

Ontwikkelingsbedrijf NHN

Jaarplan 2016

Investeren in economie en samenwerking

1. Voorwoord

Voor u ligt het jaarplan 2016 van het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord. Sinds de transitie in 2013 inmiddels het derde jaarplan dat tot stand is gekomen binnen het stelsel van afspraken, die zijn opgenomen in de Samenwerkingsovereenkomst.

Het programma van het nieuwe College van GS, de transformatiemonitor van de Kop van Noord-Holland, het Pact van West-Friesland, de regionaal economische uitvoeringsagenda West-Friesland als uitvloeisel daarvan en de gemeenten in de regio Alkmaar getuigen allen van het zelfde, namelijk de economie trekt aan en er zijn goede kansen voor economische groei en daarmee welvaart voor de inwoners van Noord-Holland Noord. Dat de trekkracht hiervoor van een gezond en innovatief bedrijfsleven moet uitgaan, is vanzelfsprekend. Het is de uitdaging hiervoor de randvoorwaarden te creëren. Het Ontwikkelingsbedrijf NHN is de vanzelfsprekende partner bij het realiseren van de geschetste ambities.

De opdracht van het Ontwikkelingsbedrijf NHN is helder en vertaalt zich in een duidelijke missie en visie.



Missie

Het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord geeft vorm aan de (economische) toekomst van de regio Noord-Holland Noord. We werken in opdracht van onze aandeelhouders en in nauwe samenwerking met overheden, marktpartijen, ondernemers, onderwijsinstellingen, kennisinstututen en non-profitorganisaties. Met andere woorden het Ontwikkelingsbedrijf levert een belangrijke bijdrage aan de creatie van ruimte waarin ondernemerschap optimaal tot bloei kan komen.

Visie

Het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord (NHN) is het aanspreekpunt voor de economische en ruimtelijke ontwikkeling van de regio Noord-Holland Noord. NHN is de verbinder, uitvoerder en de realiseerder. Zo willen wij gezien, herkend en erkend worden.

De afgelopen jaren is samen met onze aandeelhouders (ambtelijk en bestuurlijk) hard gewerkt deze positie daadwerkelijk handen en voeten te geven. Met deze betrokkenheid kan nu geconcludeerd worden dat de regio Noord-Holland Noord een uitvoeringsorganisatie heeft die daadwerkelijk toegevoegde waarde heeft als het gaat om het dichterbij brengen van regionaal-economische ambities en daarmee werkgelegenheid en welvaart voor de inwoners van Noord-Holland Noord.

Deze positie legt de lat hoog bij de medewerkers van het Ontwikkelingsbedrijf NHN. Niet alleen om zaken goed te doen, maar ook omdat de "herontdekking" van het Ontwikkelingsbedrijf NHN zowel bij aandeelhouders als ondernemers heeft geleid tot veel aanvullende opdrachten en vragen. Daarmee ontstaat spanning tussen de ambities en de capaciteit om die ambities ook daadwerkelijk tot realiteit te brengen.

In dit jaarplan wordt een schets gegeven van de activiteiten voor 2016. Daarbij wordt verder ingegaan op de positie van het Ontwikkelingsbedrijf NHN, de ontwikkelingen en de wijze van tot stand komen van het jaarplan 2016. Het uiteindelijk resultaat, de activiteiten, maakt duidelijk dat de regio forse ambities heeft. Het is mooi om in en voor zo een regio actief te mogen zijn. De hechte samenwerking met zoveel partijen en opdrachtgevers wettigt tevens het vertrouwen dat de evaluatie die in 2016 zal plaatsvinden tot een positief oordeel over het Ontwikkelingsbedrijf NHN leidt.

Thijs Pennink

Directeur

2. De rol van het Ontwikkelingsbedrijf

De Samenwerkingsovereenkomst die partijen sloten geeft in artikel 2 duidelijkheid over de rol van het Ontwikkelingsbedrijf.

