

Activiteitenplan

2016

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	:	2016

1. Programma's en projecten

In het kort is de opdracht van het Ontwikkelingsbedrijf NHN : meer investeringen en daardoor handhaving en mogelijk uitbreiding van werkgelegenheid in de regio Noord-Holland Noord. In het jaarplan 2016 is richting gegeven en zijn accenten gezet als het gaat om de uitvoerende werkzaamheden van het Ontwikkelingsbedrijf. In dit activiteitenplan wordt dit geoperationaliseerd in vijf programma's waar projecten en activiteiten onder vallen. Het gaat om:

1. Transitie
2. Regiomarketing
3. Ondernemers- en vestigingsklimaat
4. Innovatie
5. Arbeidsmarkt

Ten opzichte van voorafgaande jaren zijn de programma's Innovatie en Talent toegevoegd. Dit is niet omdat het Ontwikkelingsbedrijf in voorgaande jaren hier geen aandacht aan besteedde en derhalve echt sprake is van nieuwe activiteiten, maar omdat een beter inzicht kan worden gegeven in de activiteiten.

Het activiteitenplan omvat een veelheid aan plannen en projecten. Om krachtig en met visie en strategie het beoogde doel te verwezenlijken, namelijk 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. Daarnaast wordt gefocust op de speerpunten van de regionale economie, namelijk Agri/food, Energie, Water en Leisure. Het activiteitenplan is een dynamisch document, er kan en moet kunnen worden bijgestuurd al naar gelang dit nodig is en de markt dit vraagt. Flexibiliteit is vereist om actuele marktfragen te faciliteren. Uiteraard mits deze passen in de ambities en spelregels die door de aandeelhouders zijn vastgesteld. Daarvoor wordt in dit activiteitenplan (beperkt) vrije ruimte voorzien.

Tenslotte moet de opmerking worden gemaakt dat het Ontwikkelingsbedrijf NHN in de meeste gevallen activiteiten oppakt in samenwerking met partners in de regio. Door het proces te organiseren, partijen binnen en buiten de regio te binden en te verbinden en kennis toe te voegen, kan resultaat worden geboekt. De opdracht die het ontwikkelingsbedrijf jaarlijks krijgt en in het jaarlijkse activiteitenplan wordt vastgelegd, geeft dit ook weer. In de context van de door de aandeelhouders gegeven opdracht is het lastig om resultaat rechtstreeks toe te schrijven aan het Ontwikkelingsbedrijf NHN. Het is veeleer zo dat als resultaten zichtbaar worden het Ontwikkelingsbedrijf een stap terug zet en partners en/of opdrachtgevers het podium geeft. In die context moet ook de door aandeelhouders terecht geuite wens om resultaten zo SMART mogelijk te formuleren, worden geplaatst.

Wat onder resultaat staat omschreven in dit activiteitenplan is een effect indicator. Effect is een input indicator. Een en ander laat onverlet dat daar waar mogelijk resultaten zo concreet mogelijk worden omschreven. Wel goed te omschrijven zijn de activiteiten en de producten die het Ontwikkelingsbedrijf NHN in de loop van een jaar oplevert. KPI's zijn met andere woorden op basis van activiteiten.

Programma 1: Transitie

In 2013 is de Samenwerkingsovereenkomst tussen aandeelhouders en Ontwikkelingsbedrijf NHN gesloten. Daarin is expliciet aangegeven dat vastgoed- en participatie-activiteiten worden afgebouwd en daarnaast dat in 2016 een evaluatie plaatsvindt. In het activiteitenplanplan worden deze zaken benoemd.

1.1 Afbouw vastgoedactiviteiten

Het Ontwikkelingsbedrijf NHN 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. In de portefeuille resteren nog VOF Bedrijventerrein Zuid en Distriport. De afbouw kost de nodige tijd en inzet en er zullen ook in 2016 fors (juridische)kosten mee zijn gemoeid. De activiteiten dienen uit de basissubsidie te worden gefinancierd.

