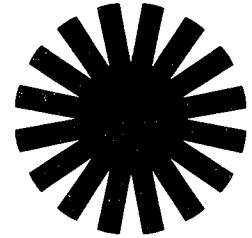




B201416050

**nhn****Aan**

Gemeente Heerhugowaard
t.a.v. het College van Burgemeester en Wethouders
Postbus 390
1700 AJ HEERHUGOWAARD

Datum : 17 november 2014
Plaats : Alkmaar
Ons kenmerk : 14NHN103/TP/cd
Uw kenmerk : n.v.t.

Onderwerp : Aangepaste subsidieaanvraag ONHN 2015

Geachte college,

Bij brief de dato 26 september 2014 vroegen wij subsidie aan voor uitvoering van het bij de aanvraag gevoegde Jaar- en activiteitenplan ONHN 2015.

Mede op verzoek van aandeelhouders maken wij van de mogelijkheid gebruik om het Jaar- en activiteitenplan op enkele punten aan te scherpen om beoordeling van de subsidie-evaluatie over 2015 (nog) beter mogelijk te maken.

Bijgevoegd ontvangt u twee versies van het Jaar- en activiteitenplan, een versie waarin alle mutaties zichtbaar zijn gemaakt en de definitieve versie van het Jaar- en activiteitenplan ONHN 2015.

Wij verzoeken u de subsidie in samenhang met de brief van 26 september jl. vóór 1 januari 2015 te beschikken.

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

Drs. M. Pennink
Directeur

Bijlagen:

- Jaar- en activiteitenplan ONHN 2015, versie met aanpassingen november 2014
- Jaar- en activiteitenplan ONHN 2015, versie november 2014 definitief



JAARPLAN

2015

Versie met aanpassingen, november 2014



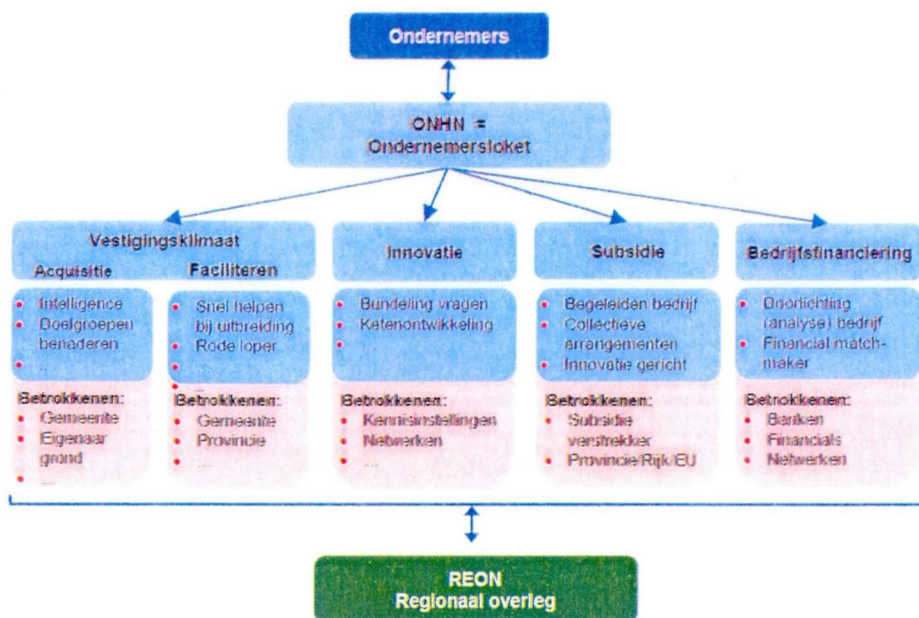
1. Inleiding

Voor u ligt het Jaarplan 2015 van het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord. Uit de samenwerkingsovereenkomst tussen de aandeelhouders van de N.V. vloeit voort dat de Directie het Jaarplan opstelt. Het Jaarplan geeft de focus en op hoofdlijnen de activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf weer. Het bepaalt de kaders waarbinnen het Ontwikkelingsbedrijf acteert. De aandeelhouders voorzien met subsidies in de kosten voor de uitvoering van de in het Jaarplan opgenomen activiteiten. Op basis van het Jaarplan dient de N.V. daarvoor haar subsidieaanvraag vóór 01-10-2014 in.

De jaren 2013 en 2014 stonden nadrukkelijk in het teken van transitiegericht op een effectieve uitvoering in de regio Noord-Holland Noord. Nu mag vastgesteld worden dat zaken inmiddels beginnen uit te kristalliseren. In 2014 is duidelijkheid gekomen over:

- Het doorlopen van de subsidiecyclus.
- Hoe de samenwerking met de regio's en de boards het meest effectief kan verlopen.
- Een verdieping van de ondernemersgerichte aanpak.
- Regiobranding © VAN HOLLANDSE BODEM.
- De wijze waarop het Ontwikkelingsbedrijf kan katalyseren / faciliteren bij regionale uitvoering. Denk daarbij aan bijvoorbeeld het lobby overleg, de invulling van de Europa agenda, de Kenniswerkplaats en de facilitatie van het overleg over een nieuwe structuur van het regionaal overleg.

Per saldo is de conclusie dat de rol van het Ontwikkelingsbedrijf steeds duidelijker wordt, namelijk die van (enige) organisatie die op het niveau van Noord-Holland Noord kan optreden als uitvoerder, facilitator en verbinder (bijezen brengen van partijen). Als het gaat om de uitvoering van activiteiten kan dit schematisch als volgt worden weergegeven:



2. Wensen Opdrachtgevers

Het Ontwikkelingsbedrijf is een uitvoeringsorganisatie van en voor de regio. Opdrachten komen uit de regioprogramma's, de boards en soms ook ad-hoc naar de organisatie. Daarbij is het REON het inhoudelijk parlement. In het REON is gesproken over onderwijs, de ondernemersgerichte aanpak en de regiobranding. De conclusie is dat deze een plaats dienen te krijgen in het Jaarplan 2015.

2.1 Ondernemersgerichte aanpak

In het REON in april 2014 is besloten dat de regio wil werken aan een meer ondernemersgerichte benadering. Het doel is om daarmee maximaal in te zetten op economische groei in en vanuit de regio. Dat betekent dat de regiogemeenten niet alleen randvoorwaardelijk economische beleid, zoals het op orde hebben van de planologie maar ook dat zij inzetten op een stimulering van ondernemerschap en groei van de zittende ondernemingen. Hierin speelt het Ontwikkelingsbedrijf een belangrijke rol. Het bedrijf doet dat door:

- Gebruik te maken van kansen en dynamiek in de regio.
- In te zetten op maximale bedrijfsinvesteringen op regionaal niveau.
- Te richten op stuwende, innovatieve of startende ondernemingen.
- Assistentie en advies bij vestiging, bedrijfsuitbreiding, innovaties, netwerken, financiering etc.

In het Jaarplan hierna wordt hieraan uitwerking gegeven.



Het instrumentarium daarbij is:

- Zicht hebben op bedrijven die er toe doen, hiervoor is in overleg met de gemeenten een lijst opgesteld van bedrijven die innovatief zijn en groeipotentie hebben.
- Doorontwikkelen van business development, dat wil zeggen bedrijven terzijde staan bij de ontwikkeling van hun business. Het kan daarbij gaan om huisvestingsvraagstukken, financieringsvraagstukken etc.
- Marketing en acquisitie.
- Inbedding van ondernemersgerichte aanpak in regionale structuur.

Het Ontwikkelingsbedrijf betreft in de ondernemersgerichte aanpak uiteraard externe partijen en kan lang niet alles zelf doen.

Dit kan de bedrijfscontactfunctionaris zijn bij vraagstukken van vestiging en/of uitbreiding, maar ook bijvoorbeeld de KvK als het gaat om innovatievraagstukken. Leidend blijft echter de vraag van de ondernemer.

Wanneer we wat scherper naar de rolopvatting van het Ontwikkelingsbedrijf kijken, dan is er onderscheid te maken tussen een proactieve, actieve en reactieve benadering. In onderstaand schema is dit nader uitgewerkt.

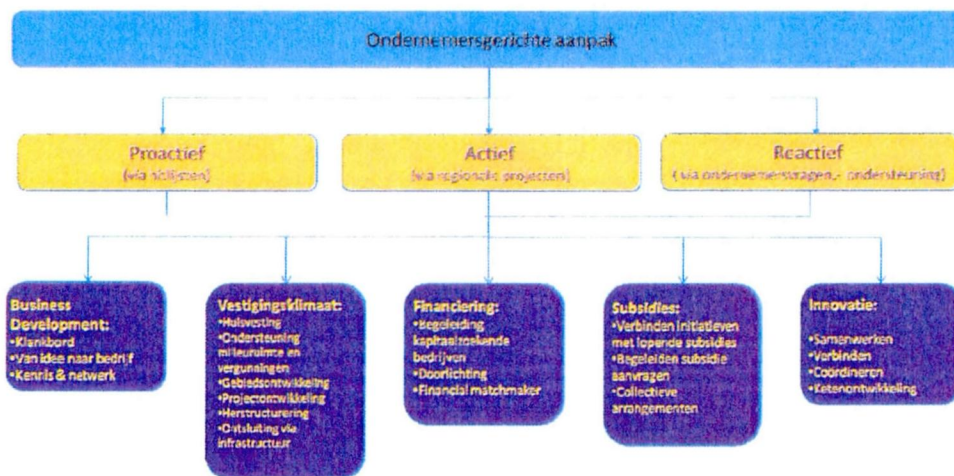
De inzet in 2015 is dat het Ontwikkelingsbedrijf op alle drie de terreinen actief is en kennis en kunde koppelt aan ondernemers.

Proactief

Proactief wil zeggen dat medewerkers van het Ontwikkelingsbedrijf ondernemers binnen en buiten de regio opzoeken. Binnen de regio zijn inmiddels lijsten per gemeente opgesteld. In nauw overleg met gemeentelijke bedrijfscontactambtenaar en wethouder zal een bezoek worden gepland. Het bezoek is uiteraard niet meer dan een start. Uiteindelijk gaat het om het opbouwen van een relatie met als doel de ondernemer te kennen en te faciliteren in zijn ambities. Op deze manier is de verwachting dat de kwaliteit van het vestigingsklimaat in Noord-Holland Noord (nog) beter wordt gewaardeerd met als gevolg meer investeringen en werkgelegenheid.

Actief

In de actieve benadering komt de projectmatige samenwerking met de clusters/boards tot uiting, variërend van onderwerp (maintenance, teelt op water, voedsel en energie uit zee) of een specifiek cluster van bedrijven (v.b. composieten of CEMI).



Reactief

De reactieve benadering wil niets anders zeggen dat ondernemers met vragen zich tot het Ontwikkelingsbedrijf richten. Centraal hierbij staat het tot stand brengen van het gesprek met de ondernemer. Het gesprek kan daarbij gaan over vragen die variëren van 'ik wil groeien en heb ruimte nodig' tot en met 'ik heb een goed plan en zoek financiering'. Al naar gelang de vraag en het antwoord zal het Ontwikkelingsbedrijf eigen expertise inzetten of schakelen met derde organisaties. Tijdig en adequaat reageren is hierbij een vereiste.

Om een goede integrale ondernemersgerichte aanpak vorm te geven, wordt op verschillende thema's waarvan in de regio weinig competenties voor handen zijn, kennis ontsloten. Dit geldt in het bijzonder voor:

- Financiering
- (Europese) subsidies
- Business Development

Hiervoor geldt dat het Ontwikkelingsbedrijf kennis bijeen brengt, maar niet specifiek in huis haalt. In het Jaarplan 2015 zal hiervoor tijd en geld worden gecreëerd gereserveerd.

2.2 Regiobranding / Regiomarketing

Eind 2013 is het regiomerk © VAN HOLLANDSE BODEM Noord-Holland Noord gepresenteerd. In 2014 wordt ingezet op interne cohesie en productontwikkeling en zichtbaarheid van het merk. Met het merk heeft de regio tot doel een steviger beeld neer te zetten van de kwaliteiten en mogelijkheden van Noord-Holland Noord.



De aandeelhouders hebben de wens uitgesproken dat het Ontwikkelingsbedrijf zich ook in 2015 hiervoor inzet. In 2015 zal de inzet erop zijn gericht onder andere meer financiële middelen te genereren, zodat campagnes vorm kunnen worden gegeven.

Er zal bij de marketing maximaal gebruik worden gemaakt van de in 2014 ontwikkelde communicatiemiddelen. Daarbij valt te denken aan:

- Website (live in najaar 2014).
- Thematische en regiofolders ©VAN HOLLANDSE BODEM (in 2014 is in nauw overleg met Seed Valley een folder Seed ontwikkeld, voor Agriport over datacentra, voor de port of Den Helder over offshore en met de regio Alkmaar over energie).
- Radioprogramma.
- Labelen van verschillende events. Dat wil zeggen dat bepaalde events, die toch al worden georganiseerd, mede het label ©VAN HOLLANDSE BODEM gaan dragen.

2.3 Overige zaken

Het feit dat er een regionale uitvoeringsorganisatie is, heeft ertoe geleid dat de aandeelhouders en andere partijen specifieke opdrachten bij het Ontwikkelingsbedrijf neerleggen. De verwachting is dat daarbij ook synergie wordt behaald met reeds lopende activiteiten bij het Ontwikkelingsbedrijf.

In 2015 gaat het om de volgende zaken:

- Onderwijs
- Lobby

2.3.1 Onderwijs

Het beroepsonderwijs in de regio levert de vakmensen voor de toekomst. Alleen al in dat perspectief is het van belang dat onderwijs en het regionaal bedrijfsleven voortdurend in dialoog zijn over de toekomstige behoefte aan medewerkers. Die is er, omdat onderwijs door stages van leerlingen en beroepenveld commissies in praktijk de dialoog met het bedrijfsleven aan gaat. Ondanks dat is er een roep van zowel onderwijs als bedrijfsleven om de dialoog meer structureel vorm te geven op die plaatsen waar wordt nagedacht en gewerkt aan de toekomst van de regionale economie. Dit heeft in REON tot de volgende twee concrete opdrachten voor het Ontwikkelingsbedrijf geleid:

- **Perspectief op langere termijn**
Het Onderwijs heeft behoefte aan meer specifieke kennis over gevraagde competenties op langere termijn. Geconcludeerd is dat dit lastig is vorm te geven. In de afgelopen jaren is wel gewerkt met een arbeidsmarktmonitor. Geconstateerd is dat deze monitor in praktijk niet voldoet en in ieder geval onvoldoende voorspellende waarde heeft. Niemand had in 2009 kunnen voorspellen wat nu de vraag is. Wat betreft de harde data wordt voorgesteld de ontwikkelingen te baseren op de SBB gegevens en derhalve geen monitor zelf te ontwikkelen. Hier wordt op zijn minst indicatie verkregen op basis van de gegevens "kans op werk" en "kans op stages".



Een tweede lijn is dat RPA en Ontwikkelingsbedrijf gezamenlijk met het onderwijs jaarlijks enige expertsessies willen organiseren om trends en ontwikkelingen op de arbeidsmarkt te bespreken. Op basis hiervan kunnen kwalitatieve leemtes in onderwijs worden geïdentificeerd.

- Op zoek naar talent van Hollands Bodem
De regio Noord-Holland Noord kampt met een krimpende arbeidsmarkt. Bij economische groei gaan in de verschillende sectoren problemen ontstaan. Daarbij is zowel sprake van een kwalitatieve als kwantitatieve krapte. Jongeren - zeker hoog opgeleiden - hebben de neiging de regio uit te trekken, zonder dat zij een juist beeld hebben bij de mogelijkheden die het bedrijfsleven in Noord-Holland Noord kan bieden. Men weet het gewoon niet. De gedachte is om een structurele campagne "op zoek naar talent van Hollandse Bodem" vorm te geven. Bij de ontwikkeling van deze campagne is betrokkenheid van jongeren belangrijk. Dus zoeken naar die begrippen die jongeren aanspreken. Het voorstel is om de Kenniswerkplaats in te zetten om de uitgangspunten van de marketingcampagne vorm te laten geven. Het gaat daarbij om de in te zetten middelen, marketing boodschap e.d.