Artikel 2 Doel van samenwerking Partijen en uitvoeringsinstrumenten

- 2.1. Partijen verklaren dat het doel van de samenwerking is:
- a. het versterken van de strategische organisatie van en onderlinge afstemming tussen ondernemers, onderwijsinstellingen, kennisinstellingen en lokale en provinciale overheden in de regio Noord-Holland Noord ten einde een positief vestigings- en ondernemersklimaat in Noord-Holland Noord verder te ontwikkelen;
 - b. het bevorderen van samenhang in Noord-Holland Noord zodat de regio effectief kan handelen bij samenwerkingsmogelijkheden met andere regio's in Nederland of daarbuiten.

Sinds de transitie in 2013 is werkende weg het Ontwikkelingsbedrijf NHN gepositioneerd als “enige” uitvoeringsorganisatie op het niveau van Noord-Holland Noord. In 2015 heeft deze positie zich verder verankerd. De basisvoorziening die het Ontwikkelingsbedrijf NHN is geworden, leidt ertoe dat partners steeds meer aanvullende opdrachten geven. De manier waarop dit gestalte heeft gekregen is uiteen te leggen in drie rollen, namelijk:

1. Kenner van de regionale economie
2. Partner bij uitvoering
3. Facilitator

Hierop wordt hierna op ingegaan.

2.1. ONHN als kenner van de regionale economie

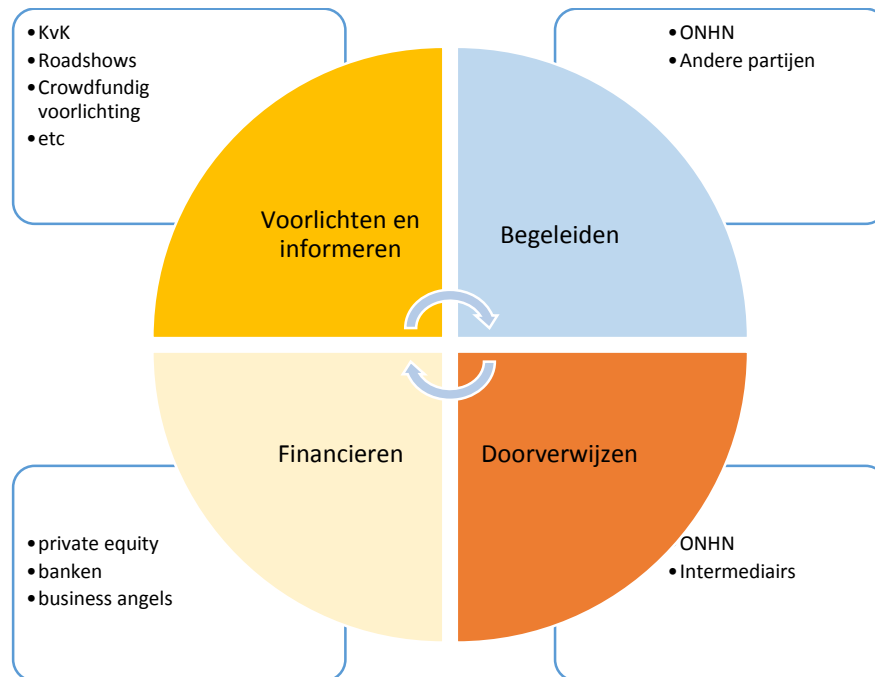
Het ontwikkelingsbedrijf is actief in de regio Noord-Holland Noord en komt door zijn activiteiten in gesprek met overheid, bedrijfsleven, onderwijs en onderzoek. Deze verbindende kennis leidt ertoe dat partijen het Ontwikkelingsbedrijf NHN zien als partner.