Doel: Afbouwen vastgoedactiviteiten conform de wensen van de aandeelhouders.

Activiteiten: Afbouwen vastgoedactiviteiten.

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

1.2 Evaluatie

Ten laste van de middelen van het Ontwikkelingsbedrijf komt de in de Samenwerkingsovereenkomst overeengekomen evaluatie. In 2015 zijn de voorbereidingen getroffen. In 2016 vindt de daadwerkelijke evaluatie plaatsvinden. Daarbij wordt een extern bureau ingehuurd.

Doel: uitvoeren van de evaluatie.

Activiteiten: De evaluatie vraagt, los van de financiële middelen, ook de nodige inzet als het gaat om faciliteren van het proces.

Resultaat: Een evaluatie op basis waarvan in oktober 2016 de uitkomsten aan de AVA kunnen worden voorgelegd.

Programma 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 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. ONHN doet dit door uitvoering van de volgende activiteiten:

1. Organisatie regiomarketing
2. Acquisitie bedrijven
3. Lobby

2.1 Organisatie regiomarketing

Met de regiomarketing beogen we de regio nationaal en internationaal van een duidelijk profiel te voorzien. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen de generieke regiopromotie, de campagne van Hollandse Bodem en de toeristische destiniemarketing. Als het gaat om de generieke activiteiten is het Ontwikkelingsbedrijf meer in de lead, terwijl de rol op het terrein van de destiniemarketing louter faciliterend is.

ONHN ontplooit in 2016 de volgende activiteiten:

2.1.1 *Van Hollandse Bodem*

Het regio brand is het beeld dat men van de regio heeft. In 2014 en 2015 zijn de nodige stappen gezet met © VAN HOLLANDSE BODEM Noord-Holland Noord. Er is inmiddels een regionale en een Engelstalige website. Promotiemateriaal is ontwikkeld en stap voor stap wordt het regiomerk door bedrijven, organisaties en gemeenten gebruikt. In het najaar van 2015 is op basis van de marketingstrategie en eerste events het merk nog steviger neergezet. In 2016 zal het gebruik moeten intensiveren. Daarbij wordt zorgvuldig bewaakt dat Van Hollandse Bodem en Destiniemarketing Holland Boven Amsterdam elkaar blijvend versterken.

Doel: Noord-Holland Noord wordt nationaal bekend als de regio waar iedereen wil zijn om te wonen, werken en recreëren. Investeerders kijken net zo vanzelfsprekend naar de mogelijkheden in Noord-Holland Noord zoals 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:

- Ontwikkelen twee acquisitiefolders.
- Leveren bijdrage aan Holland compared.
- Updaten bestaande folders.
- Campagnes bij events onder andere bij de Eurotop (thema food samen met provincie Noord-Holland en Greenport NHN).
- Greenport goes international (onder andere event Europa Culinair bij Eurotop in Amsterdam).
- Radioprogramma.

Resultaat: Meer bekendheid regio Noord-Holland Noord en meer bedrijfsvestigingen.

2.1.2 Destinatiemarketing

In 2015 is met extra middelen van provincie en regio hard gewerkt aan een businessplan voor een Destinatiemarketing Organisatie. Een kwartiermaker is aangesteld en het Ontwikkelingsbedrijf NHN heeft veel energie gestoken in het oogsten van de opbrengst van de Leisure Board. Naar verwachting vindt in het najaar van 2015 besluitvorming plaats over de destinatiemarketingorganisatie. De destinatiemarketingorganisatie wordt een zelfstandige stichting met – uiteraard - een buiten het Ontwikkelingsbedrijf liggende besluitvorming. De opdracht aan het Ontwikkelingsbedrijf is om de destinatiemarketingorganisatie te ondersteunen. Door het uitvoeren van activiteiten en door het eventueel inzetten van gewenste backoffice faciliteiten. Hierdoor ontstaat ook uitvoeringsefficiency.