In 2015 zet het Ontwikkelingsbedrijf het project Kenniswerkplaats voort.

De Kenniswerkplaats Noord-Holland Noord helpt het regionaal onderwijs en het bedrijfsleven om de onderlinge aansluiting en afstemming te vergroten.

Ondernemers uit de regio kunnen beschikken over kennis en onderzoek, wat beschikbaar wordt gemaakt door studenten.

In juni 2010 is de Kenniswerkplaats formeel gestart met het tekenen van een intentieverklaring indertijd door de provincie, het Clusius college, Agriboard (nu Greenport) en de Kamer van Koophandel Noordwest-Holland (door fusie inmiddels teruggetreden). Inmiddels zijn studenten en docenten van Clusius college, Inholland, Noordelijke Hogeschool Leeuwarden en Wageningen University betrokken en worden verschillende regionale projecten gedraaid. Die voor deel voortkomen uit onder andere de activiteiten van Greenport en de Leisure Board. Het Ontwikkelingsbedrijf faciliteert op verzoek van de stuurgroep Kenniswerkplaats het project Kenniswerkplaats.

2.3.2 Lobby

Het Ontwikkelingsbedrijf faciliteert de regionale lobby. Dat wil zeggen dat het Ontwikkelingsbedrijf het secretariaat voert en daaruit voortkomend partijen bijeenbrengt en activiteiten coördineert en de contacten onderhoudt met de regionale lobbyist. Om een goede bestuurlijke verankering te waarborgen wordt het lobby overleg besproken in de verschillende bestuurlijke overleggen. In kern komt het erop neer dat REON en BCOG gezamenlijk de inhoud van de lobby agenda mee vaststellen. Daarbij is uitdrukkelijk vermeld dat het gaat om lobby onderwerpen die louter de regio betreffen.



Ambtelijk wordt de agenda van het lobby overleg voorbereid, waarbij input komt uit de gebiedsprogramma's, de programma's uit de boards en actualiteit. De activiteiten van lobby worden van aanvullende financiën voorzien, met dien verstande dat het Ontwikkelingsbedrijf hier uren vanuit de basissubsidie in steekt.

2.4 Doorlopende activiteiten

In voorgaande is aangegeven waar door aandeelhouders nader richting is gegeven aan de activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf. Een en ander laat onverlet dat veel activiteiten in 2015 een continuering zijn van de activiteiten in 2014. De kracht van regionale samenwerking is nu juist dat er een bepaalde mate van constantheid in zit. In het activiteitenplan wordt dan ook zichtbaar dat projecten doorlopen. Omdat ze langdurig zijn en omdat de regionale uitdagingen niet ieder jaar veranderen.

Dat impliceert dat in 2015 wederom aandacht zal worden gegeven aan de (inter-)nationale acquisitie en aan de verbetering van het vestigingsklimaat. Daarbij zal wederom nauw worden samengewerkt met de regio's en de boards: greenport, energy board, health cluster, leisure en het maritieme cluster. De rol van het Ontwikkelingsbedrijf zal daarbij ook in 2015 die van uitvoerder zijn.

De regio Noord-Holland heeft een bloeiend midden en kleinbedrijf dat actief is in diverse sectoren van de regionale economie. Deze diversiteit is een kracht en tegelijkertijd een zwakte. De zwakte is dat de regio in een aantal opzichten een onvoldoende scherp profiel heeft. In nationaal en internationaal perspectief kan de regio toegevoegde waarde leveren op de terreinen water, agri/food en energie. Het is niet toevallig dat vanuit deze intrinsieke sterktes het regionaal-economisch beleid van de regio steeds meer vorm krijgt.



In de verbinding van deze kwaliteiten komt innovatie en versterking van de regionale economie tot stand. In bovenstaand schema wordt hieraan uitwerking gegeven.

De activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf op het terrein van het vestigingsklimaat richten zich primair op het versterken van de genoemde speerpunten en de cross-overs daartussen. Deze zullen vooral projectmatig van aard zijn.

2.5 Een aantal aandachtspunten

Bij het formuleren van het Jaarplan en het daarvan afgeleide activiteitenplan moet met het volgende rekening worden gehouden:

1. Het Ontwikkelingsbedrijf nog steeds een erfenis vanuit het verleden met zich meedraagt. Dit betekent dat:
 - a. Ook in 2015 capaciteit nodig is voor de afbouw van de vastgoedactiviteiten.
 - b. Doordat het bedrijf subsidie afhankelijk is, een beperkte verdien capaciteit heeft en niet gefund is, de financiële weerstand van het Ontwikkelingsbedrijf beperkt is. Hierover zullen aandeelhouders zich dienen te beraden.
2. Het Ontwikkelingsbedrijf als regionale uitvoeringsorganisatie is door de transitie in positie gebracht en als het ware (her-)ontdekt. Dit leidt ertoe dat veel vragen buiten het Jaarplan om het Ontwikkelingsbedrijf bereiken. Voor een bedrijf dat facilitair wil zijn en ook vertrouwen bij zijn aandeelhouders wil opwekken is het lastig om nee te zeggen. Daarmee dreigt wel het gevaar dat er meer wordt gevraagd dan dat er middelen zijn. Met als gevolg dat niet de gevraagde kwaliteit kan worden geleverd.



3. In de loop van het jaar zal/kan nieuwe actualiteit zich aandienen. Voor het bedrijf is het dan van groot belang dat kan worden geacteerd en dat er met andere woorden sprake kan zijn van flexibiliteit. Dit pleit voor vrije ruimte in de opdracht, die in goed overleg met de aandeelhouders kan worden ingevuld. Daarnaast geldt dat aandeelhouders kunnen besluiten extra taken bij het Ontwikkelingsbedrijf buiten de kernopdracht neer te leggen. Dat kan, maar dat betekent:
 - a. Extra middelen of
 - b. Leveren van extra formatie.
4. De grote hoeveelheid van wensen vraagt om meer focus en hantering van criteria. Daarbij is het belangrijkste criterium dat activiteiten een bovenregionale impact hebben, dat wil zeggen activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf kunnen in één gemeente plaatsvinden maar de gevolgen van de activiteiten moeten bovenlokaal zijn. Daarnaast moeten activiteiten uiteindelijk leiden tot meer investeringen en uiteindelijk tot meer werkgelegenheid.

Het Jaarplan gaat uit van het jaarbudget zoals opgenomen in de samenwerkingsovereenkomst. Indien dit jaarbudget wordt verlaagd heeft dit consequenties voor de activiteiten en personele inzet van de N.V. Het budget wordt in de subsidieaanvraag nader toegekend naar activiteiten.



ACTIVITEITENPLAN 2015

Naam organisatie	:	Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V. (ONHN)
Adres	:	Comeniusstraat 10
Postcode en woonplaats	:	1817 MS 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	:	2015



Projecten en activiteiten

Noord-Holland Noord is een aantrekkelijke regio dicht tegen de metropoolregio Amsterdam. Het wil de kwaliteit van de regio op het terrein van wonen, werken en verblijven minimaal in standhouden en op een hoger plan brengen. Het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord levert daartoe een bijdrage door in te zetten op meer investeringen en groei van (hoogwaardige) werkgelegenheid. Kort gezegd ligt hier de verbinding tussen de ambitie van de regio en de uitvoeringstaak van het Ontwikkelingsbedrijf.

In het Jaarplan 2015 is richting gegeven en zijn accenten gezet als het gaat om de uitvoerende werkzaamheden van het Ontwikkelingsbedrijf. In het REON van 10 september is over het activiteitenplan gesproken en van een positief advies voorzien. In dit activiteitenplan wordt geoperationaliseerd in drie programmalijnen waar projecten onder vallen. Daarbij worden drie programmalijnen onderkend, namelijk

- Project 1: Afbouw vastgoedactiviteiten
- Project 2: Regiomarketing
- Project 3: Ondernemers en vestigingsklimaat

In de subsidie aanvraag van 2014 werd ook nog gesproken over het Regionaal Servicepunt. In de praktijk bleek dat deze (kennis-) activiteiten integraal onderdeel zijn van de activiteiten genoemd onder vestigingsklimaat en regiomarketing.

Het activiteitenplan omvat een veelheid aan plannen en projecten. Om krachtig en met visie en strategie het beoogde doel te verwezenlijken, versterking van de Noord-Holland Noord economie is meer focus aangebracht ten opzichte van eerdere Jaarplannen. Alleen regionale en bovenregionale projecten en activiteiten worden benoemd. Het Jaarplan is een dynamisch document, er kan en moet kunnen worden bijgestuurd al naar gelang dit nodig is en de markt dit vraagt. Flexibiliteit is een vereiste om actuele marktvragen te faciliteren. Uiteraard of mits deze passen in de ambities en spelregels die door de aandeelhouders zijn vastgesteld. Daarvoor wordt in dit activiteitenplan - conform de uitspraak van het REON maximaal 10% vrije ruimte ingebouwd.

1. Project 1: Afbouw vastgoedactiviteiten

Het Ontwikkelingsbedrijf heeft van zijn aandeelhouders de opdracht om risicodragende activiteiten op een verantwoorde wijze af te bouwen. Verantwoord wil zeggen dat de continuïteit van de N.V. niet in het geding mag zijn. Door het faillissement van NPSP enerzijds en de verkoop van de laatste gronden van WFO/ABC in 2014 resteren nog de VOF Bedrijventerrein Zuid en Distriport. Deze afbouw kost de nodige tijd en inzet en er zullen ook in 2015 fors (juridische)kosten mee zijn gemoeid. Samen met de aflossingsverplichting per 31-12-2014 van het provinciaal krediet ten behoeve van voorbereiding en planvorming voor het RHB neemt de liquiditeitspositie van de N.V. gestaag af, waardoor alle activiteiten uit de basissubsidie dienen te worden gefinancierd.



Doelstelling

Afbouwen vastgoedactiviteiten conform de wensen van de aandeelhouders.

Activiteiten

Activiteit 1: afbouwen vastgoedactiviteiten.

Resultaat

Een Ontwikkelingsbedrijf dat geen risicodragende activiteiten uitvoert en is toegerust om de opdrachten van de aandeelhouders uit te voeren.

2. Project 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 clustering 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 investeringen op en daardoor welvaart. Het Ontwikkelingsbedrijf doet dit door uitvoering van de volgende activiteiten:

- Organisatie regiobranding
- Acquisitie

2.1 Deelproject 1. Regiobranding

Het regio brand is het beeld dat men van de regio heeft. In 2014 zijn de nodige stappen gezet met © VAN HOLLANDSE BODEM Noord-Holland Noord. Er is inmiddels een regionale website in ontwikkeling, promotiemateriaal is ontwikkeld en stap voor stap wordt het regiomeerk door bedrijven, organisaties en gemeenten gebruikt. In 2015 zal het gebruik moeten intensiveren. De in 2014 ontwikkelde folders zullen worden gebruikt bij internationale en nationale acquisitie en promotie en zal de lobby ondersteunend zijn aan de regionale ambities.

Doelstelling

Noord-Holland Noord wordt nationaal bekend als de regio waar iedereen wil zijn om te wonen, te werken en te recreëren. Investeerders kijken net zo vanzelfsprekend naar de mogelijkheden in Noord-Holland Noord als ze dat nu doen in de regio Amsterdam. Met als resultaat dat hier volop geïnvesteerd wordt en de regio alleen nog maar sterker zal worden.

Activiteiten:

In 2015 onderkennen we de volgende **activiteiten** op het terrein van de regiobranding:

1. *Beheren regionale website*

Doel: Eén herkenbare regionale portal voor Noord-Holland Noord.



Activiteiten: Samen met partners uitbouwen van het in 2014 ontwikkelde basismodel, sturen van mailingen met thematische verhalen en nieuws die het verhaal van het merk ondersteunen en bezoek aan de website vergroten. Het optimaliseren van de online vindbaarheid en het onderhoud van de site. Hierbij zal aandacht worden besteed aan het verbinden van de vijf clusters.

Resultaat: Een goed werkende website die wordt bezocht en waardoor bedrijven, inwoners en bezoekers een goed beeld krijgen van de mogelijkheden in de regio Noord-Holland Noord.

2. *Ontwikkelen acquisitiefolders voor regionale speerpunten*

Doel: In 2014 zijn verschillende folders ontwikkeld ten behoeve van de acquisitie op de verschillende speerpunten van Noord-Holland Noord. Op dit moment is niet duidelijk, maar afhankelijk van de actualiteit, welke thema's in 2015 aan de orde zijn.

Activiteiten: Tekstschrijven, fotografie en drukkosten alsmede de verspreiding van het materiaal.

Resultaat: Twee folders ten behoeve van acquisitie Noord-Holland Noord.

3. *Beheren regiomerk*

Doel: Het is van belang dat © VAN HOLLANDSE BODEM Noord-Holland Noord een eenduidige uitstraling blijft behouden. Hiervoor dient het merk beheerd te worden. Doel is een heldere communicatie van de kwaliteiten van Noord-Holland Noord.

Activiteiten: Geven van voorlichting en advies aan gebruikers.

Resultaat: Een uniform gebruik van het regiomerk, waardoor een eenduidige boodschap uit Noord-Holland Noord wordt uitgezonden.

4. *Campagnes*

Doel: Intern en extern (buiten de regio) zichtbaar maken dat Noord-Holland Noord onverwachte kwaliteiten heeft.

Activiteiten: Verschillende instrumenten zullen worden ingezet. Het Ontwikkelingsbedrijf doet dit samen met een ambassadeursnetwerk in de regio. De te kiezen middelen en activiteiten zijn mede afhankelijk van nog te verwerven budget van externen. Wederom zal inzet worden gepleegd voor een radioprogramma, waarin items van de verschillende speerpuntsectoren aan de orde komen.

Resultaat: Het verhaal, de kwaliteiten van Noord-Holland Noord zijn zowel in de regio als daarbuiten beter bekend.

5. *Talent van Hollandse Bodem*

Doel: Bedrijven in de regio Noord-Holland Noord maken onvoldoende duidelijk dat er kansrijke carrières in de (top-)sectoren te doorlopen zijn. Dit terwijl de mogelijkheden er wel zijn en naar verwachting schaarste aan geschoold personeel gaat optreden. Bij de werving spreekt men onvoldoende de taal van de jongere.

Doel is de jongeren bij hun beroepsoriëntatie inzicht geven in kansen en mogelijkheden van een carrière in Noord-Holland Noord.

Activiteiten: Samen met onderwijs en bedrijfsleven campagne vorm geven en uitvoeren:

- Minimaal twee Masterclasses organiseren ten behoeve van Agritechcampus (zie agritechcampus onder agribusiness).
- Expliciet aandacht besteden en uitwerking geven aan de agrisector in samenwerking met de Greenport en Agritechcampus.
- Bijdrage leveren positionering en marketing Dutch Offshore Academy.
- Creëren van traineeships bij regionale bedrijfsleven.
- Campagne vormgeven en starten ten behoeve van regionale speerpunten. Hier wordt samengewerkt met de Kenniswerkplaats.

Resultaat: Meer jongeren die een "Noord-Holland Noord opleiding volgen" en uiteindelijk gaan werken in de regio.

6. *Faciliteren lobby overleg*

Doel: Om de ambities van de regio waar te maken, zullen zaken ook randvoorwaardelijk op orde dienen te zijn. Dit betekent dat in Europa en Den Haag de toegevoegde waarde van NHN bekend dient te zijn en daar waar tegen de belangen van de regio wordt gehandeld, effectief wordt gelobbyd. Het gaat daarbij onder andere om de belangen van de speerpuntsectoren als bijvoorbeeld de agri en energiesector. Het lobby overleg draagt zorg voor coördinatie en uitvoering van de in BCOG en REON geformuleerde speerpunten. Het Ontwikkelingsbedrijf ondersteunt c.q. faciliteert dit. De regio's betalen boven de jaarlijkse bijdrage de kosten voor de lobbyist.

Activiteiten: Lobby overleg faciliteren, verschillende speerpunten van lobby uitwerken, uitvoeren c.q. faciliteren van Europa strategie.

Resultaat: Kansen voor de regio worden ingevuld aan de hand van de lobby speerpunten.