Het gaat hier onder andere om:

1. NFIA, convenant
Met de Netherlands Foreign Investment Agency is een convenant gesloten. De goede contacten van het Ontwikkelingsbedrijf NHN in de regio ligt hieraan ten grondslag. Hiermee plaatst het Ontwikkelingsbedrijf zich naast partijen als bijvoorbeeld NV Oost, BOM en Amsterdam in Business. In 2015 is gestart met een bezoekprogramma aan internationale bedrijven in de regio. Deze activiteiten kunnen eenvoudig worden gekoppeld aan het bezoekprogramma aan regionale parels, zoals dat met gemeenten is afgesproken.
2. Smart industrie agenda
Onder regie van het Ministerie van Economische Zaken is een agenda voor de (maak/smart) industrie opgesteld. Thans wordt ook voor de noordvleugel een agenda vormgegeven. Voor de regio Noord-Holland Noord levert het Ontwikkelingsbedrijf NHN de inbreng. Daarbij is de inzet om de landelijke speerpunten te vertalen naar de regionale speerpunten.

3. KvK convenant

De Kamer van Koophandel geeft voorlichting aan bedrijven. Het Ontwikkelingsbedrijf NHN begeleidt ondernemers. KvK en Ontwikkelingsbedrijf streven naar complementaire samenwerking. Daartoe wordt een convenant gesloten. Als voorbeeld kan dienen de complementaire samenwerking op het terrein van financiering dat in onderstaand schema is gesymboliseerd.



2.2 Partner bij uitvoering

Doordat de aandeelhouders een basispakket aan activiteiten bij het Ontwikkelingsbedrijf NHN hebben neergelegd, is dat regelmatig aan deze basis te gebruiken voor aanvullende opdrachten en activiteiten. Hierdoor wordt uitvoeringsefficiency gerealiseerd: “de voorziening is er toch al”. Het gaat onder andere om de volgende activiteiten:

1. **Destinatiemarketing**
Facilitatie kwartiermaker destiniemarketing organisatie (gemeenten en provincie).
2. **Kenniswerkplaats**
Facilitatie stuurgroep, subsidieverantwoording (InHolland, Clusius, provincie NH, WUR).
3. **Regiomarketing (bijlage Financial Times)**
Aanvullende opdracht ten behoeve internationale bijlage datacentra (Hollands Kroon en provincie NH).
4. **HIRB aanvragen**
Het Ontwikkelingsbedrijf NHN faciliteert de activiteiten rond de behoefteeraming bedrijventerreinen. Hieruit zijn de bedrijvenloketten voortgekomen.
Thans jaagt de organisatie ten behoeve van de gemeenten de aanvragen HIRB subsidie aan.
Dit resulteert in kwaliteitsverbetering op bedrijventerreinen.

5. REA West-Friesland

De Regio West-Friesland heeft in het kader van het pact van West-Friesland een regionaal-economische agenda (REA) opgesteld. In het verlengde van de basistaak van het Ontwikkelingsbedrijf NHN zijn er aanvullende opdrachten ten behoeve van de jaarschijven 2015 en 2016. Het gaat daarbij om extra financiële middelen en capaciteit.

6. Lobby

Veel activiteiten waarmee het Ontwikkelingsbedrijf NHN bezig is hebben ook een element van lobby in zich. Dat is de reden dat de facilitatie van de regionale lobby bij het Ontwikkelingsbedrijf is belegd. De lobby richt zich daarbij primair op het beter invullen van de randvoorwaarden voor de succesvolle ontwikkeling van de regionale clusters.

2.3 Facilitator

Het feit dat het Ontwikkelingsbedrijf NHN een plek in de regio heeft, leidt er ook toe dat het steeds meer wordt gezien als:

1. Ontmoetingsplek

De relatief centrale plek in de regio maakt het mogelijk dat de vergaderfaciliteiten van het Ontwikkelingsbedrijf goed worden gebruikt. Voor overleg, een snelle afspraak of gewoon om een paar uur te werken.

2. Faciliteren

Regelmatig wordt op het Ontwikkelingsbedrijf een beroep gedaan als het gaat om voorzitten van overleggen, secretariaatsfuncties, verzorgen van inzicht in de regio, mailings e.d. Voorbeelden zijn onder andere facilitatie van het overleg over een nieuwe efficiëntere overlegstructuur in NHN, organisatie van werkbezoeken e.d.