Doel: Ondersteunen destinatiemarketing organisatie bij opzet en uitvoering activiteiten.

Activiteiten:

- Delen faciliteiten.
- Monitoring economische effecten.
- Leisure monitor (inzicht in de ontwikkelingen in de markt).
- Activiteiten/projecten op verzoek van en ter ondersteuning van de DMO.
- Bewaken en leggen van koppeling met regiobranding Van Hollandse Bodem, waardoor regiobranding generiek en destinatiemarketing elkaar versterken. Dat wil zeggen uniforme communicatie en inzetten van media.

Resultaat: Een goed gefaciliteerde Destinatiemarketingorganisatie en eenduidigheid en efficiency bij uitvoering en samenwerking in Noord-Holland Noord met als gevolg een maximale performance in de toeristische markt tegen zo laag mogelijke kosten.

2.2 Acquisitie bedrijven

De proactieve benadering is bij uitstek onderdeel van de acquisitiewerkzaamheden van het Ontwikkelingsbedrijf. Als het gaat om bedrijven interesseren in vestiging op (regionale) bedrijventerreinen, wordt als uitgangspunt gehanteerd de door regio's ontwikkelde bedrijventerreinstrategie, voortkomend uit de behoefteramingen voor de regio's.

Ingezet wordt op een actieve benadering van de top 100 bedrijven in de regio en daarnaast nationaal harde acquisitie en internationaal in samenwerking met de NFIA en de provincie Noord-Holland leads naar de regio halen. In het kader van het convenant dat met de NFIA is gesloten, zullen alle internationale bedrijven met een vestiging in de regio worden bezocht. Daarbij is voor een deel een overlap met de bedrijven die in het kader van het Regionale Investor Development programma worden bezocht. De inzet is groei van werkgelegenheid door (uitbreidings-)investeringen en daarmee werkgelegenheid en regionale welvaart. Het ontwikkelde promotiemateriaal, zoals de clusterfolders en de bijlage bij de Financial Times zijn hier ondersteunend aan. Al naar gelang de uitkomst van de bezoeken aan bedrijven kan instrumentarium worden ingezet. Dit kan variëren van ondersteuning op het terrein van financiering, subsidies of Ruimtelijke Ordening (RO) en uitbreidingsvraagstukken. In het activiteitenplan van het Ontwikkelingsbedrijf NHN 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.

Hoewel natuurlijke alle kansen worden "gepakt" focust het Ontwikkelingsbedrijf op de speerpuntsectoren in de regio. Daarbij gaat het in het bijzonder om:

- Datacentra.
- Offshore energie.
- Offshore wind.
- Duurzame energie.
- Nucleair medische bedrijvigheid.
- Agribusiness, inclusief Seed Valley.

NHN ontplooit in 2016 de volgende activiteiten:

2.2.1 *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 2016 zullen zo de 120 meest significante bedrijven worden bezocht. Op basis daarvan wordt een jaarlijkse rapportage gemaakt.

Resultaat: significante ondernemers worden gesignaleerd en gefaciliteerd.

2.2.2 Samenwerking NFIA en provincie

Het Ontwikkelingsbedrijf NHN is de partner voor de NFIA in Noord-Holland Noord. Het Ontwikkelingsbedrijf verbindt daarbij belangrijke regionale partijen aan het buitenlands netwerk van de NFIA. Hoewel in principe de totale regio in de markt wordt gezet (de vraag van de ondernemer is tenslotte leidend), zal de focus bij de internationale acquisitie vooral liggen op de eerder genoemde speerpuntsectoren. Daarbij zij overigens opgemerkt dat internationale acquisitie altijd een traject van lange adem is, waarbij het soms lastig is uit te leggen waar inspanningen toe leiden. Bij leads zal overigens altijd direct worden geschakeld met gemeenten waar aandacht op is gericht.

