvoeren programma Duurzaam Bouwen.
    - Loket financieringsmogelijkheden energie.
    - Expertisecentrum Alkmaar.
    - Valorisatie van kennis van toepassingsmogelijkheden, zoals ECN.
- Activiteit 4: 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.
- Activiteit 5: Vrije tijd

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.

    - ONHN levert de programmamanager en de ondersteuning van de programmamanager op het gebied van de coördinatie van het programma van de Leisure Board.
    - 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 onder de noemer Gastvrij NH.
      - Zakelijke markt.
      - Streekproducten.
    - Ondersteunen Raak aanvraag en ondersteuning bij Raak project.

- **Activiteit 6: Algemeen**  
Ongetwijfeld zullen in 2014 ontwikkelingen zichtbaar worden waar actief op ingespeeld moet worden. Dit behoeven niet per se ontwikkelingen in de clusters te zijn. Indien dit aan de orde is dienen keuzes te worden gemaakt over het doorgaan van andere in dit jaarplan benoemde activiteiten.

### **Resultaat**

In dit activiteitencluster gaat het om een grote diversiteit van activiteiten. Gemeenschappelijk kenmerk is dat het Ontwikkelingsbedrijf hier coördineert, faciliteert en partijen bij elkaar brengt. Het eindresultaat zal mede door partners moeten worden bepaald. Per activiteit zal daarom in de uitwerking aandacht worden besteed aan het beoogde resultaat.

## **Projectencluster 4: Regionaal Servicepunt**

In het Jaarplan ONHN 2013 heeft het Ontwikkelingsbedrijf de opdracht gekregen een regionaal servicepunt in te richten. Het servicepunt faciliteert partijen als boards en gemeenten bij activiteiten als het onderzoeken naar subsidiemogelijkheden en begeleiden bij aanvragen van subsidie aanvragen.

### **Doel**

Meer efficiency bij uitvoering van activiteiten.

### **Activiteiten**

- Activiteit 1: Europese subsidies.**  
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.
- Activiteit 2: Ondersteunen.**  
Op verzoek van opdrachtgevers kan ONHN bovenregionale ondersteuning bieden op het terrein van samenwerking en kennisdeling. Het gaat daarbij om:
- Secretariaat cockpitoverleg.
- Activiteit 3: 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 groei doelstellingen. Dit alleen voor zover er sprake is van begeleiding van bedrijven die in de regio uitbreiden c.q. zich willen vestigen. 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 regiomarketing activiteiten en met activiteiten van het Bedrijvenloket.

### **Resultaat:**

- Vier projectaanvragen EFRO.
- Nieuw Leaderprogramma.
- Bedrijven die zijn begeleid bij hun subsidieaanvraag.

	0. Transitie	1.1 Regiomarketing	1.2 Acquisitie	2.1 Kennis	2.2 Bedrijvenloket	2.3 Gebiedsontwik- keling	2.4 Innovatie	3 Servicepunt	Totaal
Aantal Fte direct	0,50	1,5	3,5	0,1	0,8	1,3	2,1	2,15	11,95
Toegerekende personeelskosten	69.844	209.531	488.906	13.969	111.750	181.594	293.344	300.328	1.669.264
Toegerekende overheadkosten	14.801	44.404	103.609	2.960	23.682	38.483	62.165	64.238	354.343
Specifieke projectuitgaven	170.500	160.000	129.900	8.000	0	99.000	67.000	692.000	1.326.400
Totale kosten	255.145	413.935	722.415	24.929	135.432	319.077	422.509	1.056.566	3.350.007
Projectopbrengsten	67.500	0	0	0	0	0	0	772.943	840.443
Netto projectkosten	187.645	413.935	722.415	24.929	135.432	319.077	422.509	283.623	2.509.564