3. Adviseur

De goede contacten met het bedrijfsleven leiden ertoe dat het Ontwikkelingsbedrijf NHN optreedt als adviseur van Ondernemersverenigingen (Economisch Forum, Westfriese bedrijvengroep, FBA).

Per saldo

De bedoelingen die aandeelhouders en Ontwikkelingsbedrijf NHN hadden, namelijk een uitvoerende organisatie, zijn dichterbij gebracht.

3. Focus

Van de regio mag verwacht worden dat het actief inspeelt op kansen die zich voordoen. Bij de uitvoering moet daarom een flexibele instelling van het Ontwikkelingsbedrijf NHN worden verwacht. Ondanks dat het wel wezenlijk is dat er continuïteit in de werkzaamheden blijft. Dit betreft de

1. Kerntaken
2. De regionale speerpuntclusters

Hieraan wordt uitwerking gegeven.

3.1. Kerntaken

Hoewel jaarlijks wensen van partners worden geïnventariseerd en op basis daarvan het activiteitenplan vorm krijgt, spreekt het voor zich dat er een constante is in de werkzaamheden van het Ontwikkelingsbedrijf.

In onderstaand figuur staan de kerntaken van het Ontwikkelingsbedrijf weergegeven. Het betreft

- Invulling geven aan het Ondernemersloket Noord-Holland Noord.
- Regiomarketing, de regio in zijn kwaliteiten intern en extern positioneren.
- Verbetering van het vestigingsklimaat.



Het ontwikkelingsbedrijf heeft zich in de jaren na de transitie ontwikkeld tot een facilitaire uitvoeringsorganisatie voor de regio. Daarbij wordt onderkend dat het bedrijf de faciliteit biedt om meer efficiënt op Noord-Holland Noord niveau tot realisatie van regionaal-economische ambities te komen. En daarmee een bijdrage levert aan meer werkgelegenheid en welvaart voor inwoners voor Noord-Holland Noord.



Achtereenvolgens zal kort op deze kerntaken worden ingegaan.

3.1.1 Ondernemersloket

Het Ondernemersloket NHN is ingericht om bedrijven te begeleiden bij investeringen met het oog op extra werkgelegenheid. De focus van de dienstverlening ligt bij Business Development, Huisvesting en Financiering. Het Ondernemersloket werkt daarbij samen met diverse netwerkpartners binnen en buiten de regio. Onderstaand figuur illustreert deze samenwerking.

De vragen die in het Ondernemersloket binnenkomen zullen vaak gemeentelijke afhandeling vragen. Daarom is de samenwerking met de gemeenten en de bedrijfscontactfunctionarissen/accountmanagers cruciaal om de ondernemers een sluitend regionaal netwerk aan te bieden. Omdat het gevestigde bedrijfsleven in de regio verhoudingsgewijs de meeste nieuwe arbeidsplaatsen levert, is het daarom evident dat uitbreidingsinvesteringen in een vroeg stadium gesignaleerd en gefaciliteerd dienen te worden. Hiervoor wordt onder meer intensief samengewerkt met de contactfunctionarissen van de gemeenten. Ondernemers worden naast de passieve methoden actief bezocht en daar waar noodzakelijk gefaciliteerd.



Per saldo worden met deze werkwijze drie resultaten geboekt:

1. Er ontstaat efficiency en uiteindelijk transparantie.
2. Voor ondernemers wordt als het ware de rode loper uitgerold.
3. Ondernemingen worden voor de regio behouden. Dit in de wetenschap dat de 80% van de werkgelegenheidsgroei van het al in de regio gevestigde bedrijfsleven komt.

In 2016 zullen deze werkzaamheden uiteraard worden gecontinueerd en daar waar mogelijk geïntensiveerd door nog efficiëntere inzet van capaciteit door alle partijen.

3.1.2 Regiomarketing

De regio Noord-Holland Noord heeft veel kwaliteit. Deze kwaliteit is lang onder belicht geweest. Activiteiten op het terrein van regiomarketing moeten er voor zorgdragen dat zowel intern als extern (buiten) de regio een beter beeld ontstaat van de mogelijkheden om in Noord-Holland Noord te wonen, te werken en te recreëren.