2.2 **Deelproject 2: Acquisitie**

De proactieve benadering is bij uitstek onderdeel van de acquisitie werkzaamheden van het Ontwikkelingsbedrijf. Ingezet wordt op een actieve benadering van de top 100 bedrijven in de regio en internationaal in samenwerking met de NFIA leads naar de regio halen. Inzet daarbij is groei van werkgelegenheid door (uitbreidings-)investeringen. Het ontwikkelde promotiemateriaal; en ook de lobby (3.2) zijn hier ondersteunend aan. Het instrumentarium dat daarbij wordt ingezet varieert al naar gelang de vraagstelling van ondernemers. Dit kan variëren van ondersteuning op het terrein van financiering, subsidies of Ruimtelijke Ordening (RO) en uitbreidingsvraagstukken. In het Jaarplan van het Ontwikkelingsbedrijf is ruimte gereserveerd om kennis ter zake op peil te houden c.q. kennis te organiseren. Dit geldt in het bijzonder voor financiering en kennis van Europese subsidies.

NHN ontplooit in 2015 de volgende **activiteiten**:

1. *Benaderen regionale top 100 bedrijven (investor development)*

Doel: 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. Doel is accommoderen van regionale groeiers.



Activiteiten: In overleg met gemeenten benaderen van bedrijven, analyse maken van vraagstukken en al naar gelang van analyse actie ondernemen. In 2015 zullen zo de 100 meest significante bedrijven worden bezocht.

Resultaat: Significante ondernemers worden gesignaleerd en gefaciliteerd.

2. Samenwerking NFIA

Het Ontwikkelingsbedrijf is de partner voor de NFIA in Noord-Holland Noord. Het Ontwikkelingsbedrijf verbindt daarbij belangrijke regionale partijen aan het buitenlands netwerk van de NFIA. Te denken valt daarbij aan de Port of Den Helder (PodH), Agriport en Energy Innovation Park (EIPA).

Doel: Buitenlandse leads naar regio Noord-Holland Noord halen.

Activiteiten:

- Partner zijn in het agriteam van de NFIA.
- Bidbooks vervaardigen bij mogelijke prospects.
- Kandidaat bedrijven begeleiden in regio.
- Deelnemen aan relevante sectorbijeenkomsten NFIA.
- Onder de aandacht brengen van regionale kansen door middel van brochures (zie 3.2).

Resultaat: Bekendheid van mogelijkheden van Noord-Holland Noord in internationale netwerk en vestiging van mogelijke leads in NHN.

3. Inkomende missies en werkbezoeken

Nationaal en internationaal komen missies (bedrijven, ambtelijk vertegenwoordigers) naar de regio. Het Ontwikkelingsbedrijf faciliteert en werkt samen met andere partijen in de regio.

Doel: Kennismaken met de kracht en de mogelijkheden van de regio.

Activiteiten: Vormgeven van bezoekprogramma.

Resultaat: In 2015 worden maximaal vier minimaal drie inkomende bezoeken georganiseerd.

4. Uitgaande missies

Zowel in het kader van de acquisitie van bedrijven naar de regio als het positioneren van de regio in de buitenlandse markt kunnen uitgaande missies worden georganiseerd. De kracht van het Ontwikkelingsbedrijf zit in het bijzonder in het feit dat vanuit de regionale speerpunten met een cluster van ondernemersgerichte acquisitie kan worden verricht. Als het gaat om oriëntatie in het buitenland zoekt het Ontwikkelingsbedrijf samenwerking met nationale missies of missies van de regio Amsterdam. In veel gevallen beperken de werkzaamheden zich dan tot het attenderen van regionaal bedrijfsleven op uitgaande missies.

Doel: Internationalisering van de regio, waardoor acquisitie wordt versterkt.

Activiteiten:

- Organisatie van maximaal twee acquisitietrips, waarvan een met de PodH naar de Offshore Technical Conference in Houston.
- Attenderen van regionale bedrijfsleven op kansrijke missies.
- (Zeer beperkt) meegaan met relevante missies.

Resultaat: Kansrijke leads voor de regio Noord-Holland Noord in samenhang met activiteit 2.

5. Bijeenkomsten

Voor de zichtbaarheid van de kansen van de regio waar mogelijk in aansluiting met de verschillende boards, organiseert het Ontwikkelingsbedrijf bijeenkomsten.



Het gaat daarbij om activiteiten die bijdragen aan de acquisitiedoelstellingen, zoals bijvoorbeeld de inzet in 2014 voor de Internationale Biogasconferentie in Alkmaar. De bijeenkomsten zijn nooit een doel op zich maar altijd onderdeel van bredere activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf.

Doel: Acquisitie en clustervorming.

Activiteiten:

- Doelgroepbepaling.
- Samen met partners vaststellen van programma, inleiders e.d.
- Inzetten vervolgcacties met name ten behoeve van acquisitie en clustervorming.

Resultaat: ~~maximaal vijf~~ mimaal vier nog nader met partners in te vullen bijeenkomsten organiseren.

3 Project 3: Ondernemers en vestigingsklimaat

3.1 Deelproject 1: Ondernemersvragen

Ten behoeve van het Ondernemersloket ontplooit het Ontwikkelingsbedrijf de volgende activiteiten:

1. Ondernemersvragen

Het Ontwikkelingsbedrijf beantwoordt vragen van ondernemers voor de regio's. De focus ligt op het beantwoorden van vragen van ondernemers die een regionale impact hebben. Bij de reactieve rol van ONTWIKKELINGSBEDRIJF gaat het om de ondernemers die zelf met een vraag komen bij het loket. Na een intakegesprek, veelal telefonisch (analyse) wordt met de ondernemer wordt bepaald welk traject kan worden doorlopen. In veel gevallen zal sprake zijn van doorverwijzing naar lopende activiteiten, projecten of organisaties in de regio. Het te doorlopen traject is maatwerk per vraag en zal in nauw overleg met eventueel betrokken overheden en/of andere stakeholders vastgesteld worden. Vervolgens ziet het Ontwikkelingsbedrijf er als procescoördinator op toe dat partijen hun afspraken in het overeengekomen traject nakomen. Het loket is generiek omdat ondernemersvragen dit in het algemeen zijn. Een en ander laat natuurlijk onverlet dat het loket specifiek bij bepaalde doelgroepen onder de aandacht kan worden gebracht. Daarbij kan het netwerk van de boards een belangrijk hulpmiddel zijn. In zekere zin zou dan kunnen worden gesproken van bijvoorbeeld een leisuroloket of een agriloket. De beantwoording van vragen zal uiteraard in de context van de sector plaatsvinden en in samenhang en samenwerking met branche vertegenwoordigers daar waar nodig en gewenst.

Doel: Creëren van een gunstig ondernemersklimaat. Effectief afhandelen van ondernemersvragen door directe afhandeling of gerichte doorverwijzing.

Activiteiten:

- Ontvangen ondernemersvraag.
- Analyse vraag.
- Doorgeleiden en oplossing zoeken (makel- en schakelrol tussen publiek en privaat).
- Monitoren voortgang.

Resultaat: Efficiency in regionale dienstverlening aan ondernemers en een beter gewaardeerd vestigingsklimaat. Goede dienstverlening aan ondernemers.

2. Bedrijvenloketten

In samenwerking met de drie regio's zijn bedrijvenloketten ontwikkeld. Hierin wordt het complete aanbod van bedrijvenlocaties zichtbaar en transparant gemaakt.

Vervolgens wordt een portal ontwikkeld voor bedrijven met plannen voor vestiging en uitbreiding/verplaatsing in de regio.



Daarnaast is inmiddels in de regio West-Friesland de bedrijventerrein monitor operationeel. Deze biedt een goed inzicht in de ontwikkelingen op de bedrijventerreinen. In 2015 zal de monitor ook in de regio Alkmaar en Kop van Noord-Holland beschikbaar komen.

Doel: Transparantie brengen en houden in regionale aanbod, waardoor vestigers sneller en gericht keuzes kunnen maken.

Activiteiten:

- Doorontwikkelen en onderhouden websites.
- Doorontwikkelen monitor ook voor de regio's Alkmaar en West-Friesland.
- Adviseren in regionale ambtelijke overleggen.
- Doorgeleiden belangstellenden naar betreffende gemeenten.
- Kennisdistributie vanuit monitor, daarbij faciliteren van gemeenten en provincie en regionale bedrijfsleven.
- Adviseren en begeleiden proces behoefteeraming.

Resultaat: Meer dynamiek op de bedrijventerreinen.

- Websites up to date.
- Monitor voor de Kop van Noord-Holland.
- Meetbare aanwezigheid in ambtelijk overleg in de drie regio's.
- Kennis uit monitor vertalen in bijvoorbeeld aanbevelingen over behoefteeramingen en HIRB subsidies.

3.2 Deelproject 2: Clusteractiviteiten

Projecten krijgen vorm doordat bij ondernemers belangen c.q. vraagstukken om een gemeenschappelijke aanpak vragen. Het kan dan gaan om onderwerpen als ketensamenwerking of innovatie. Het Ontwikkelingsbedrijf acteert alleen daar, waar hiaten worden geconstateerd. In andere gevallen wordt geschakeld met lopende regionale projecten als bijvoorbeeld Agrivizier. Ook is het mogelijk dat maatschappelijke opgaven als bijvoorbeeld slimme zorg, voedsel en veiligheid kansen bieden aan ondernemers. In veel gevallen wordt om de vraagstelling op te pakken projectmatig gewerkt. Het Ontwikkelingsbedrijf is gepositioneerd als uitvoerder en projectleider in de regio Noord-Holland Noord. Opdrachten kunnen komen van gemeenten (regionale programma's van PORA, Kop Werk en VVRE), boards (EnergyBoard, Greenport) of een groep ondernemers. In veel gevallen ligt er ook een raakvlak met de acquisitie. In projecten wordt met een veelheid van partijen samengewerkt dat kunnen de boards zijn, MCN of kennisinstituten.

Een kenmerk van projecten is dat ze vaak complex en langdurig zijn, een regionaal karakter hebben, op het snijvlak publiek-privaat spelen en om continuïteit vragen. Hoewel intenties soms goed zijn komen projecten uiteindelijk niet van de grond. Tegelijkertijd dienen zich op basis van actualiteit nieuwe projecten aan. Op de verschillende speerpunten (agri, leisure en energie) zijn werkgroepen actief waar op kwartaalbasis indien noodzakelijk wordt bijgestuurd. Op deze manier wordt in de projectenportefeuille de noodzakelijke flexibiliteit behouden.

Het Ontwikkelingsbedrijf heeft een integrale rol, dat wil zeggen dat alle facetten bij de uitvoering onder verantwoordelijkheid van de projectleider vallen. Werkzaamheden kunnen daarbij variëren van het faciliteren van een stuurgroep, het uitvoeren van projecten, vinden van ondernemers/vestigings, opstellen van businesscases, vinden van Europese subsidies etc.

Ontwikkelingsbedrijf stemt af met en trekt waar mogelijk samen op met andere (cluster)organisaties als Energy Valley en Servicepunt Duurzame Energie.

Het Ontwikkelingsbedrijf voert de volgende **activiteiten** in 2015:



Agribusiness

1. *Glastuinbouw*

De inzet van het Ontwikkelingsbedrijf is gericht op de versterking van de structuur van de glastuinbouw in Noord-Holland Noord. De activiteiten variëren van adviseren, projectleiding tot programmamanagement.

In hoofdlijnen gaat het om afstemming en coördinatie tussen glastuinbouw concentratiegebieden, inclusief Heemskerkerduingebied en om CO₂ beschikbaarheid.

Concrete projecten zijn:

a. *Alton*

Doel: Alton herstructureren naar een concurrerend en levensvatbaar glastuinbouwgebied.

Activiteiten: De aanpak van de herstructurering vindt plaats langs vijf sporen:

1. De fysieke herstructurering van het Altongebied zelf en de samenwerking van tuinders.
2. Potentiële verplaatsers uit het buitengebied die naar Alton willen verplaatsen.
3. Regionale aanpak van verspreid liggend glas in het buitengebied.
4. Dialoog met de banken t.a.v. de ontwikkeling van instrumenten en financiering.
5. Ontwikkelen 'nieuwe' instrumenten met stakeholders en overige pilot gebieden onder de landelijke vlag van Greenport Holland met de Initiatiefgroep Modernisering Teeltareaal.

Het Ontwikkelingsbedrijf vervult de rol van gebiedscoördinator. De gebiedscoördinator heeft een coördinerende en uitvoerende rol bij de herstructurering van Alton.

Resultaat: Het genereren van investeringen in nieuwe bedrijven en collectieve (energie)voorzieningen in het gebied en daarmee het creëren van nieuwe werkgelegenheid.

b. *Beschikbaarheid CO₂*

Doel: Voorzien van de glastuinbouw in Noord-Holland van CO₂ door middel van het beschikbaar krijgen van kwalitatief goede CO₂ uit rookgassen en de realisatie van een leidingnetwerk. Op deze manier worden ondernemers in de glastuinbouw op een economisch rendabele wijze voorzien van externe CO₂ tegen een concurrerende prijs. Dit zorgt voor verduurzaming van de glastuinbouwsector en het verbeteren van de concurrentiepositie van de glasconcentratiegebieden Alton, Grootslag en Agriport en daarmee van de agribusiness in Noord-Holland Noord.

Activiteiten: Ontwikkelingsbedrijf is een van de vijftien partijen in de Green Deal. De andere partners zijn: ministerie van EL&I, ministerie van I&M, OCAP CO₂ BV, AEB Exploitatie BV, Alliander, provincie Noord-Holland, Stichting Greenport Aalsmeer, Stichting Greenport Noord-Holland Noord, HVC, LTO Noord Glaskracht, gemeente Haarlemmermeer, Amsterdam Economic Board, EnergyValley en SGN Rijsenhout BV. De Greenports Aalsmeer en Noord-Holland Noord zijn penvoerder.

Activiteiten zijn het uitvoeren van een deskstudie, het opstarten van een demo-project, realisatie van een afdanginstallatie, ontwerp en realisatie van een installatie en leidingnetwerk. Samen met de Greenport Aalsmeer vult het Ontwikkelingsbedrijf het secretariaat in. Daarnaast is de rol het aanjagen en verbinden van partijen.

Resultaat: Een CO₂ infrastructuur voor de glastuinbouwgebieden Alton, Grootslag en Agriport.

2. *CEMI*

Doel: CEMI is een platform waarbinnen bedrijfsleven, onderzoek- en onderwijsinstellingen en overheid met elkaar samenwerken aan innovaties op het gebied van duurzame voedsel- en energieproductie uit zee.



CEMI streeft ernaar om innovatieve oplossingen te ontwikkelen voor de wereldwijd toenemende vraag naar duurzaam en gezond voedsel en duurzame energie, door gebruik te maken van de mogelijkheden die de zee biedt. Daarmee levert CEMI een bijdrage aan de transitie van een biobased economy.

Activiteiten: Ontwikkelingsbedrijf is de coördinator van CEMI. Ontwikkelingsbedrijf organiseert en faciliteert de samenwerking tussen partijen en zorgt voor regionale inbedding. Drie programmalijnen kunnen worden onderkend:

- a. Ontwikkeling NIOZ haven.
- b. De Zeewierketen.
- c. Tidal en Wave energy.

Het Ontwikkelingsbedrijf is programmaverantwoordelijk.

Resultaat: Een internationaal erkend "Centre of Excellence for Marine Innovation" (CEMI), waar fundamenteel en toegepast onderzoek en productontwikkeling plaatsvindt ten behoeve valorisatie en economische spin off in de vorm van nieuwe bedrijvigheid en werkgelegenheid.

3. *Teelt op water/De hongerige stad/ Preventie care and cure*

Doel: Realiseren van innovatie en cross-overs in de agribusiness.

Activiteiten: Op verzoek van de Greenport heeft Ontwikkelingsbedrijf in samenspraak drie programmalijnen geïdentificeerd. Eén daarvan wordt in het kader van TKI uitgangsmaterialen ingediend.

In het najaar van 2014 worden projecten geconcretiseerd. De activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf variëren daarbij van projectformulering tot en met integraal projectleiderschap.

Resultaat: Projectuitvoering aan de hand van concrete projectplannen.