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

Activiteiten:

- Deelname aan verschillende sectorteam 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.
- Bezoekprogramma buitenlandse vestigingen.

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

2.2.3 Inkomende missies en werkbezoeken

Nationaal en internationaal komen missies (bedrijven en ambtelijk vertegenwoordigers naar de regio). Het Ontwikkelingsbedrijf faciliteert en werkt samen met andere partijen in de regio om een zo goed mogelijk beeld van de regio te geven. Daarbij is de vraag van de inkomende partij leidend.

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

Activiteiten: Vormgeven van bezoekprogramma onder andere samen met de provincie Noord-Holland.

Resultaat: In 2016 worden maximaal vier inkomende bezoeken georganiseerd.

2.2.4 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 NHN zit in het bijzonder in het feit dat vanuit de regionale speerpunten met een cluster van ondernemers gerichte 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 één met de Port of Den Helder naar de Offshore Technical Conference in Houston.
- Uitvoering internationaliseringsambities Greenport NHN, passend in Greenport goes international.
- 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 2.2.2.

2.2.5 Bijeenkomsten

Voor de zichtbaarheid van de kansen van de regio, waar mogelijk in aansluiting met de verschillende boards (MCN, Greenport en Energy Board), organiseert ONHN bijeenkomsten. Het gaat daarbij om activiteiten die bijdragen aan de acquisitiedoelstellingen. Daarbij wordt ingezet op regelmatig terugkerende events zodat het beeld van de regio wordt versterkt. Zo zal in 2016 in ieder geval North Sea Offshore worden georganiseerd. Voorts is het Ontwikkelingsbedrijf nog steeds partner in de Offshore Beurs in Amsterdam. Naast de meer specifiek hiervoor benoemde bijeenkomsten zal ook in 2016 ruimte worden gecreëerd voor ad hoc vragen naar ondersteuning door het Ontwikkelingsbedrijf bij bijeenkomsten.

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: vijf, voor een deel nog nader met partners in te vullen, bijeenkomsten. Nieuwe samenwerking bedrijven.

2.3 Lobby

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 de regio 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. In het jaarplan van de Greenport wordt hieraan nader uitwerking geven. 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.

ONHN ontplooit in 2016 de volgende activiteiten:

Doel: Belangen van regio voor het voetlicht brengen, waardoor ondernemers- en vestigingsklimaat in de regio ook in de toekomst op niveau kan blijven.

Activiteiten:

- Lobby-overleg faciliteren, verschillende speerpunten van lobby uitwerken en uitvoeren c.q. faciliteren van Europa strategie.
- Maken van position papers.
- Organiseren werkbezoeken Kamerleden.
- Ondersteunen regio's bij werkbezoeken.

Resultaat: Een zichtbare regio, waar geen kansen verloren gaan.

Programma 3: Ondernemers- en vestigingsklimaat

3.1 Ondernemersloket

Een eerste vestigingsvoorwaarde is dat ondernemers gewaardeerd worden en dat begrip bestaat voor de uitdagingen waarvoor ondernemers staan. Samen met gemeenten rolt het Ontwikkelingsbedrijf NHN de rode loper uit. Het ondernemersloket bestaat uit twee diensten, namelijk:

- 1 Ondernemersvragen.
- 2 Overzicht bedrijvenlocaties.

ONHN ontplooit in 2016 de volgende activiteiten:

3.1.1 Ondernemersvragen

Het Ontwikkelingsbedrijf NHN beantwoordt vragen van ondernemers voor de regio's. De focus ligt op het beantwoorden van vragen van ondernemers die een regionale impact hebben. Daarbij wordt geen onderscheid gemaakt tussen branches. Het kunnen vragen zijn uit, bijvoorbeeld, de toeristische sector of de maakindustrie. Daarbij zijn de processtappen die bij het afhandelen van de vraag worden doorlopen generiek en is de beantwoording uiteraard in het perspectief van de betreffende sector.