Het Ontwikkelingsbedrijf NHN zet daarvoor een gemengd instrumentarium in.

- Regiobranding
Regiobranding zorgt ervoor dat binnen de regio een gemeenschappelijke trots wordt gecreëerd op de kwaliteit van de regio. Met “Van Hollandse Bodem” zijn in 2014 en 2015 stappen gezet in het zichtbaar maken van deze trots. Op basis hiervan kan vervolgens met meer gemak extern een consistente boodschap worden weggezet. Regiobranding is een kwestie van lange adem. De stappen die de afgelopen twee jaar zijn gezet leiden tot meer zelfbewustzijn. In 2016 zal dit gecontinueerd dienen te worden.

- **Acquisitie**
(Inter-)nationale acquisitie is gericht op nieuwe vestigingen in de regio. Het convenant met de NFIA maakt het voor het Ontwikkelingsbedrijf NHN mogelijk direct in te spelen op leads die zich aandienen. Ook hier geldt dat acquisitie een kwestie van lange adem is. Een onderneming vestigt zich niet zo maar in een regio. In 2016 zal met het instrumentarium dat is ontwikkeld door worden gewerkt aan het op de kaart zetten van de mogelijkheden van Noord-Holland Noord. In internationaal perspectief: de regio met mogelijkheden voor ruimte intensieve innovatieve bedrijven binnen maximaal drie kwartier van de internationale Hubs Schiphol en AMS-IX.
- **Missies en bijeenkomsten**
Gericht en gekoppeld aan de regionale speerpunten wordt tijdens bijeenkomsten en missies de kwaliteit van de regio als vestigingsmilieu onder de aandacht gebracht. Daarbij kan onder andere gedacht worden aan het bezoek aan de OTC in Houston samen met de Port of Den Helder en de organisatie van de offshoreconferentie in Den Helder en de energieconferentie in Alkmaar.

3.1.3 Vestigingsklimaat

De promotie van de regio kan nog zo intensief zijn, als het vestigingsklimaat zelf niet op orde is, wordt er een lege huls verkocht. Dat is de reden dat in samenhang met het Ondernemersloket en de regiomarketing, de inspanning gericht op verbetering van het vestigingsklimaat gelijke tred houdt in het activiteitenpakket van het Ontwikkelingsbedrijf. In hoofdlijnen gaat het om de volgende activiteiten:

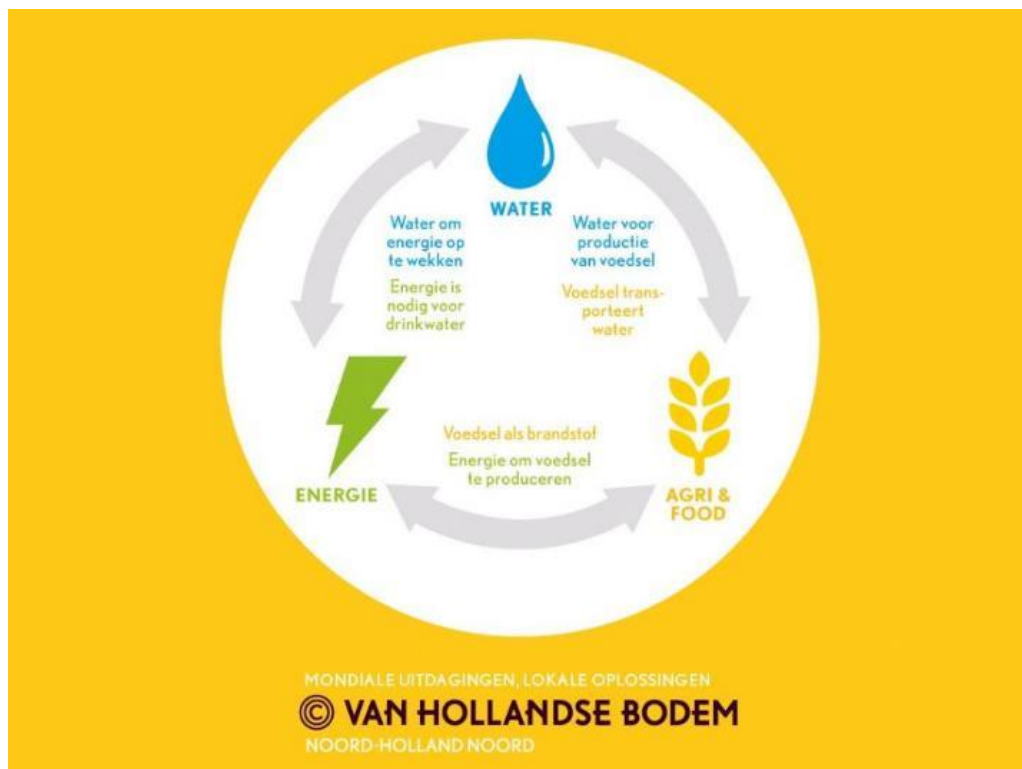
- **Gebiedsontwikkeling / gebiedskwaliteit**
Het gaat hier om activiteiten als bijvoorbeeld gebiedsontwikkeling Luchthaven Den Helder, Glasconcentratiegebieden Alton, Grootslag en Heemskerkerduin, maar ook bijvoorbeeld om coördinatie onderzoek behoefteraming bedrijventerreinen en de pilot detailhandel Castricum.
- **Innovatie / Clustervorming**
Een kwalitatief hoogwaardig vestigingsklimaat betekent ook dat geïnvesteerd wordt in innovatie en de daarbij vaak randvoorwaardelijke clustervorming. Verschillende projecten die hiervoor noodzakelijk zijn opgestart lopen door. Daarbij gaat het veelal om projecten waarbij sprake is van clustervorming in samenwerking met in de regio aanwezige kennisinstituten. Denk daarbij aan Nexus (samen met ECN), composietcluster (o.a. met ECN, InHolland) en Offgrid.
- **Arbeidsmarkt / Onderwijs**
Eén van de grote uitdagingen de komende jaren is een voldoende aanbod van gekwalificeerde medewerkers. De concurrentie tussen de regio's om schaars talent zal de komende jaren alleen maar intensiveren. Alleen dat is al de reden dat vanuit economisch perspectief verder moet worden gebouwd aan een programma Talent Van Hollandse Bodem.

3.2 Regionale speerpunten

Noord-Holland Noord is er lang trots op geweest dat het wordt gekenmerkt door een divers en kleinschalig MKB. Daarbij met een lange traditie van het familiebedrijf. De samenstelling van het bedrijfsleven heeft er lang voor gezorgd dat de economie van Noord-Holland Noord lang de gevolgen van de fluctuaties van de internationale conjunctuur kon weerstaan. Met minder hoge pieken, maar ook zeker minder diepe dalen was sprake van een zeker mate van stabiliteit. Tegelijkertijd had het profiel van MKB-regio tot gevolg dat er sprake was een versnipperd regionaal – economisch beleid. De clusteraanpak heeft hier voor verandering gezorgd. Weliswaar bleef sprake van aandacht voor de diversiteit van de regionale economie, maar gekozen werd voor vijf focussectoren, namelijk agri, energy, health, leisure en maritiem. Het Ontwikkelingsbedrijf NHN heeft zeker in de eerste jaren veel energie gestoken in de opbouw van de verschillende clusterorganisaties, zoals de Greenport, MCN, Seed Valley en Holland Health. Nu deze organisatie steeds meer op eigen benen zijn komen te staan komen de uitvoeringsopdrachten vooral van deze organisaties.

Hoewel vijf clusters meer focus betekent, kon de vraag worden gesteld of de clusters voldoende een beeld geven van de kwaliteit van de regio en ook voldoende onderscheidend zijn. Dit heeft geleid tot een verdere aanscherping van de clusteraanpak. Daarbij is vooral de vraag gesteld, waar is Noord-Holland Noord onderscheidend in en in welke mate kan de regio toegevoegde waarde leveren bij nationale en internationale opgaven.