4. *Ruimtelijke Ordening*

Doel: Organiseren van een level playing field voor agrarisch bedrijfsleven in Noord-Holland Noord.

Activiteiten: In 2014 heeft het Ontwikkelingsbedrijf in nauwe samenwerking met de Greenport een inventarisatie van knelpunten gemaakt. In 2015 wordt op basis daarvan gehandeld:

- a. Oplossingen aandragen en ontwikkelen op knelpunten.
- b. Stimuleren van een verbeterde digitale infrastructuur.
- c. Stimuleren van multimodale en nieuwe vervoersstromen en concepten (local for local, van streekgebonden vervoer tot globaal in relatie tot nieuwe afzetkanalen).
- d. Aan de hand van vragen in het ondernemersloket samen met het agrarisch bedrijfsleven (LTO, KAVB) richting geven aan structuurverbetering.

Resultaat: Betere ruimtelijke condities voor het regionale bedrijfsleven.

5. *Agritechcampus*

Doel: Het Ontwikkelingsbedrijf is een van de grondleggers van de Agritechcampus. In die rol wordt formatie ingezet ten behoeve van de verdere ontwikkeling van de Agritechcampus. De lead ligt daarbij bij de projectleider van de Agritechcampus die wordt geleverd door het Clusius College.

Activiteiten: In overleg met de projectleider uitvoeren van in ieder geval de volgende activiteiten:

- a. Verbinding leggen met programma talent Van Hollandse Bodem.
- b. Subsidieadvies: gaat om het attenderen op mogelijkheden. Daadwerkelijke advisering vindt plaats door de marktsector.



Resultaat: Agritechcampus is de katalysator op het terrein van onderwijs en arbeidsmarkt agribusiness.

6. *Agriport/Robbenplaat*

Doel: De ontwikkeling op Agriport gaan snel en werd gekenmerkt door een hoge mate van cross sectorale samenwerking en innovatie. Door de komst van Microsoft komt de vraag boven of voor nieuwe innovatie en nieuwe ruimtegebruikers er wel voldoende ruimte is. Een integrale aanpak van Robbenplaat en Agriport ligt voor de hand.

Activiteiten: Schetsen, ontwikkelen en helpen bij implementeren nieuw ruimtelijk kader.

Resultaat: Ruimte en mogelijkheden voor nieuwe innovatieve ontwikkelingen op het snijvlak van energie en agri.

Energy

7. *Energy Innovation Park Alkmaar (EIPA) en INVESTA*

Doel: Het in de markt zetten van deze bedrijvenlocatie.

Activiteiten: Promotie en Acquisitie en ondersteuning bij de verdere conceptontwikkeling van INVESTA.

- Ondersteuning bij verdere conceptontwikkeling.
- Ondersteuning bij organisatie van financieel arrangementen (netwerk financiers en ondersteuning van individuele bedrijven bij financiering.
- Acquisitie (in samenwerking met TAQA).

Resultaat: Meer bedrijfsvestiging op EIPA.

8. *Off grid testcentrum*

Doel: In de markt zetten van de regio Noord-Holland Noord door het ontwikkelen van een testfaciliteit. Vervolg op samenwerking met ECN (kennisvalorisatie) en 130 Renewables.

Activiteiten: Projectleiderschap. Uitwerken en realiseren van concept, subsidies en organisatievorm.

Resultaat: Realisatie van een testcentrum, met (inter-)nationale uitstraling.

9. *Afbouw*

Doel: Het Ontwikkelingsbedrijf is betrokken c.q. penvoerder bij de projecten Heatmatcher en Innovatiesnelweg. Beide Europese projecten worden in 2015 afgerond.

Activiteiten: Afronden activiteiten en verslaglegging.

Resultaat: Gerealiseerd en goedgekeurde projecten.

10. *Uitvoering programma's Energy Board*

Doel: Kansen Noord-Holland Noord op het terrein van nieuwe energie verzilveren.

Activiteiten:

Ketensamenwerking offshore windenergie:

- Ondersteuning bij ketenontwikkeling offshore windenergie: bedrijven verbinden.
- Follow up geven aan conferentie over wind op zee die Energy Board in het najaar van 2014 gaat organiseren.

I-DEA (Incubator Duurzame Energie Alkmaar)

- Ondersteuning conceptontwikkeling I-DEA.
- Financieringsondersteuning.
- Helpen met bij elkaar brengen van partijen: jonge bedrijven verbinden aan I-DEA.
- Mogelijk Europese aanvraag.



Energiedijk

- Mogelijk Europese aanvraag.
- Ondersteuning financiering.

Resultaat:

- Uitvoering bijeenkomsten.
- Projectondersteuning gerealiseerd, inclusief projectplannen.

Maritiem

11. Maintenance

Doel: De Helden haven ontwikkelt zich tot een maintenance haven. Het cluster van bedrijven dat zich hierin specialiseert groeit. Het is zaak de clustersamenwerking te doen uitgroeien. In het najaar van 2014 wordt het Asset Sustainable Centre operationeel.

Activiteiten: Clustersamenwerking vorm geven door het organiseren van bijeenkomsten en formuleren van projecten.

Het Ontwikkelingsbedrijf heeft het programmamanagement. Daarbij worden de volgende activiteiten ontplooid:

- Faciliteren stuurgroepvergadering.
- Verantwoordelijke partijen bij elkaar brengen en aanspreken op gemaakte afspraken.
- Suggesties doen over mogelijke oplossingen.
- Knelpunten tijdig signaleren bij stuurgroep.

Resultaat: Uitvoering van concrete activiteiten, waardoor Den Helder steeds meer in de markt bekend staat als maintenancehaven.

12. Den Helder Airport

Doel: Den Helder Airport is cruciaal voor de offshore. Een gebiedsontwikkelingsprogramma moet vorm krijgen. Het gaat daarbij om het trekken van nieuwe activiteiten en daartoe ruimtelijk inrichten van de luchthaven.

Activiteiten: Programmamanagement.

Resultaat: Overeenstemming en bindende afspraken over de herinrichting van de luchthaven met daaraan gekoppeld een uitvoeringsprogramma.

13. Haven Den Helder

Doel: Creëren van (kade-) ruimte.

Activiteiten: Ondersteunen PoDH bij gebiedsontwikkeling haven.

Resultaat: Meer ruimte voor offshore gerelateerde activiteiten.

14. Haven Den Oever

Doel: Gebiedsontwikkeling haven Den Oever.

Activiteiten: Projectleiding.

Resultaat: Haven waar alle beoogde functies een plaats hebben

Leisure

15. Gebiedsontwikkeling Leisurelocaties

Doel: De sector kent een structuurprobleem doordat vraag en aanbod niet meer op elkaar aansluiten. De verblijfsrecreatiesector is een belangrijke voor de regio in termen van ondernemerschap, investeringen, werkgelegenheid en directe en indirecte bestedingen van bezoekers. Een kwaliteits en innovatieslag is een essentiële opgave voor de sector.



Activiteiten: In 2015 zal verder vorm worden gegeven aan proces om te komen tot realisatie van revitalisering. Hier ligt een duidelijke relatie met de ondernemersgerichte aanpak c.q. het "leisureloket". Dit betreft een stevige samenwerking tussen publieke en private partijen. In 2014 wordt getracht pilots in deze te formuleren en van de grond te krijgen. Voorwaarde is een stevige overlegstructuur en vooraf eenduidige en heldere afspraken over borging in de regio. Het Ontwikkelingsbedrijf pakt net als bij andere gebiedsgerichte activiteiten als bijvoorbeeld bij de Glastuinbouw de rol van procescoördinator.

Resultaat: Revitalisering-leisurelocaties. Een gedragen uitvoeringsprogramma, waarin concrete stappen worden gezet tot uitvoering.

16. Waterrecreatie en toerisme

Doel: Waterrecreatie en toerisme brengt veel economische kansen en groeimogelijkheden mee voor ondernemers. Het Ontwikkelingsbedrijf signaleert kansen voor de regio, maar tegelijkertijd ook overlap in activiteiten en initiatieven. In 2014 is met het project waterrecreatie gestart. De inzet is daarbij gericht op versteviging van de concurrentiepositie van ondernemingen en als directe input in Destinatie marketing.

Denk aan vaarroutes, beweg- en vaarwijzering, (uniforme) betaalsystemen, combineren van havenfaciliteiten en camperplaatsen en WIFI ontsluiting.

Activiteiten: Projectleiderschap, dat wil zeggen in nauwe samenwerking met vertegenwoordigers van gemeenten vormgeven van:

- Het verbinden van lokale initiatieven; samenwerking tussen lokale initiatieven.
- Zichtbare marketing.

Resultaat: Kwaliteitsverbetering en een beter zichtbaar product.

17. Samenwerking, clustering en innovatie

Doel: Versterking concurrentiepositie toeristische sector d.m.v. samenwerking, clustering en innovatie. In 2014 zijn/worden bijeenkomsten georganiseerd omtrent thema's waar een behoefte cq. draagvlak voor bestaat bij ondernemers (VB: De Rijk, Bergen, Julianadorp/Den Helder).

Deze activiteit wordt doorgezet naar 2015. Thema's die worden opgepakt zijn zorgtoerisme als nieuwe markt en onderzoeken kansen samenwerking met de metropoolregio.

Activiteiten: Organiseren van samenwerkingsverbanden door organiseren van kennisbijeenkomsten.

Resultaat: Verbeterde concurrentiepositie van de sector dat wil zeggen regionale marketing en nieuwe productcombinaties.

Health

18. MKB domotica

Doel: De decentralisatie van de zorg heeft tot gevolg dat de lokale overheid gekoppeld aan de bezuinigingsopgave zoekt naar vormen van slimme zorg. Domotica gaat hierbij een belangrijke rol spelen. Dit vraagt om (forse) investeringen in de gebouwde omgeving. Holland Health ontwikkelt programma's om het MKB bij deze ontwikkelingen te betrekken.

Activiteiten: Opzetten en uitvoeren van programma.

Resultaat: Kennis bij het regionale MKB en investeringen in slimme zorg(concepten). Dit is nog niet nader te preciseren omdat opdrachtgever daar nog geen uitgekristalliseerde ideeën over heeft.

19. Facilitatie Bestuur Holland Health



Doel: Holland Health is een relatief klein cluster met beperkte bestaffing. Het Ontwikkelingsbedrijf ondersteunt Holland Health.

Activiteiten: Voeren van financiële cluster administratie, ondersteunen bestuursvergaderingen.

Resultaat: Continuïteit clusterorganisatie.

Overige Activiteiten:

20. Intersectoraal

Het Ontwikkelingsbedrijf onderzoekt thans samen met ECN de mogelijkheden van crosssectorale innovaties. Daartoe worden in 2014 een aantal expertmeetings rond de thema's agri-food, water en energie georganiseerd onder de titel Stress Nexus.

Doel: Crosssectorale innovaties en investeringen in het bedrijfsleven (afhankelijk van bijeenkomsten in 2014).

Activiteiten: Projectcoördinator intersectorale projecten.

Resultaat: Samenwerking tussen ondernemers uit verschillende sectoren, waardoor innovaties ontstaan.

21. Detailhandel

Doel: In het najaar van 2014 wordt gestart met een pilot gebiedsontwikkeling detailhandel Castricum Centrum. Deze pilot zal ongetwijfeld in 2015 doorlopen. Op basis van de uitkomsten van de pilot zal worden besloten of het Ontwikkelingsbedrijf nieuwe projecten op pakt.

Activiteiten: Programmamanagement.

Resultaat: Een gedragen uitvoeringsprogramma.

22. Composieten

Doel: Noord-Holland Noord kent een kleine maar bijzonder innovatieve composietensector. Met de uitkomsten van het EFRO programma is in 2014 gewerkt aan een vervolg daarop. Doel is verdere innovatie en ketenversterking. Circa 30 bedrijven willen participeren.

Activiteiten: Ontwikkelen en aanvragen EFRO subsidie, opstarten programma.

Resultaat: Een vervolg op composiet 1.0.

23. Nautische bedrijven

Doel: Noord-Holland Noord kent veel innovatieve jachtwerven. De samenwerking en positionering van dit kleine cluster is beperkt.

Activiteiten: Onderzoeken mogelijkheden clustervorming.

Resultaat: ~~Mogelijk plan van aanpak~~ Plan van aanpak, afhankelijk van draagvlak bedrijfsleven.

24. Maakindustrie

Doel: De maakindustrie is een belangrijke sector in Noord-Holland Noord. Bedrijven onderzoeken de mogelijkheden van een leanproject.

Activiteiten: Organiseren van samenwerking.

Resultaat: Meer innovatie in de sector.

25. POP/Leader (CLLD)



Doel: Versterken economie en dynamiek in de Kop van Noord-Holland door kleinschalige bottom-up projecten te stimuleren die bijdragen aan de regionale Ontwikkelingsstrategie.

Activiteiten:

- Ondersteunen projectindieners bij projectaanvragen.
- Faciliteren van de Plaatselijke Groep van Leader.
- Financiële en inhoudelijke verantwoording van subsidieprogramma Leader.
- Communicatie.

Resultaat:

Projecten die mede met EU subsidie gerealiseerd kunnen worden en waarmee investeringen in de Kop van Noord-Holland tot stand komen. Hefboomeffect: Publiek/private investeringen worden verdubbeld met Europees geld. Projecten dragen bij aan nieuwe werkgelegenheid en behoud van werkgelegenheid.

3.3 Deelproject 3: Facilitatie

Het Ontwikkelingsbedrijf is de enige organisatie die op Noord-Holland Noord niveau sectorbreed acteert. De afgelopen twee jaar heeft dat ertoe geleid dat verschillende keren een beroep op de organisatie is gedaan als het gaat om het organiseren en bijeen brengen en ook het adviseren op verschillende terreinen. In veel gevallen niet in projectvorm te gieten, maar toch zodanig substantieel dat er uren en budget voor dient te worden gereserveerd. Te benoemen zijn in ieder geval:

- Kenniswerkplaats.
- Cockpit overleg.
- Ondersteunen en uitvoeren Europastrategie.
- Assistentie bij formuleren subsidieaanvragen.
- Advisering gemeenten bestuurlijk en ambtelijk (invulling account).
- Organisatiefinanciering.
- Ondersteunen en uitvoeren aanvragen nieuwe WED en mogelijk HIRB.



Begroting behorend bij subsidieaanvraag ONHN 2015.