Bij de reactieve rol van ONHN gaat het om de ondernemers die zelf met een vraag komen bij het loket. Na een intakegesprek, veelal telefonisch (analyse) wordt met de ondernemer bepaald welk traject kan worden doorlopen. In veel gevallen zal sprake zijn van doorverwijzing naar lopende activiteiten, projecten of organisaties in de regio. In meer specifieke gevallen zal het Ontwikkelingsbedrijf begeleiding van ondernemers ter hand nemen. Het gaat dan om vestiging, groei en uitbreiding, waarbij huisvesting en financieringsvraagstukken een rol spelen. 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.

Doel: Creëren van een gunstig ondernemersklimaat.

Activiteiten:

- Ontvangen ondernemersvraag.
- Analyse vraag.
- Doorgeleiden en oplossing zoeken (makelaars- en schakelrol tussen publiek en privaat).
- Monitoren voortgang.
- In stand houden van netwerk ten behoeve van doorverwijzing.
- Doorontwikkelen dienstverlening op het terrein van investreadiness, huisvesting en innovatie.

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

3.1.2 Overzicht bedrijvenlocaties - bedrijvenloket

In samenwerking met de drie regio's zijn bedrijvenloketten ontwikkeld. Hierin wordt het complete aanbod van bedrijvenlocaties zichtbaar en transparant gemaakt. In 2016 zal worden gewerkt aan bundeling van de drie loketten tot één loket voor Noord-Holland Noord.

Doel: transparantie brengen en houden in regionale aanbod, waardoor vestigers sneller en gerichter keuzes kunnen maken (relatie met acquisitie).

Activiteiten:

- Ontwikkeling één bedrijvenloket voor Noord-Holland Noord.
- 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.
- Adviseren en faciliteren bij aanvragen en uitvoeren HIRB aanvragen.

Resultaat: meer dynamiek en kwaliteit op de bedrijventerreinen.

3.2 Clusterprojecten

In nauwe samenspraak met de organisaties van de speerpuntsectoren wordt gewerkt aan gebiedsgerichte projecten. Alle hebben de kenmerken van het verbeteren van de ruimtelijke kwaliteit.

ONHN ontplooit in 2016 de volgende activiteiten.

Agribusiness

In de meerjarenagenda van de Greenport zijn verschillende activiteiten benoemd.

3.2.1 Glastuinbouw

De inzet van het Ontwikkelingsbedrijf NHN is gericht op de versterking van de structuur van de glastuinbouw in Noord-Holland Noord. De activiteiten variëren van adviseren, het leveren van een projectleider tot programmamanagement. In hoofdlijnen gaat het om afstemming en coördinatie tussen glastuinbouwconcentratiegebieden, inclusief Heemskerkerduingebied en om CO₂ - beschikbaarheid. Concrete projecten zijn:

3.2.1.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.

3.2.1.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: Samen met de Greenport Aalsmeer vult het Ontwikkelingsbedrijf (namens Greenport NHN) het secretariaat in. Daarnaast is de rol het aanjagen en verbinden van partijen.

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

3.2.2 Ruimtelijke Ordening

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

Activiteiten: In 2014/2015 heeft het ontwikkelingsbedrijf in nauwe samenwerking met de Greenport een inventarisatie van knelpunten gemaakt. In 2016 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.
- e. Noord-Holland Noord als logistieke draaischijf; anticiperen op en vormgeven aan nieuwe ontwikkelingen mobiliteit.

Resultaat: Betere ruimtelijke condities voor het regionale (agribusiness) bedrijfsleven.

Energy

De werkgroep Energie en de Energy Board hebben als het gaat om het omgevingsbeleid de volgende uitvoerende activiteiten benoemd. Daarbij zijn raakvlakken met het thema acquisitie en innovatie.