Per saldo heeft dit geleid tot focus op de speerpunten agrif/food, energie en water en in het bijzonder de verbindingen daartussen.



Dit gekoppeld aan de ruimte en de nabijheid van de hubs Schiphol en AMS-IX is Noord-Holland een bijzonder aantrekkelijke vestigingsplaats: Van Hollandse Bodem.

Speerpuntbeleid en ook promotie en marketing van de regio zijn meerjarig. Dat betekent automatisch dat de activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf NHN focus kennen als het gaat om de regionaal-economische stimulering.

4. Jaarplan ONHN 2016

In voorgaande is de positie van het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord geschetst, de rol duidelijk gemaakt, de kerntaken beschreven en aangegeven waar de kernpunten van de economische stimulering zitten. Kort samengevat het om:

- Internationale acquisitie en promotie.
- Ondernemersgericht
- Verbetering van het vestigingsklimaat.

Bij het tot stand komen van het jaarplan is nauw overleg gepleegd met de verschillende actoren in de regio. Daarbij valt te denken aan:

- Overheden (provincie en gemeenten).
- Bedrijfsleven.
- Boards zoals Greenport, Energy Board en MCN.
- Onderwijs.

De conclusie uit de inventarisaties is dat er meer wensen zijn dan dat er capaciteit is. Er zal dus nadrukkelijk moeten worden gekozen. Dit impliceert dat het jaarplan nog meer dan voorheen keuzes maakt voor activiteiten die bovenlokale impact hebben, dat wil zeggen bijdragen aan de regionale economie voor geheel Noord-Holland Noord. Daarnaast onderneemt het Ontwikkelingsbedrijf alleen dan activiteiten aan, als het investeringen en uiteindelijk werkgelegenheid oplevert. Dat betekent dat gehandeld wordt dicht tegen de wereld van de ondernemer. Daar wordt de vraag bepaald.

Het Ontwikkelingsbedrijf NHN kan extra opdrachten krijgen. Dat betekent dat in de praktijk:

- In het verlengde en/of complementair met het basispakket.
- Aanvullende middelen, dat wil zeggen geld of menskracht (flexibele schil).

De activiteiten in 2016 rangschikken zich rond 5 thema's:

1. Transitie
2. (inter-)nationale acquisitie en promotie
3. Ondernemers en vestigingsklimaat
4. Innovatie
5. Regionaal Talent

In navolgende wordt hier kort op in gegaan.

4.1 Transitie

Hoewel geheel conform de bedoelingen van de Samenwerkingsovereenkomst wordt gewerkt, is nog steeds sprake van activiteiten die verband houden met de transitie van het bedrijf. Het gaat daarbij om de afbouw van vastgoedactiviteiten, in casus om de dossiers Distriport en Bedrijventerrein Andijk Zuid. Ook in 2016 zal dit nog de nodige aandacht vragen. Daarnaast zal conform de SOK in 2016 een evaluatie plaatsvinden. Deze evaluatie, die extern plaatsvindt, zal op kosten van het Ontwikkelingsbedrijf NHN zijn. Zowel de afbouw van vastgoed als de evaluatie gaan ten koste van de daadwerkelijke activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf.

4.2 Internationale acquisitie en promotie

De regio Noord-Holland Noord heeft veel kwaliteiten. Deze dienen beter en vooral gezamenlijk met een duidelijke focus in de markt te worden gezet. De internationale acquisitie richt zich primair op de thema's water, agri/food en energie. De boodschap is daarbij dat de regio zich vooral kwalificeert als interessant voor ruimte-intensieve hoog innovatieve bedrijven die toch in de buurt van de regio Amsterdam gevestigd willen zijn. Speerpunten in de internationale acquisitie zijn: Agriport, Greenport Noord Holland Noord inclusief Seed Valley, datacentra, Offshore hub Den Helder en Energy Innovation Park Alkmaar.