	1	2.	3	4	5	Totaal
	Afbouw vastgoed	Regiomarketing	Vestigings-klimaat	Algemeen & onvoorzien	Overige baten	
Aantal Fie direct	1,28	4,34	6,18	1,31	0,00	13,10
Toegerekende personeelskosten	157.343	533.796	760.268	161.267	0	1.612.674,71
Toegerekende overheadkosten	35.875	121.709	173.347	36.770	0	367.701,68
Specifieke projectuitgaven	94.594	213.000	427.500	126.821	27.500	889.415,00
Totale kosten	287.812	868.506	1.361.115	324.859	27.500	2.869.791,39
Projectopbrengsten	25.000	0	330.633	0	10.000	365.633,39
Netto projectkosten	262.812	868.506	1.030.481	324.859	17.500	2.504.158,00

JAARPLAN

2015

Versie november 2014 definitief

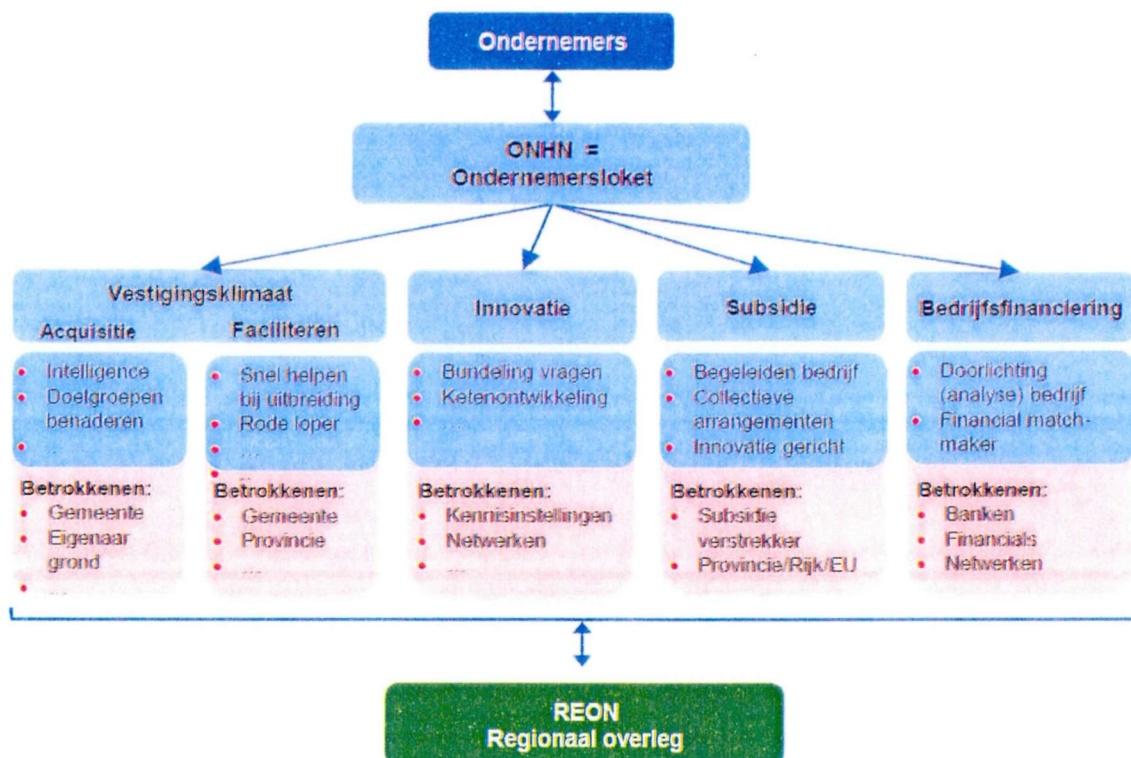
1. Inleiding

Voor u ligt het Jaarplan 2015 van het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord. Uit de samenwerkingsovereenkomst tussen de aandeelhouders van de N.V. vloeit voort dat de Directie het Jaarplan opstelt. Het Jaarplan geeft de focus en op hoofdlijnen de activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf weer. Het bepaalt de kaders waarbinnen het Ontwikkelingsbedrijf acteert. De aandeelhouders voorzien met subsidies in de kosten voor de uitvoering van de in het Jaarplan opgenomen activiteiten. Op basis van het Jaarplan dient de N.V. daarvoor haar subsidieaanvraag vóór 01-10-2014 in.

De jaren 2013 en 2014 stonden nadrukkelijk in het teken van transitiegericht op een effectieve uitvoering in de regio Noord-Holland Noord. Nu mag vastgesteld worden dat zaken inmiddels beginnen uit te kristalliseren. In 2014 is duidelijkheid gekomen over:

- Het doorlopen van de subsidiecyclus.
- Hoe de samenwerking met de regio's en de boards het meest effectief kan verlopen.
- Een verdieping van de ondernemersgerichte aanpak.
- Regiobranding © VAN HOLLANDSE BODEM.
- De wijze waarop het Ontwikkelingsbedrijf kan katalyseren / faciliteren bij regionale uitvoering. Denk daarbij aan bijvoorbeeld het lobby overleg, de invulling van de Europa agenda, de Kenniswerkplaats en de facilitatie van het overleg over een nieuwe structuur van het regionaal overleg.

Per saldo is de conclusie dat de rol van het Ontwikkelingsbedrijf steeds duidelijker wordt, namelijk die van (enige) organisatie die op het niveau van Noord-Holland Noord kan optreden als uitvoerder, facilitator en verbinder (bijezen brengen van partijen). Als het gaat om de uitvoering van activiteiten kan dit schematisch als volgt worden weergegeven:



2. Wensen Opdrachtgevers

Het Ontwikkelingsbedrijf is een uitvoeringsorganisatie van en voor de regio. Opdrachten komen uit de regioprogramma's, de boards en soms ook ad-hoc naar de organisatie. Daarbij is het REON het inhoudelijk parlement. In het REON is gesproken over onderwijs, de ondernemersgerichte aanpak en de regiobranding. De conclusie is dat deze een plaats dienen te krijgen in het Jaarplan 2015.

2.1 Ondernemersgerichte aanpak

In het REON in april 2014 is besloten dat de regio wil werken aan een meer ondernemersgerichte benadering. Het doel is om daarmee maximaal in te zetten op economische groei in en vanuit de regio. Dat betekent dat de regiogemeenten niet alleen randvoorwaardelijk economische beleid, zoals het op orde hebben van de planologie maar ook dat zij inzetten op een stimulering van ondernemerschap en groei van de zittende ondernemingen. Hierin speelt het Ontwikkelingsbedrijf een belangrijke rol. Het bedrijf doet dat door:

- Gebruik te maken van kansen en dynamiek in de regio.
- In te zetten op maximale bedrijfsinvesteringen op regionaal niveau.
- Te richten op stuwende, innovatieve of startende ondernemingen.
- Assistentie en advies bij vestiging, bedrijfsuitbreiding, innovaties, netwerken, financiering etc.

In het Jaarplan hierna wordt hieraan uitwerking gegeven.

Het instrumentarium daarbij is:

- Zicht hebben op bedrijven die er toe doen, hiervoor is in overleg met de gemeenten een lijst opgesteld van bedrijven die innovatief zijn en groeipotentie hebben.
- Doorontwikkelen van business development, dat wil zeggen bedrijven terzijde staan bij de ontwikkeling van hun business. Het kan daarbij gaan om huisvestingsvraagstukken, financieringsvraagstukken etc.
- Marketing en acquisitie.
- Inbedding van ondernemersgerichte aanpak in regionale structuur.

Het Ontwikkelingsbedrijf betreft in de ondernemersgerichte aanpak uiteraard externe partijen en kan lang niet alles zelf doen.

Dit kan de bedrijfscontactfunctionaris zijn bij vraagstukken van vestiging en/of uitbreiding, maar ook bijvoorbeeld de KvK als het gaat om innovatievraagstukken. Leidend blijft echter de vraag van de ondernemer.

Wanneer we wat scherper naar de rolopvatting van het Ontwikkelingsbedrijf kijken, dan is er onderscheid te maken tussen een proactieve, actieve en reactieve benadering. In onderstaand schema is dit nader uitgewerkt.

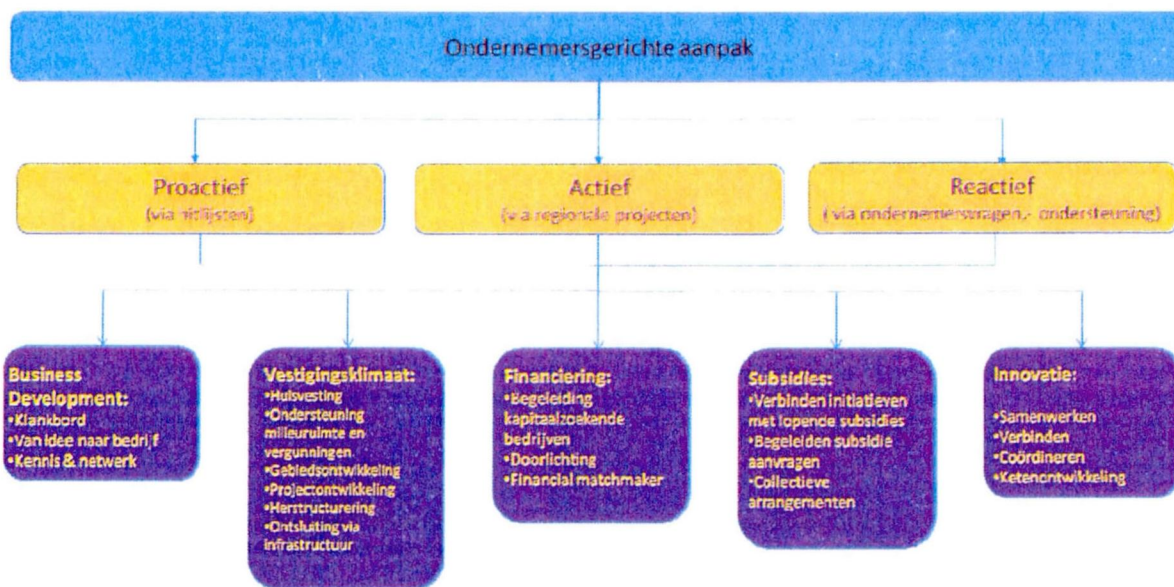
De inzet in 2015 is dat het Ontwikkelingsbedrijf op alle drie de terreinen actief is en kennis en kunde koppelt aan ondernemers.

Proactief

Proactief wil zeggen dat medewerkers van het Ontwikkelingsbedrijf ondernemers binnen en buiten de regio opzoeken. Binnen de regio zijn inmiddels lijsten per gemeente opgesteld. In nauw overleg met gemeentelijke bedrijfscontactambtenaar en wethouder zal een bezoek worden gepland. Het bezoek is uiteraard niet meer dan een start. Uiteindelijk gaat het om het opbouwen van een relatie met als doel de ondernemer te kennen en te faciliteren in zijn ambities. Op deze manier is de verwachting dat de kwaliteit van het vestigingsklimaat in Noord-Holland Noord (nog) beter wordt gewaardeerd met als gevolg meer investeringen en werkgelegenheid.

Actief

In de actieve benadering komt de projectmatige samenwerking met de clusters/boards tot uiting, variërend van onderwerp (maintenance, teelt op water, voedsel en energie uit zee) of een specifiek cluster van bedrijven (v.b. composieten of CEMI).



Reactief

De reactieve benadering wil niets anders zeggen dan ondernemers met vragen zich tot het Ontwikkelingsbedrijf richten. Centraal hierbij staat het tot stand brengen van het gesprek met de ondernemer. Het gesprek kan daarbij gaan over vragen die variëren van 'ik wil groeien en heb ruimte nodig' tot en met 'ik heb een goed plan en zoek financiering'. Al naar gelang de vraag en het antwoord zal het Ontwikkelingsbedrijf eigen expertise inzetten of schakelen met derde organisaties. Tijdig en adequaat reageren is hierbij een vereiste.

Om een goede integrale ondernemersgerichte aanpak vorm te geven, wordt op verschillende thema's waarvan in de regio weinig competenties voor handen zijn, kennis ontsloten. Dit geldt in het bijzonder voor:

- Financiering
- (Europese) subsidies
- Business Development

Hiervoor geldt dat het Ontwikkelingsbedrijf kennis bijeen brengt, maar niet specifiek in huis haalt. In het Jaarplan 2015 zal hiervoor tijd en geld worden gecreëerd gereserveerd.

2.2 Regiobranding / Regiomarketing

Eind 2013 is het regiomerk © VAN HOLLANDSE BODEM Noord-Holland Noord gepresenteerd. In 2014 wordt ingezet op interne cohesie en productontwikkeling en zichtbaarheid van het merk. Met het merk heeft de regio tot doel een steviger beeld neer te zetten van de kwaliteiten en mogelijkheden van Noord-Holland Noord.

De aandeelhouders hebben de wens uitgesproken dat het Ontwikkelingsbedrijf zich ook in 2015 hiervoor inzet. In 2015 zal de inzet erop zijn gericht onder andere meer financiële middelen te genereren, zodat campagnes vorm kunnen worden gegeven.

Er zal bij de marketing maximaal gebruik worden gemaakt van de in 2014 ontwikkelde communicatiemiddelen. Daarbij valt te denken aan:

- Website (live in najaar 2014).
- Thematische en regiofolders ©VAN HOLLANDSE BODEM (in 2014 is in nauw overleg met Seed Valley een folder Seed ontwikkeld, voor Agriport over datacentra, voor de port of Den Helder over offshore en met de regio Alkmaar over energie).
- Radioprogramma.
- Labellen van verschillende events. Dat wil zeggen dat bepaalde events, die toch al worden georganiseerd, mede het label ©VAN HOLLANDSE BODEM gaan dragen.

2.3 Overige zaken

Het feit dat er een regionale uitvoeringsorganisatie is, heeft ertoe geleid dat de aandeelhouders en andere partijen specifieke opdrachten bij het Ontwikkelingsbedrijf neerleggen. De verwachting is dat daarbij ook synergie wordt behaald met reeds lopende activiteiten bij het Ontwikkelingsbedrijf.

In 2015 gaat het om de volgende zaken:

- Onderwijs
- Lobby

2.3.1 Onderwijs

Het beroepsonderwijs in de regio levert de vakmensen voor de toekomst. Alleen al in dat perspectief is het van belang dat onderwijs en het regionaal bedrijfsleven voortdurend in dialoog zijn over de toekomstige behoefte aan medewerkers. Die is er, omdat onderwijs door stages van leerlingen en beroepenveld commissies in praktijk de dialoog met het bedrijfsleven aan gaat. Ondanks dat is er een roep van zowel onderwijs als bedrijfsleven om de dialoog meer structureel vorm te geven op die plaatsen waar wordt nagedacht en gewerkt aan de toekomst van de regionale economie. Dit heeft in REON tot de volgende twee concrete opdrachten voor het Ontwikkelingsbedrijf geleid:

- **Perspectief op langere termijn**
Het Onderwijs heeft behoefte aan meer specifieke kennis over gevraagde competenties op langere termijn. Geconcludeerd is dat dit lastig is vorm te geven. In de afgelopen jaren is wel gewerkt met een arbeidsmarktmonitor. Geconstateerd is dat deze monitor in praktijk niet voldoet en in ieder geval onvoldoende voorspellende waarde heeft. Niemand had in 2009 kunnen voorspellen wat nu de vraag is. Wat betreft de harde data wordt voorgesteld de ontwikkelingen te baseren op de SBB gegevens en derhalve geen monitor zelf te ontwikkelen. Hier wordt op zijn minst indicatie verkregen op basis van de gegevens "kans op werk" en "kans op stages".

Een tweede lijn is dat RPA en Ontwikkelingsbedrijf gezamenlijk met het onderwijs jaarlijks enige expertsessies willen organiseren om trends en ontwikkelingen op de arbeidsmarkt te bespreken. Op basis hiervan kunnen kwalitatieve leemtes in onderwijs worden geïdentificeerd.

- **Op zoek naar talent van Hollands Bodem**
De regio Noord-Holland Noord kampt met een krimpende arbeidsmarkt. Bij economische groei gaan in de verschillende sectoren problemen ontstaan. Daarbij is zowel sprake van een kwalitatieve als kwantitatieve krapte. Jongeren - zeker hoog opgeleiden - hebben de neiging de regio uit te trekken, zonder dat zij een juist beeld hebben bij de mogelijkheden die het bedrijfsleven in Noord-Holland Noord kan bieden. Men weet het gewoon niet. De gedachte is om een structurele campagne "op zoek naar talent van Hollandse Bodem" vorm te geven. Bij de ontwikkeling van deze campagne is betrokkenheid van jongeren belangrijk. Dus zoeken naar die begrippen die jongeren aanspreken. Het voorstel is om de Kenniswerkplaats in te zetten om de uitgangspunten van de marketingcampagne vorm te laten geven. Het gaat daarbij om de in te zetten middelen, marketing boodschap e.d.

In 2015 zet het Ontwikkelingsbedrijf het project Kenniswerkplaats voort.

De Kenniswerkplaats Noord-Holland Noord helpt het regionaal onderwijs en het bedrijfsleven om de onderlinge aansluiting en afstemming te vergroten.

Ondernemers uit de regio kunnen beschikken over kennis en onderzoek, wat beschikbaar wordt gemaakt door studenten.

In juni 2010 is de Kenniswerkplaats formeel gestart met het tekenen van een intentieverklaring indertijd door de provincie, het Clusius college, Agriboard (nu Greenport) en de Kamer van Koophandel Noordwest-Holland (door fusie inmiddels teruggetreden). Inmiddels zijn studenten en docenten van Clusius college, Inholland, Noordelijke Hogeschool Leeuwarden en Wageningen University betrokken en worden verschillende regionale projecten gedraaid. Die voor deel voortkomen uit onder andere de activiteiten van Greenport en de Leisure Board. Het Ontwikkelingsbedrijf faciliteert op verzoek van de stuurgroep Kenniswerkplaats het project Kenniswerkplaats.