3.2.3 Energy Innovation Park Alkmaar (EIPA) en INVESTA

Doel: Het ontwikkelen en in de markt zetten van deze bedrijvenlocatie.

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

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

Resultaat: Meer bedrijfsvestiging op EIPA.

3.2.4 Gebiedsontwikkeling Onderzoek locatie Petten

Er liggen verschillende uitdagingen op Onderzoek Locatie Petten (OLP). Op dit terrein zijn meerdere organisaties gevestigd waaronder ECN, NRG, Mallinckrodt Medical B.V. en JRC. Tevens is het de locatie voor de nieuw te bouwen onderzoeksreactor Pallas. In het bijzonder de komst van de Pallasreactor vraagt om een programmatische benadering van de locatie. Daarbij wordt onder andere gedacht aan een gefaseerde ontwikkeling van een energiecampus en een health campus.

Doel: Behoud en ontwikkeling van nieuwe hoogwaardige werkgelegenheid.

Activiteiten:

- Ondersteunen bij ontwikkeling programmamanagement voor de locatie.
- Ondersteunen gemeente Schagen bij visievorming.

Resultaat: Een gedragen traject van programmamanagement voor de komende jaren.

3.2.5 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:

- Uitwerken en realiseren van concept, subsidies en organisatievorm.
- Koppeling leggen met Energiedijk.

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

3.2.6 *Energie infrastructuur*

Noord-Holland Noord heeft een relatief kwetsbare energie infrastructuur. Dit kan negatieve gevolgen hebben voor de vestiging van energie intensieve bedrijven in de regio. De komende jaren moet gewerkt worden aan versteviging van de infrastructuur.

Doel: Een optimaal vestigingsklimaat in Noord-Holland Noord.

Activiteiten:

- In kaart brengen van totale problematiek.
- Aandragen van oplossingsrichtingen.
- In contact brengen van energie intensieve bedrijven en Tennet.

Resultaat: Energie investeringsagenda Noord-Holland Noord.

Maritiem

Het Ontwikkelingsbedrijf NHN is actief betrokken bij de ontwikkeling van de offshore haven in Den Helder. Luchthaven en haven zijn aan elkaar verbonden. Voor beiden geldt dat sprake is van continuïteit van de bijdrage van het Ontwikkelingsbedrijf.

3.2.7 *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 en realisatie van eerste faciliteiten.

3.2.8 *Haven Den Helder*

Doel: Creëren van (kade-) ruimte.

Activiteiten: Ondersteunen PodH bij gebiedsontwikkeling haven.

Resultaat Meer ruimte voor offshore gerelateerde activiteiten.

Leisure

3.2.9 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 kwaliteit- en innovatieslag is een essentiële opgave voor de sector.

Activiteiten: In 2015 is een compleet overzicht gekregen van locaties. Op basis daarvan wordt door het Ontwikkelingsbedrijf NHN in goed overleg met de regio een plan van aanpak ontwikkeld op basis waarvan het Ontwikkelingsbedrijf actief met ontwikkelingsplannen aan de slag gaat.

Resultaat: Revitalisering leisurelocaties en daardoor een beter regionaal toeristisch product.

3.2.10 Waterrecreatie en toerisme

Doel: Naar aanleiding van de waterkansenkaart uit 2013 zijn er in 2014 en 2015 verschillende activiteiten opgepakt. Zo is in 2015 onder andere de waterkansenkaart uit 2013 geüpdatet (o.a. trends en ontwikkelingen, input gemeenten en recreatieschappen, resultaten HEM havens enquête). Verder is in 2015 gestart met een overzicht van de belangrijkste vaarwegen die de noord-zuid en oost-west verbindingen kunnen stimuleren voor een beperkt aantal doelgroepen waarbij de aansluiting met de aangrenzende regio's meegenomen wordt. In dit overzicht worden de nu bekende knelpunten opgenomen en aangevuld door de gemeenten. Op basis hiervan worden keuzes gemaakt en gestart met activiteiten.