Een apart beleidsterrein en doelgroep is de vrijetijdseconomie. We ondersteunen de Destination Marketing (DMO) Holland above Amsterdam in de opzet en invulling daarvan. Het gaat om een bijzondere doelgroep namelijk het aantrekken van toerisme en daarmee toeristische bestedingen in de regio. Zowel de internationale acquisitie als de DMO geven we vorm samen met het bedrijfsleven. Een en ander wil niet zeggen dat uiteraard het volle pakket van de regio in de aanbieding is en leads integraal worden geïnformeerd. Om de regio zichtbaar te maken worden twee lijnen in de activiteiten gevolgd, namelijk:

- Regiobranding (het verhaal van de regio) vertellen:
 - Uitbouwen brand.
 - Organiseren verdere betrokkenheid van het bedrijfsleven.
 - Ontwikkelen promotiemateriaal.
 - Campagnes.
- Regiomarketing instrumentarium ontwikkelen en in de markt zetten. Het gaat dan om:
 - Bijeenkomsten.
 - Missies.
 - Inkomende reizen, persreizen.
 - Investor Development (samen met gemeenten en NFIA).

4.3 Ondernemers- en vestigingsklimaat

De activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf NHN zijn primair ingegeven door de wens voor meer investeringen en daardoor meer werkgelegenheid binnen de regio Noord-Holland Noord. Daarbij behoort een aanpak die nauw aansluit op de dynamiek bij het bedrijfsleven. Als het gaat om Ondernemersgericht betekent dat het Ontwikkelingsbedrijf NHN in 2016 investeert in:

- **Ondernemersloket**
De samenwerking met gemeenten zal in 2016 verder worden uitgebouwd. Het Ondernemersloket zorgt ervoor dat er efficiency bij uitvoering wordt geboekt en dat geen kansen verloren gaan. Kortom de rode loper wordt voor ondernemers steeds beter zichtbaar.

- **Ondernemersklimaat**
Het Ondernemersloket draagt bij aan de kwaliteit van de omgeving. Echter ook de ruimtelijke infrastructuur dient op orde te zijn. In het vervolg op de activiteiten in de voorgaande jaren zal het Ontwikkelingsbedrijf NHN intensief inzetten op de verbetering van de omgevingskwaliteit. Het gaat daarbij om:
 - Advisering over en inzet op verbetering van de kwaliteit van bedrijventerreinen. Daarbij zal samen met de regio worden ingezet op het verwerven van HIRB middelen.
 - Toeristische verblijfsaccommodaties.
 - Glastuinbouw.
 - Ruimtelijke randvoorwaarden agribusiness.
 - Organisatie watergebonden activiteiten.
 - Specifieke locaties als Luchthaven Den Helder.

4.4 Innovatie

Het midden- en kleinbedrijf (MKB) is de basis voor de regionale economie. Het MKB is verantwoordelijk voor een groot deel van de omzet in het bedrijfsleven en biedt volop werkgelegenheid. Het MKB is met andere woorden de economische motor van de regio Noord-Holland Noord. Verdere innovatie in het MKB is van groot belang. Het Ontwikkelingsbedrijf NHN richt zich daarbij op:

- Investeringsreadiness MKB.
- Clusteractiviteiten gericht op nieuwe economie, zoals composietcluster, maintenance etc.
- Structuurversterking van agribusiness via de Greenport Noord Holland Noord en Seed Valley. We behouden en versterken deze op zich goed georganiseerde economische clusters.
- Structuurversterking van de vrijetijdseconomie. De Leisure is, op een aantal professionele grote leisure organisaties na, sterk versnipperd. Toerisme biedt echter goede kansen voor versterking en het aantrekken van toeristische bestedingen voor de regio.

4.5 Regionaal Talent

Eén van de uitdagingen waar de regio voor staat is de beschikbaarheid van voldoende gekwalificeerd personeel. In Noord-Holland Noord is de inzet er vooral op gericht talent te behouden c.q. te interesseren voor het regionale bedrijfsleven. In 2015 zijn al eerste activiteiten gestart. In 2016 wordt daarop voortgebouwd. De inzet van het nieuwe college van GS zien we daarbij als een belangrijke duw in de rug.