2.3.2 Lobby

Het Ontwikkelingsbedrijf faciliteert de regionale lobby. Dat wil zeggen dat het Ontwikkelingsbedrijf het secretariaat voert en daaruit voortkomend partijen bijeenbrengt en activiteiten coördineert en de contacten onderhoudt met de regionale lobbyist. Om een goede bestuurlijke verankering te waarborgen wordt het lobby overleg besproken in de verschillende bestuurlijke overleggen. In kern komt het erop neer dat REON en BCOG gezamenlijk de inhoud van de lobby agenda mee vaststellen. Daarbij is uitdrukkelijk vermeld dat het gaat om lobby onderwerpen die louter de regio betreffen.

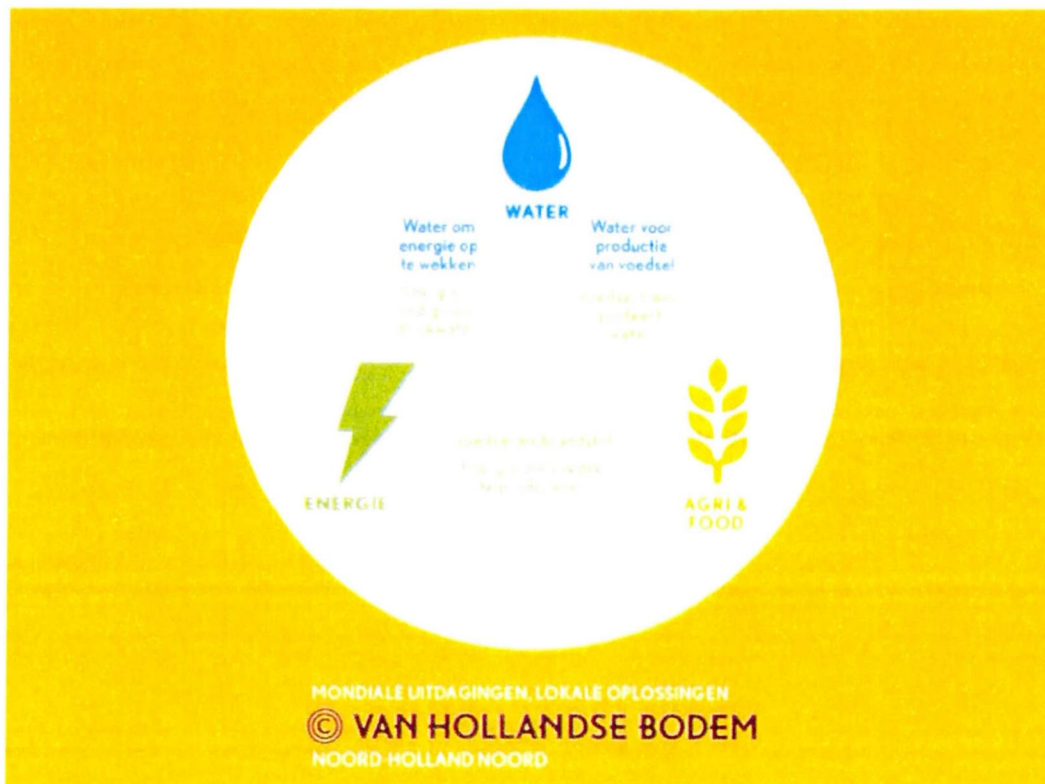
Ambtelijk wordt de agenda van het lobby overleg voorbereid, waarbij input komt uit de gebiedsprogramma's, de programma's uit de boards en actualiteit. De activiteiten van lobby worden van aanvullende financiën voorzien, met dien verstande dat het Ontwikkelingsbedrijf hier uren vanuit de basissubsidie in steekt.

2.4 Doorlopende activiteiten

In voorgaande is aangegeven waar door aandeelhouders nader richting is gegeven aan de activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf. Een en ander laat onverlet dat veel activiteiten in 2015 een continuering zijn van de activiteiten in 2014. De kracht van regionale samenwerking is nu juist dat er een bepaalde mate van constantheid in zit. In het activiteitenplan wordt dan ook zichtbaar dat projecten doorlopen. Omdat ze langdurig zijn en omdat de regionale uitdagingen niet ieder jaar veranderen.

Dat impliceert dat in 2015 wederom aandacht zal worden gegeven aan de (inter-)nationale acquisitie en aan de verbetering van het vestigingsklimaat. Daarbij zal wederom nauw worden samengewerkt met de regio's en de boards: greenport, energy board, health cluster, leisure en het maritieme cluster. De rol van het Ontwikkelingsbedrijf zal daarbij ook in 2015 die van uitvoerder zijn.

De regio Noord-Holland heeft een bloeiend midden en kleinbedrijf dat actief is in diverse sectoren van de regionale economie. Deze diversiteit is een kracht en tegelijkertijd een zwakte. De zwakte is dat de regio in een aantal opzichten een onvoldoende scherp profiel heeft. In nationaal en internationaal perspectief kan de regio toegevoegde waarde leveren op de terreinen water, agri/food en energie. Het is niet toevallig dat vanuit deze intrinsieke sterktes het regionaal-economisch beleid van de regio steeds meer vorm krijgt.



In de verbinding van deze kwaliteiten komt innovatie en versterking van de regionale economie tot stand. In bovenstaand schema wordt hieraan uitwerking gegeven.

De activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf op het terrein van het vestigingsklimaat richten zich primair op het versterken van de genoemde speerpunten en de cross-overs daartussen. Deze zullen vooral projectmatig van aard zijn.

2.5 Een aantal aandachtspunten

Bij het formuleren van het Jaarplan en het daarvan afgeleide activiteitenplan moet met het volgende rekening worden gehouden:

1. Het Ontwikkelingsbedrijf nog steeds een erfenis vanuit het verleden met zich meedraagt. Dit betekent dat:
 - a. Ook in 2015 capaciteit nodig is voor de afbouw van de vastgoedactiviteiten.
 - b. Doordat het bedrijf subsidie afhankelijk is, een beperkte verdien capaciteit heeft en niet gefund is, de financiële weerstand van het Ontwikkelingsbedrijf beperkt is. Hierover zullen aandeelhouders zich dienen te beraden.
2. Het Ontwikkelingsbedrijf als regionale uitvoeringsorganisatie is door de transitie in positie gebracht en als het ware (her-)ontdekt. Dit leidt ertoe dat veel vragen buiten het Jaarplan om het Ontwikkelingsbedrijf bereiken. Voor een bedrijf dat facilitair wil zijn en ook vertrouwen bij zijn aandeelhouders wil opwekken is het lastig om nee te zeggen. Daarmee dreigt wel het gevaar dat er meer wordt gevraagd dan dat er middelen zijn. Met als gevolg dat niet de gevraagde kwaliteit kan worden geleverd.

3. In de loop van het jaar zal/kan nieuwe actualiteit zich aandienen. Voor het bedrijf is het dan van groot belang dat kan worden geacteerd en dat er met andere woorden sprake kan zijn van flexibiliteit. Dit pleit voor vrije ruimte in de opdracht, die in goed overleg met de aandeelhouders kan worden ingevuld. Daarnaast geldt dat aandeelhouders kunnen besluiten extra taken bij het Ontwikkelingsbedrijf buiten de kernopdracht neer te leggen. Dat kan, maar dat betekent:
 - a. Extra middelen of
 - b. Leveren van extra formatie.
4. De grote hoeveelheid van wensen vraagt om meer focus en hantering van criteria. Daarbij is het belangrijkste criterium dat activiteiten een bovenregionale impact hebben, dat wil zeggen activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf kunnen in één gemeente plaatsvinden maar de gevolgen van de activiteiten moeten bovenlokaal zijn. Daarnaast moeten activiteiten uiteindelijk leiden tot meer investeringen en uiteindelijk tot meer werkgelegenheid.

Het Jaarplan gaat uit van het jaarbudget zoals opgenomen in de samenwerkingsovereenkomst. Indien dit jaarbudget wordt verlaagd heeft dit consequenties voor de activiteiten en personele inzet van de N.V. Het budget wordt in de subsidieaanvraag nader toegekend naar activiteiten.

ACTIVITEITENPLAN 2015

Naam organisatie	:	Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V. (ONHN)
Adres	:	Comeniusstraat 10
Postcode en woonplaats	:	1817 MS 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	:	2015

Projecten en activiteiten

Noord-Holland Noord is een aantrekkelijke regio dicht tegen de metropoolregio Amsterdam. Het wil de kwaliteit van de regio op het terrein van wonen, werken en verblijven minimaal in standhouden en op een hoger plan brengen. Het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord levert daartoe een bijdrage door in te zetten op meer investeringen en groei van (hoogwaardige) werkgelegenheid. Kort gezegd ligt hier de verbinding tussen de ambitie van de regio en de uitvoeringstaak van het Ontwikkelingsbedrijf.

In het Jaarplan 2015 is richting gegeven en zijn accenten gezet als het gaat om de uitvoerende werkzaamheden van het Ontwikkelingsbedrijf. In het REON van 10 september is over het activiteitenplan gesproken en van een positief advies voorzien. In dit activiteitenplan wordt geoperationaliseerd in drie programmalijnen waar projecten onder vallen. Daarbij worden drie programmalijnen onderkend, namelijk

- Project 1: Afbouw vastgoedactiviteiten
- Project 2: Regiomarketing
- Project 3: Ondernemers en vestigingsklimaat

In de subsidie aanvraag van 2014 werd ook nog gesproken over het Regionaal Servicepunt. In de praktijk bleek dat deze (kennis-) activiteiten integraal onderdeel zijn van de activiteiten genoemd onder vestigingsklimaat en regiomarketing.

Het activiteitenplan omvat een veelheid aan plannen en projecten. Om krachtig en met visie en strategie het beoogde doel te verwezenlijken, versterking van de Noord-Holland Noord economie is meer focus aangebracht ten opzichte van eerdere Jaarplannen. Alleen regionale en bovenregionale projecten en activiteiten worden benoemd. Het Jaarplan is een dynamisch document, er kan en moet kunnen worden bijgestuurd al naar gelang dit nodig is en de markt dit vraagt. Flexibiliteit is een vereiste om actuele markt vragen te faciliteren. Uiteraard of mits deze passen in de ambities en spelregels die door de aandeelhouders zijn vastgesteld. Daarvoor wordt in dit activiteitenplan - conform de uitspraak van het REON maximaal 10% vrije ruimte ingebouwd.

1. Project 1: Afbouw vastgoedactiviteiten

Het Ontwikkelingsbedrijf heeft van zijn aandeelhouders de opdracht om risicodragende activiteiten op een verantwoorde wijze af te bouwen. Verantwoord wil zeggen dat de continuïteit van de N.V. niet in het geding mag zijn. Door het faillissement van NPSP enerzijds en de verkoop van de laatste gronden van WFO/ABC in 2014 resteren nog de VOF Bedrijventerrein Zuid en Distriport. Deze afbouw kost de nodige tijd en inzet en er zullen ook in 2015 fors (juridische)kosten mee zijn gemoeid. Samen met de aflossingsverplichting per 31-12-2014 van het provinciaal krediet ten behoeve van voorbereiding en planvorming voor het RHB neemt de liquiditeitspositie van de N.V. gestaag af, waardoor alle activiteiten uit de basissubsidie dienen te worden gefinancierd.

Doelstelling

Afbouwen vastgoedactiviteiten conform de wensen van de aandeelhouders.

Activiteiten

Activiteit 1: afbouwen vastgoedactiviteiten.

Resultaat

Een Ontwikkelingsbedrijf dat geen risicodragende activiteiten uitvoert en is toegerust om de opdrachten van de aandeelhouders uit te voeren.

2. Project 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 clustering 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 investeringen op en daardoor welvaart. Het Ontwikkelingsbedrijf doet dit door uitvoering van de volgende activiteiten:

- Organisatie regiobranding
- Acquisitie

2.1 Deelproject 1. Regiobranding

Het regio brand is het beeld dat men van de regio heeft. In 2014 zijn de nodige stappen gezet met © VAN HOLLANDSE BODEM Noord-Holland Noord. Er is inmiddels een regionale website in ontwikkeling, promotiemateriaal is ontwikkeld en stap voor stap wordt het regiomerk door bedrijven, organisaties en gemeenten gebruikt. In 2015 zal het gebruik moeten intensiveren. De in 2014 ontwikkelde folders zullen worden gebruikt bij internationale en nationale acquisitie en promotie en zal de lobby ondersteunend zijn aan de regionale ambities.

Doelstelling

Noord-Holland Noord wordt nationaal bekend als de regio waar iedereen wil zijn om te wonen, te werken en te recreëren. Investeerders kijken net zo vanzelfsprekend naar de mogelijkheden in Noord-Holland Noord als ze dat nu doen in de regio Amsterdam. Met als resultaat dat hier volop geïnvesteerd wordt en de regio alleen nog maar sterker zal worden.

Activiteiten:

In 2015 onderkennen we de volgende **activiteiten** op het terrein van de regiobranding:

1. *Beheren regionale website*

Doel: Eén herkenbare regionale portal voor Noord-Holland Noord.

Activiteiten: Samen met partners uitbouwen van het in 2014 ontwikkelde basismodel, sturen van mailingen met thematische verhalen en nieuws die het verhaal van het merk ondersteunen en bezoek aan de website vergroten. Het optimaliseren van de online vindbaarheid en het onderhoud van de site. Hierbij zal aandacht worden besteed aan het verbinden van de vijf clusters.

Resultaat: Een goed werkende website die wordt bezocht en waardoor bedrijven, inwoners en bezoekers een goed beeld krijgen van de mogelijkheden in de regio Noord-Holland Noord.

2. *Ontwikkelen acquisitiefolders voor regionale speerpunten*

Doel: In 2014 zijn verschillende folders ontwikkeld ten behoeve van de acquisitie op de verschillende speerpunten van Noord-Holland Noord. Op dit moment is niet duidelijk, maar afhankelijk van de actualiteit, welke thema's in 2015 aan de orde zijn.

Activiteiten: Tekstschrijven, fotografie en drukkosten alsmede de verspreiding van het materiaal.

Resultaat: Twee folders ten behoeve van acquisitie Noord-Holland Noord.

3. *Beheren regiomerk*

Doel: Het is van belang dat © VAN HOLLANDSE BODEM Noord-Holland Noord een eenduidige uitstraling blijft behouden. Hiervoor dient het merk beheerd te worden. Doel is een heldere communicatie van de kwaliteiten van Noord-Holland Noord.

Activiteiten: Geven van voorlichting en advies aan gebruikers.

Resultaat: Een uniform gebruik van het regiomerk, waardoor een eenduidige boodschap uit Noord-Holland Noord wordt uitgezonden.

4. *Campagnes*

Doel: Intern en extern (buiten de regio) zichtbaar maken dat Noord-Holland Noord onverwachte kwaliteiten heeft.

Activiteiten: Verschillende instrumenten zullen worden ingezet. Het Ontwikkelingsbedrijf doet dit samen met een ambassadeursnetwerk in de regio. De te kiezen middelen en activiteiten zijn mede afhankelijk van nog te verwerven budget van externen. Wederom zal inzet worden gepleegd voor een radioprogramma, waarin items van de verschillende speerpuntsectoren aan de orde komen.

Resultaat: Het verhaal, de kwaliteiten van Noord-Holland Noord zijn zowel in de regio als daarbuiten beter bekend.

5. *Talent van Hollandse Bodem*

Doel: Bedrijven in de regio Noord-Holland Noord maken onvoldoende duidelijk dat er kansrijke carrières in de (top-)sectoren te doorlopen zijn. Dit terwijl de mogelijkheden er wel zijn en naar verwachting schaarste aan geschoold personeel gaat optreden. Bij de werving spreekt men onvoldoende de taal van de jongere.

Doel is de jongeren bij hun beroepsoriëntatie inzicht geven in kansen en mogelijkheden van een carrière in Noord-Holland Noord.