Activiteiten:

- Op basis van knelpuntenanalyse en keuzes van regio, projecten oppakken en tot uitvoering brengen. Daarbij koppeling zoeken met WED regeling.
- Nieuwe innovaties aanjagen, daarbij kan worden gedacht aan onder andere bewegwijzering, centraal passensysteem, waterkaart.
- Procesbegeleiding bij oplossen knelpunten.
- Sloepennetwerk, bundelen van ondernemerideeën, zoals geformuleerd bij gehouden inventarisaties.

Resultaat: Een aaneengesloten innovatief vaarrouthenetwerk (koppeling met Innovatie).

3.3 Facilitatie

Het Ontwikkelingsbedrijf NHN 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:

- 3.3.1 REON.
- 3.3.2 Ondersteunen en uitvoeren Europastrategie.
- 3.3.3 Assistentie bij formuleren subsidieaanvragen.
- 3.3.4 Advisering gemeenten bestuurlijk en ambtelijk (invulling account).
- 3.3.5 Organisatie financiering.
- 3.3.6 Andere voorkomende zaken.

Programma 4: Innovatie

Het Midden en Kleinbedrijf is de belangrijkste basis voor de regionale economie van Noord-Holland Noord. Voor het verder ontwikkelen van deze economische motor is een verdere innovatie cruciaal. Als het gaat om innovatiestimulering gaat het in het activiteitenpakket van het Ontwikkelingsbedrijf om twee activiteiten, namelijk

- Ondernemers rond innovatieve thema's bijeenbrengen en door de ontmoeting innovatie doen ontstaan (clustervorming).
- Geleiden naar innovatie financiering (het kan dan gaan om subsidies, maar ook om financiering).

Naast de 4 speerpuntclusters gaat het ook om generieke projecten.

ONHN ontplooit in 2016 de volgende activiteiten:

4.1 Generiek

4.1.1 Data Science

Doel: Kennis- en innovatiecentrum Data Science Alkmaar is gevestigd in de Telefooncentrale in Alkmaar. Onderzoek en onderwijs, bedrijven en overheid werken er samen aan een knooppunt voor data science. Hoewel Alkmaar thans de vestigingsplaats is van het initiatief, worden er ook elders in de regio op dit terrein activiteiten ontwikkeld. Het is de uitdaging alle initiatieven te verbinden. In de Telefooncentrale wordt wetenschappelijk onderzoek gedaan, met behulp waarvan bedrijven nieuwe producten en diensten ontwikkelen op basis van Big Data en Data Science en waarin overheden data inzetten voor eigen beleidsontwikkeling. Met regionaal economische groei en behoud/aantrekken van talent tot gevolg. Richt zich op de speerpuntsectoren in de regio. Op basis van verkenning in 2015 zal worden gewerkt aan een concrete uitvoeringsagenda.

Activiteiten:

- Promotie en marketing, ondersteuning bij de opzet van de business case en eventueel advies over het Governance model.
- Versterken van de verbinding met de economische clusters en verbreding naar regio NHN.
- Projectondersteuning bijvoorbeeld op het gebied van domotica.

Resultaat: meer bedrijven, groei werkgelegenheid, versterking van de cluster.

4.1.2 Nexus

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

Doel: Cross-sectorale innovaties en investeringen in het bedrijfsleven.

Activiteiten: Projectcoördinatie intersectorale projecten.

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

4.1.3 *Smart industry*

Doel: Smart Industry betreft de integratie van ICT en geavanceerde technologie in industriële productieketens. Er is een landelijke actie-agenda Smart industry. Deze wordt vertaald naar de verschillende regio's in Nederland. Zo ook naar de noordvleugel. In september wordt de agenda aangeboden aan Gedeputeerde Bond. In de noordvleugel agenda is voor het Ontwikkelingsbedrijf een rol weggelegd. Voor een deel betreft het activiteiten rond Big data en ook het composietcluster. Daarnaast betreft het een rol van ondersteuning bij de uitvoering van de smart industry agenda agribusiness. Het gaat dan om:

Activiteiten:

- Creëren van bewustwording bij bedrijven.
- Organiseren van voorlichting.