- Activiteiten:** Samen met onderwijs en bedrijfsleven campagne vorm geven en uitvoeren:
- Minimaal twee Masterclasses organiseren ten behoeve van Agritechcampus (zie agritechcampus onder agribusiness).
 - Expliciet aandacht besteden en uitwerking geven aan de agrisector in samenwerking met de Greenport en Agritechcampus.
 - Bijdrage leveren positionering en marketing Dutch Offshore Academy.
 - Creëren van traineeships bij regionale bedrijfsleven.
 - Campagne vormgeven en starten ten behoeve van regionale speerpunten. Hier wordt samengewerkt met de Kenniswerkplaats.
- Resultaat:** Meer jongeren die een "Noord-Holland Noord opleiding volgen" en uiteindelijk gaan werken in de regio.

6. *Faciliteren lobby overleg*

Doel: Om de ambities van de regio waar te maken, zullen zaken ook randvoorwaardelijk op orde dienen te zijn. Dit betekent dat in Europa en Den Haag de toegevoegde waarde van NHN bekend dient te zijn en daar waar tegen de belangen van de regio wordt gehandeld, effectief wordt gelobbyd. Het gaat daarbij onder andere om de belangen van de speerpuntsectoren als bijvoorbeeld de agri en energiesector. Het lobby overleg draagt zorg voor coördinatie en uitvoering van de in BCOG en REON geformuleerde speerpunten. Het Ontwikkelingsbedrijf ondersteunt c.q. faciliteert dit. De regio's betalen boven de jaarlijkse bijdrage de kosten voor de lobbyist.

Activiteiten: Lobby overleg faciliteren, verschillende speerpunten van lobby uitwerken, uitvoeren c.q. faciliteren van Europa strategie.

Resultaat: Kansen voor de regio worden ingevuld aan de hand van de lobby speerpunten.

2.2 **Deelproject 2: Acquisitie**

De proactieve benadering is bij uitstek onderdeel van de acquisitie werkzaamheden van het Ontwikkelingsbedrijf. Ingezet wordt op een actieve benadering van de top 100 bedrijven in de regio en internationaal in samenwerking met de NFIA leads naar de regio halen. Inzet daarbij is groei van werkgelegenheid door (uitbreidings-)investeringen. Het ontwikkelde promotiemateriaal; en ook de lobby (3.2) zijn hier ondersteunend aan. Het instrumentarium dat daarbij wordt ingezet varieert al naar gelang de vraagstelling van ondernemers. Dit kan variëren van ondersteuning op het terrein van financiering, subsidies of Ruimtelijke Ordening (RO) en uitbreidingsvraagstukken. In het Jaarplan van het Ontwikkelingsbedrijf is ruimte gereserveerd om kennis ter zake op peil te houden c.q. kennis te organiseren. Dit geldt in het bijzonder voor financiering en kennis van Europese subsidies.

NHN ontplooit in 2015 de volgende **activiteiten**:

1. *Benaderen regionale top 100 bedrijven (investor development)*

Doel: 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. Doel is accommoderen van regionale groeiers.

Activiteiten: In overleg met gemeenten benaderen van bedrijven, analyse maken van vraagstukken en al naar gelang van analyse actie ondernemen. In 2015 zullen zo de 100 meest significante bedrijven worden bezocht.

Resultaat: Significante ondernemers worden gesignaleerd en gefaciliteerd.

2. Samenwerking NFIA

Het Ontwikkelingsbedrijf is de partner voor de NFIA in Noord-Holland Noord. Het Ontwikkelingsbedrijf verbindt daarbij belangrijke regionale partijen aan het buitenlands netwerk van de NFIA. Te denken valt daarbij aan de Port of Den Helder (PodH), Agriport en Energy Innovation Park (EIPA).

Doel: Buitenlandse leads naar regio Noord-Holland Noord halen.

Activiteiten:

- Partner zijn in het agriteam van de NFIA.
- Bidbooks vervaardigen bij mogelijke prospects.
- Kandidaat bedrijven begeleiden in regio.
- Deelnemen aan relevante sectorbijeenkomsten NFIA.
- Onder de aandacht brengen van regionale kansen door middel van brochures (zie 3.2).

Resultaat: Bekendheid van mogelijkheden van Noord-Holland Noord in internationale netwerk en vestiging van mogelijke leads in NHN.

3. Inkomende missies en werkbezoeken

Nationaal en internationaal komen missies (bedrijven, ambtelijk vertegenwoordigers) naar de regio. Het Ontwikkelingsbedrijf faciliteert en werkt samen met andere partijen in de regio.

Doel: Kennismaken met de kracht en de mogelijkheden van de regio.

Activiteiten: Vormgeven van bezoekprogramma.

Resultaat: In 2015 worden minimaal drie inkomende bezoeken georganiseerd.

4. Uitgaande missies

Zowel in het kader van de acquisitie van bedrijven naar de regio als het positioneren van de regio in de buitenlandse markt kunnen uitgaande missies worden georganiseerd. De kracht van het Ontwikkelingsbedrijf zit in het bijzonder in het feit dat vanuit de regionale speerpunten met een cluster van ondernemersgerichte acquisitie kan worden verricht. Als het gaat om oriëntatie in het buitenland zoekt het Ontwikkelingsbedrijf samenwerking met nationale missies of missies van de regio Amsterdam. In veel gevallen beperken de werkzaamheden zich dan tot het attenderen van regionaal bedrijfsleven op uitgaande missies.

Doel: Internationalisering van de regio, waardoor acquisitie wordt versterkt.

Activiteiten:

- Organisatie van maximaal twee acquisitietrips, waarvan een met de PodH naar de Offshore Technical Conference in Houston.
- Attenderen van regionale bedrijfsleven op kansrijke missies.
- (Zeer beperkt) meegaan met relevante missies.

Resultaat: Kansrijke leads voor de regio Noord-Holland Noord in samenhang met activiteit 2.

5. Bijeenkomsten

Voor de zichtbaarheid van de kansen van de regio waar mogelijk in aansluiting met de verschillende boards, organiseert het Ontwikkelingsbedrijf bijeenkomsten.

Het gaat daarbij om activiteiten die bijdragen aan de acquisitiedoelstellingen, zoals bijvoorbeeld de inzet in 2014 voor de Internationale Biogasconferentie in Alkmaar. De bijeenkomsten zijn nooit een doel op zich maar altijd onderdeel van bredere activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf.

Doel: Acquisitie en clustervorming.

Activiteiten:

- Doelgroepbepaling.
- Samen met partners vaststellen van programma, inleiders e.d.
- Inzetten vervolgcacties met name ten behoeve van acquisitie en clustervorming.

Resultaat: minimaal vier nog nader met partners in te vullen bijeenkomsten organiseren.

3 Project 3: Ondernemers en vestigingsklimaat

3.1 Deelproject 1: Ondernemersvragen

Ten behoeve van het Ondernemersloket ontplooit het Ontwikkelingsbedrijf de volgende **activiteiten**:

1. Ondernemersvragen

Het Ontwikkelingsbedrijf beantwoordt vragen van ondernemers voor de regio's. De focus ligt op het beantwoorden van vragen van ondernemers die een regionale impact hebben. Bij de reactieve rol van ONTWIKKELINGSBEDRIJF gaat het om de ondernemers die zelf met een vraag komen bij het loket. Na een intakegesprek, veelal telefonisch (analyse) wordt met de ondernemer wordt bepaald welk traject kan worden doorlopen. In veel gevallen zal sprake zijn van doorverwijzing naar lopende activiteiten, projecten of organisaties in de regio. Het te doorlopen traject is maatwerk per vraag en zal in nauw overleg met eventueel betrokken overheden en/of andere stakeholders vastgesteld worden. Vervolgens ziet het Ontwikkelingsbedrijf er als procescoördinator op toe dat partijen hun afspraken in het overeengekomen traject nakomen. Het loket is generiek omdat ondernemersvragen dit in het algemeen zijn. Een en ander laat natuurlijk onverlet dat het loket specifiek bij bepaalde doelgroepen onder de aandacht kan worden gebracht. Daarbij kan het netwerk van de boards een belangrijk hulpmiddel zijn. In zekere zin zou dan kunnen worden gesproken van bijvoorbeeld een leisureloket of een agriloket. De beantwoording van vragen zal uiteraard in de context van de sector plaatsvinden en in samenhang en samenwerking met branche vertegenwoordigers daar waar nodig en gewenst.

Doel: Effectief afhandelen van ondernemersvragen door directe afhandeling of gerichte doorverwijzing.

Activiteiten:

- Ontvangen ondernemersvraag.
- Analyse vraag.
- Doorgeleiden en oplossing zoeken (makel- en schakelrol tussen publiek en privaat).
- Monitoren voortgang.

Resultaat: Goede dienstverlening aan ondernemers.

2. Bedrijvenloketten

In samenwerking met de drie regio's zijn bedrijvenloketten ontwikkeld. Hierin wordt het complete aanbod van bedrijvenlocaties zichtbaar en transparant gemaakt. Vervolgens wordt een portal ontwikkeld voor bedrijven met plannen voor vestiging en uitbreiding/verplaatsing in de regio.

Daarnaast is inmiddels in de regio West-Friesland de bedrijventerrein monitor operationeel. Deze biedt een goed inzicht in de ontwikkelingen op de bedrijventerreinen. In 2015 zal de monitor ook in de regio Alkmaar en Kop van Noord-Holland beschikbaar komen.

Doel: Transparantie brengen en houden in regionale aanbod, waardoor vestigers sneller en gericht keuzes kunnen maken.

Activiteiten:

- Doorontwikkelen en onderhouden websites.
- Doorontwikkelen monitor ook voor de regio's Alkmaar en West-Friesland.
- Adviseren in regionale ambtelijke overleggen.
- Doorgeleiden belangstellenden naar betreffende gemeenten.
- Kennisdistributie vanuit monitor, daarbij faciliteren van gemeenten en provincie en regionale bedrijfsleven.
- Adviseren en begeleiden proces behoefteeraming.

Resultaat:

- Websites up to date.
- Monitor voor de Kop van Noord-Holland.
- Meetbare aanwezigheid in ambtelijk overleg in de drie regio's.
- Kennis uit monitor vertalen in bijvoorbeeld aanbevelingen over behoefteeramingen en HIRB subsidies.

3.2 Deelproject 2: Clusteractiviteiten

Projecten krijgen vorm doordat bij ondernemers belangen c.q. vraagstukken om een gemeenschappelijke aanpak vragen. Het kan dan gaan om onderwerpen als ketensamenwerking of innovatie. Het Ontwikkelingsbedrijf acteert alleen daar, waar hiaten worden geconstateerd. In andere gevallen wordt geschakeld met lopende regionale projecten als bijvoorbeeld Agrivizier. Ook is het mogelijk dat maatschappelijke opgaven als bijvoorbeeld slimme zorg, voedsel en veiligheid kansen bieden aan ondernemers. In veel gevallen wordt om de vraagstelling op te pakken projectmatig gewerkt. Het Ontwikkelingsbedrijf is gepositioneerd als uitvoerder en projectleider in de regio Noord-Holland Noord. Opdrachten kunnen komen van gemeenten (regionale programma's van PORA, Kop Werkt en VVRE), boards (EnergyBoard, Greenport) of een groep ondernemers. In veel gevallen ligt er ook een raakvlak met de acquisitie. In projecten wordt met een veelheid van partijen samengewerkt dat kunnen de boards zijn, MCN of kennisinstututen.

Een kenmerk van projecten is dat ze vaak complex en langdurig zijn, een regionaal karakter hebben, op het snijvlak publiek-privaat spelen en om continuïteit vragen. Hoewel intenties soms goed zijn komen projecten uiteindelijk niet van de grond. Tegelijkertijd dienen zich op basis van actualiteit nieuwe projecten aan. Op de verschillende speerpunten (agri, leisure en energie) zijn werkgroepen actief waar op kwartaalbasis indien noodzakelijk wordt bijgestuurd. Op deze manier wordt in de projectenportefeuille de noodzakelijke flexibiliteit behouden.

Het Ontwikkelingsbedrijf heeft een integrale rol, dat wil zeggen dat alle facetten bij de uitvoering onder verantwoordelijkheid van de projectleider vallen. Werkzaamheden kunnen daarbij variëren van het faciliteren van een stuurgroep, het uitvoeren van projecten, vinden van ondernemers/vestigings, opstellen van businesscases, vinden van Europese subsidies etc.

Ontwikkelingsbedrijf stemt af met en trekt waar mogelijk samen op met andere (cluster)organisaties als Energy Valley en Servicepunt Duurzame Energie.

Het Ontwikkelingsbedrijf voert de volgende **activiteiten** in 2015:

Agribusiness

1. *Glastuinbouw*

De inzet van het Ontwikkelingsbedrijf is gericht op de versterking van de structuur van de glastuinbouw in Noord-Holland Noord. De activiteiten variëren van adviseren, projectleiding tot programmamanagement.

In hoofdlijnen gaat het om afstemming en coördinatie tussen glastuinbouw concentratiegebieden, inclusief Heemskerkerduingebied en om CO₂ beschikbaarheid.

Concrete projecten zijn:

a. *Alton*

Doel: Alton herstructureren naar een concurrerend en levensvatbaar glastuinbouwgebied.

Activiteiten: De aanpak van de herstructurering vindt plaats langs vijf sporen:

1. De fysieke herstructurering van het Altongebied zelf en de samenwerking van tuinders.
 2. Potentiële verplaatsers uit het buitengebied die naar Alton willen verplaatsen.
 3. Regionale aanpak van verspreid liggend glas in het buitengebied.
 4. Dialoog met de banken t.a.v. de ontwikkeling van instrumenten en financiering.
 5. Ontwikkelen 'nieuwe' instrumenten met stakeholders en overige pilot gebieden onder de landelijke vlag van Greenport Holland met de Initiatiefgroep Modernisering Teeltareaal.
- Het Ontwikkelingsbedrijf vervult de rol van gebiedscoördinator. De gebiedscoördinator heeft een coördinerende en uitvoerende rol bij de herstructurering van Alton.

Resultaat: Het genereren van investeringen in nieuwe bedrijven en collectieve (energie)voorzieningen in het gebied en daarmee het creëren van nieuwe werkgelegenheid.

b. *Beschikbaarheid CO₂*

Doel: Voorzien van de glastuinbouw in Noord-Holland van CO₂ door middel van het beschikbaar krijgen van kwalitatief goede CO₂ uit rookgassen en de realisatie van een leidingnetwerk. Op deze manier worden ondernemers in de glastuinbouw op een economisch rendabele wijze voorzien van externe CO₂ tegen een concurrerende prijs. Dit zorgt voor verduurzaming van de glastuinbouwsector en het verbeteren van de concurrentiepositie van de glasconcentratiegebieden Alton, Grootslag en Agriport en daarmee van de agribusiness in Noord-Holland Noord.

Activiteiten: Ontwikkelingsbedrijf is een van de vijftien partijen in de Green Deal. De andere partners zijn: ministerie en EL&I, ministerie van I&M, OCAP CO₂ BV, AEB Exploitatie BV, Alliander, provincie Noord-Holland, Stichting Greenport Aalsmeer, Stichting Greenport Noord-Holland Noord, HVC, LTO Noord Glaskracht, gemeente Haarlemmermeer, Amsterdam Economic Board, EnergyValley en SGN Rijsenhout BV. De Greenports Aalsmeer en Noord-Holland Noord zijn penvoerder.

Activiteiten zijn het uitvoeren van een deskstudie, het opstarten van een demo-project, realisatie van een afvanginstallatie, ontwerp en realisatie van een installatie en leidingnetwerk. Samen met de Greenport Aalsmeer vult het Ontwikkelingsbedrijf het secretariaat in. Daarnaast is de rol het aanjagen en verbinden van partijen.

Resultaat: Een CO₂ infrastructuur voor de glastuinbouwgebieden Alton, Grootslag en Agriport.

2. *CEMI*

Doel: CEMI is een platform waarbinnen bedrijfsleven, onderzoek- en onderwijsinstellingen en overheid met elkaar samenwerken aan innovaties op het gebied van duurzame voedsel- en energieproductie uit zee.

CEMI streeft ernaar om innovatieve oplossingen te ontwikkelen voor de wereldwijd toenemende vraag naar duurzaam en gezond voedsel en duurzame energie, door gebruik te maken van de mogelijkheden die de zee biedt. Daarmee levert CEMI een bijdrage aan de transitie van een biobased economy.

Activiteiten: Ontwikkelingsbedrijf is de coördinator van CEMI. Ontwikkelingsbedrijf organiseert en faciliteert de samenwerking tussen partijen en zorgt voor regionale inbedding. Drie programmalijnen kunnen worden onderkend:

- a. Ontwikkeling NIOZ haven.
- b. De Zeewierketen.
- c. Tidal en Wave energy.

Het Ontwikkelingsbedrijf is programmaverantwoordelijk.

Resultaat: Een internationaal erkend "Centre of Excellence for Marine Innovation" (CEMI), waar fundamenteel en toegepast onderzoek en productontwikkeling plaatsvindt ten behoeve valorisatie en economische spin off in de vorm van nieuwe bedrijvigheid en werkgelegenheid.

3. *Teelt op water/De hongerige stad/ Preventie care and cure*

Doel: Realiseren van innovatie en cross-overs in de agribusiness.

Activiteiten: Op verzoek van de Greenport heeft Ontwikkelingsbedrijf in samenspraak drie programmalijnen geïdentificeerd. Eén daarvan wordt in het kader van TKI uitgangsmaterialen ingediend.

In het najaar van 2014 worden projecten geconcretiseerd. De activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf variëren daarbij van projectformulering tot en met integraal projectleiderschap.

Resultaat: Projectuitvoering aan de hand van concrete projectplannen.

4. *Ruimtelijke Ordening*

Doel: Organiseren van een level playing field voor agrarisch bedrijfsleven in Noord-Holland Noord.

Activiteiten: In 2014 heeft het Ontwikkelingsbedrijf in nauwe samenwerking met de Greenport een inventarisatie van knelpunten gemaakt. In 2015 wordt op basis daarvan gehandeld:

- a. Oplossingen aandragen en ontwikkelen op knelpunten.
- b. Stimuleren van een verbeterde digitale infrastructuur.
- c. Stimuleren van multimodale en nieuwe vervoersstromen en concepten (local for local, van streekgebonden vervoer tot globaal in relatie tot nieuwe afzetkanalen).
- d. Aan de hand van vragen in het ondernemersloket samen met het agrarisch bedrijfsleven (LTO, KAVB) richting geven aan structuurverbetering.

Resultaat: Betere ruimtelijke condities voor het regionale bedrijfsleven.

5. *Agritechcampus*

Doel: Het Ontwikkelingsbedrijf is een van de grondleggers van de Agritechcampus. In die rol wordt formatie ingezet ten behoeve van de verdere ontwikkeling van de Agritechcampus. De lead ligt daarbij bij de projectleider van de Agritechcampus die wordt geleverd door het Clusius College.

Activiteiten: In overleg met de projectleider uitvoeren van in ieder geval de volgende activiteiten:

- a. Verbinding leggen met programma talent Van Hollandse Bodem.
- b. Subsidieadvies: gaat om het attenderen op mogelijkheden. Daadwerkelijke advisering vindt plaats door de marktsector.

Resultaat: Agritechcampus is de katalysator op het terrein van onderwijs en arbeidsmarkt agribusiness.

6. *Agriport/Robbenplaat*

Doel: De ontwikkeling op Agriport gaan snel en werd gekenmerkt door een hoge mate van cross sectorale samenwerking en innovatie. Door de komst van Microsoft komt de vraag boven of voor nieuwe innovatie en nieuwe ruimtegebruikers er wel voldoende ruimte is. Een integrale aanpak van Robbenplaat en Agriport ligt voor de hand.

Activiteiten: Schetsen, ontwikkelen en helpen bij implementeren nieuw ruimtelijk kader.

Resultaat: Ruimte en mogelijkheden voor nieuwe innovatieve ontwikkelingen op het snijvlak van energie en agri.

Energy

7. *Energy Innovation Park Alkmaar (EIPA) en INVESTA*

Doel: Het in de markt zetten van deze bedrijvenlocatie.

Activiteiten: Promotie en Acquisitie en ondersteuning bij de verdere conceptontwikkeling van INVESTA.

- Ondersteuning bij verdere conceptontwikkeling.
- Ondersteuning bij organisatie van financieel arrangementen (netwerk financiers en ondersteuning van individuele bedrijven bij financiering.
- Acquisitie (in samenwerking met TAQA).

Resultaat: Meer bedrijfsvestiging op EIPA.

8. *Off grid testcentrum*

Doel: In de markt zetten van de regio Noord-Holland Noord door het ontwikkelen van een testfaciliteit. Vervolg op samenwerking met ECN (kennisvalorisatie) en 130 Renewables.

Activiteiten: Projectleiderschap. Uitwerken en realiseren van concept, subsidies en organisatievorm.

Resultaat: Realisatie van een testcentrum, met (inter-)nationale uitstraling.

9. *Afbouw*

Doel: Het Ontwikkelingsbedrijf is betrokken c.q. penvoerder bij de projecten Heatmatcher en Innovatiesnelweg. Beide Europese projecten worden in 2015 afgerond.

Activiteiten: Afronden activiteiten en verslaglegging.

Resultaat: Gerealiseerd en goedgekeurde projecten.

10. *Uitvoering programma's Energy Board*

Doel: Kansen Noord-Holland Noord op het terrein van nieuwe energie verzilveren.

Activiteiten:

Ketensamenwerking offshore windenergie:

- Ondersteuning bij ketenontwikkeling offshore windenergie: bedrijven verbinden.
- Follow up geven aan conferentie over wind op zee die Energy Board in het najaar van 2014 gaat organiseren.

I-DEA (Incubator Duurzame Energie Alkmaar)

- Ondersteuning conceptontwikkeling I-DEA.
- Financieringsondersteuning.
- Helpen met bij elkaar brengen van partijen: jonge bedrijven verbinden aan I-DEA.
- Mogelijk Europese aanvraag.

Energiedijk

- Mogelijk Europese aanvraag.
- Ondersteuning financiering.

Resultaat:

- Uitvoering bijeenkomsten.
- Projectondersteuning gerealiseerd, inclusief projectplannen.

Maritiem

11. Maintenance

Doel: De Helden haven ontwikkelt zich tot een maintenance haven. Het cluster van bedrijven dat zich hierin specialiseert groeit. Het is zaak de clustersamenwerking te doen uitgroeien. In het najaar van 2014 wordt het Asset Sustainable Centre operationeel.

Activiteiten:

Het Ontwikkelingsbedrijf heeft het programmamanagement. Daarbij worden de volgende activiteiten ontplooid:

- Faciliteren stuurgroepvergadering.
- Verantwoordelijke partijen bij elkaar brengen en aanspreken op gemaakte afspraken.
- Suggesties doen over mogelijke oplossingen.
- Knelpunten tijdig signaleren bij stuurgroep.

Resultaat: Uitvoering van concrete activiteiten, waardoor Den Helder steeds meer in de markt bekend staat als maintenancehaven.

12. Den Helder Airport

Doel: Den Helder Airport is cruciaal voor de offshore. Een gebiedsontwikkelingsprogramma moet vorm krijgen. Het gaat daarbij om het trekken van nieuwe activiteiten en daartoe ruimtelijk inrichten van de luchthaven.

Activiteiten: Programmamanagement.

Resultaat: Overeenstemming en bindende afspraken over de herinrichting van de luchthaven met daaraan gekoppeld een uitvoeringsprogramma.

13. Haven Den Helder

Doel: Creëren van (kade-) ruimte.

Activiteiten: Ondersteunen PoDH bij gebiedsontwikkeling haven.

Resultaat: Meer ruimte voor offshore gerelateerde activiteiten.

14. Haven Den Oever

Doel: Gebiedsontwikkeling haven Den Oever.

Activiteiten: Projectleiding.

Resultaat: Haven waar alle beoogde functies een plaats hebben

Leisure

15. Gebiedsontwikkeling Leisurelocaties

Doel: De sector kent een structuurprobleem doordat vraag en aanbod niet meer op elkaar aansluiten. De verblijfsrecreatiesector is een belangrijke voor de regio in termen van ondernemerschap, investeringen, werkgelegenheid en directe en indirecte bestedingen van bezoekers. Een kwaliteits en innovatieslag is een essentiële opgave voor de sector.

Activiteiten: In 2015 zal verder vorm worden geven aan proces om te komen tot realisatie van revitalisering. Hier ligt een duidelijke relatie met de ondernemersgerichte aanpak c.q. het "leisureloket". Dit betreft een stevige samenwerking tussen publieke en private partijen.

In 2014 wordt getracht pilots in deze te formuleren en van de grond te krijgen. Voorwaarde is een stevige overlegstructuur en vooraf eenduidige en heldere afspraken over borging in de regio. Het Ontwikkelingsbedrijf pakt net als bij andere gebiedsgerichte activiteiten als bijvoorbeeld bij de Glastuinbouw de rol van procescoördinator.

Resultaat: Een gedragen uitvoeringsprogramma, waarin concrete stappen worden gezet tot uitvoering.

16. *Waterrecreatie en toerisme*

Doel: Waterrecreatie en toerisme brengt veel economische kansen en groeimogelijkheden mee voor ondernemers. Het Ontwikkelingsbedrijf signaleert kansen voor de regio, maar tegelijkertijd ook overlap in activiteiten en initiatieven. In 2014 is met het project waterrecreatie gestart. De inzet is daarbij gericht op versteviging van de concurrentiepositie van ondernemingen en als directe input in Destinatie marketing.

Denk aan vaarroutes, beweg- en vaarwijzing, (uniforme) betaalsystemen, combineren van havenfaciliteiten en camperplaatsen en WIFI ontsluiting.

Activiteiten: Projectleiderschap, dat wil zeggen in nauwe samenwerking met vertegenwoordigers van gemeenten vormgeven van:

- Het verbinden van lokale initiatieven; samenwerking tussen lokale initiatieven.
- Zichtbare marketing.

Resultaat: Kwaliteitsverbetering en een beter zichtbaar product.

17. *Samenwerking, clustering en innovatie*

Doel: Versteviging concurrentiepositie toeristische sector d.m.v. samenwerking, clustering en innovatie. In 2014 zijn/worden bijeenkomsten georganiseerd omtrent thema's waar een behoefte cq. draagvlak voor bestaat bij ondernemers (VB: De Rijk, Bergen, Julianadorp/Den Helder).

Deze activiteit wordt doorgezet naar 2015. Thema's die worden opgepakt zijn zorgtoerisme als nieuwe markt en onderzoeken kansen samenwerking met de metropoolregio.

Activiteiten: Organiseren van samenwerkingsverbanden door organiseren van kennisbijeenkomsten.

Resultaat: Verbeterde concurrentiepositie van de sector dat wil zeggen regionale marketing en nieuwe productcombinaties.

Health

18. *MKB domotica*

Doel: De decentralisatie van de zorg heeft tot gevolg dat de lokale overheid gekoppeld aan de bezuinigingsopgave zoekt naar vormen van slimme zorg. Domotica gaat hierbij een belangrijke rol spelen. Dit vraagt om (forse) investeringen in de gebouwde omgeving. Holland Health ontwikkelt programma's om het MKB bij deze ontwikkelingen te betrekken.

Activiteiten: Opzetten en uitvoeren van programma.

Resultaat: Kennis bij het regionale MKB en investeringen in slimme zorg(concepten). Dit is nog niet nader te preciseren omdat opdrachtgever daar nog geen uitgekristalliseerde ideeën over heeft.

19. *Facilitatie Bestuur Holland Health*

Doel: Holland Health is een relatief klein cluster met beperkte bestaande. Het Ontwikkelingsbedrijf ondersteunt Holland Health.

Activiteiten: Voeren van financiële cluster administratie, ondersteunen bestuursvergaderingen.

Resultaat: Continuïteit clusterorganisatie.

Overige Activiteiten:

20. Intersectoraal

Het Ontwikkelingsbedrijf onderzoekt thans samen met ECN de mogelijkheden van crossectorale innovaties. Daartoe worden in 2014 een aantal expertmeetings rond de thema's agri-food, water en energie georganiseerd onder de titel Stress Nexus.

Doel: Crossectorale innovaties en investeringen in het bedrijfsleven (afhankelijk van bijeenkomsten in 2014).

Activiteiten: Projectcoördinator intersectorale projecten.

Resultaat: Samenwerking tussen ondernemers uit verschillende sectoren, waardoor innovaties ontstaan.

21. Detailhandel

Doel: In het najaar van 2014 wordt gestart met een pilot gebiedsontwikkeling detailhandel Castricum Centrum. Deze pilot zal ongetwijfeld in 2015 doorlopen. Op basis van de uitkomsten van de pilot zal worden besloten of het Ontwikkelingsbedrijf nieuwe projecten op pakt.

Activiteiten: Programmamanagement.

Resultaat: Een gedragen uitvoeringsprogramma.

22. Composieten

Doel: Noord-Holland Noord kent een kleine maar bijzonder innovatieve composietensector. Met de uitkomsten van het EFRO programma is in 2014 gewerkt aan een vervolg daarop. Doel is verdere innovatie en ketenversterking. Circa 30 bedrijven willen participeren.

Activiteiten: Ontwikkelen en aanvragen EFRO subsidie, opstarten programma.

Resultaat: Een vervolg op composiet 1.0.

23. Nautische bedrijven

Doel: Noord-Holland Noord kent veel innovatieve jachtwerven. De samenwerking en positionering van dit kleine cluster is beperkt.

Activiteiten: Onderzoeken mogelijkheden clustervorming.

Resultaat: Plan van aanpak, afhankelijk van draagvlak bedrijfsleven.

24. Maakindustrie

Doel: De maakindustrie is een belangrijke sector in Noord-Holland Noord. Bedrijven onderzoeken de mogelijkheden van een leanproject.

Activiteiten: Organiseren van samenwerking.

Resultaat: Meer innovatie in de sector.

25. POP/Leader (CLLD)

Doel: Versterken economie en dynamiek in de Kop van Noord-Holland door kleinschalige bottom-up projecten te stimuleren die bijdragen aan de regionale Ontwikkelingsstrategie.

Activiteiten:

- Ondersteunen projectindieners bij projectaanvragen.
- Faciliteren van de Plaatselijke Groep van Leader.
- Financiële en inhoudelijke verantwoording van subsidieprogramma Leader.
- Communicatie.

Resultaat:

Projecten die mede met EU subsidie gerealiseerd kunnen worden en waarmee investeringen in de Kop van Noord-Holland tot stand komen. Hefboomeffect: Publiek/private investeringen worden verdubbeld met Europees geld. Projecten dragen bij aan nieuwe werkgelegenheid en behoud van werkgelegenheid.

3.3 Deelproject 3: Facilitatie

Het Ontwikkelingsbedrijf is de enige organisatie die op Noord-Holland Noord niveau sectorbreed acteert. De afgelopen twee jaar heeft dat ertoe geleid dat verschillende keren een beroep op de organisatie is gedaan als het gaat om het organiseren en bijeen brengen en ook het adviseren op verschillende terreinen. In veel gevallen niet in projectvorm te gieten, maar toch zodanig substantieel dat er uren en budget voor dient te worden gereserveerd. Te benoemen zijn in ieder geval:

- Kenniswerkplaats.
- Cockpit overleg.
- Ondersteunen en uitvoeren Europastrategie.
- Assistentie bij formuleren subsidieaanvragen.
- Advisering gemeenten bestuurlijk en ambtelijk (invulling account).
- Organisatiefinanciering.
- Ondersteunen en uitvoeren aanvragen nieuwe WED en mogelijk HIRB.



Begroting behorend bij subsidieaanvraag ONHN 2015.

	1	2.	3	4	5	Totaal
	Afbouw vastgoed	Regiomarketing	Vestigings-klimaat	Algemeen & onvoorzien	Overige baten	
Aantal Fre direct	1,28	4,34	6,18	1,31	0,00	13,10
Toegerekende personeelskosten	157.343	533.796	760.268	161.267	0	1.612.674,71
Toegerekende overheadkosten	35.875	121.709	173.347	36.770	0	367.701,68
Specifieke projectuitgaven	94.594	213.000	427.500	126.821	27.500	889.415,00
Totale kosten	287.812	868.506	1.361.115	324.859	27.500	2.869.791,39
Projectopbrengsten	25.000	0	330.633	0	10.000	365.633,39
Netto projectkosten	262.812	868.506	1.030.481	324.859	17.500	2.504.158,00