Resultaat: Nieuwe economische activiteit in Noord-Holland Noord.

4.1.4 *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 het 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.

4.1.5 *Composieten*

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

Activiteiten: Indien subsidie wordt toegekend: opstarten programma.

Resultaat: Een vervolg op composiet 1.0, dat wil zeggen innovatie, verbinding met kenniscentra en als gevolg daarvan meer investeringen en werkgelegenheid in de regio.

Agribusiness

Als het gaat om de innovatieprojecten in de agribusiness is in het meerjarenplan van de Greenport geen specifieke activiteit voor het Ontwikkelingsbedrijf opgenomen. Wel zal ruimte worden ingebouwd bij projecten ondersteunend te zijn. Zie daarvoor bij agenda smart industry.

Energy

4.1.6 Incubator Duurzame Energie Alkmaar (IDEA)

De Incubator Duurzame energie is de katalysator voor de energie-ontwikkeling in Noord-Holland Noord. De triple helix komt hier tot uiting.

Doel: Nieuwe bedrijvigheid op het terrein van duurzame energie.

Activiteiten:

- Organiseren bijeenkomsten.
- Businesscases op financierbaarheid beoordelen.
- Acquisitie nieuwe initiatieven.

Doel: nieuwe energiebedrijvigheid.

Maritiem

4.1.7 Maintenance

In samenwerking met de Port of Den Helder, het Marinebedrijf en Luchthaven Den Helder wordt een maintenancecluster vormgegeven. Relatie ligt hier met Asset Sustainable Centre, activiteiten van MCN en project big data.

Doel: De Helders haven ontwikkelt zich tot een maintenance haven.

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

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

Toeristisch

4.1.8 Samenwerking, clustering en innovatie

Doel: Als het gaat om innovatie, dan blijft de toeristisch-recreatieve sector relatief achter. Dit gaat ten koste van het concurrentievermogen van de sector en daarmee van de regio. Op dit moment is nog niet concreet duidelijk waar de grootste prioriteit ligt. Doel van de activiteiten moet zijn de versteviging van de concurrentiepositie van de toeristische sector d.m.v. samenwerking, clustering en innovatie.

Activiteiten:

- Organiseren van bijeenkomsten waar de innovatie-agenda samen met ondernemers wordt bepaald.
- Activiteiten van ondernemers koppelen aan bestaande recreatieve structuren, zoals routenetwerken e.d.
- Tweemaal per jaar organiseren van een kennisbijeenkomst medewerkers T&R van gemeenten, mede op basis van opgehaalde kennis bij ondernemers.

Resultaat: Verbeterde concurrentiepositie sector.

Programma 5: Arbeidsmarkt

In het Programma van het College van GS worden expliciete uitspraken gedaan over het belang van de arbeidsmarkt voor een succesvolle economie. Bij aantrekken van de economie wordt een voldoende aanbod van gekwalificeerd personeel één van de belangrijke economische thema's. Een en ander is als volgt geformuleerd:

Arbeidsmarkt

Eén van de uitdagingen waar Noord-Holland voor staat is de beschikbaarheid van voldoende personeel voor de vraag uit het bedrijfsleven. Wij willen arbeidsmarkt en onderwijs beter op elkaar laten aansluiten. Daarom willen wij mbo- en hbo-scholen en bedrijven bij elkaar brengen om af te stemmen wat het bedrijfsleven verwacht van scholen (welke vaardigheden), en andersom (bijvoorbeeld stages en banenkansen). Dit willen wij bereiken in onze rol als verbinder in de samenwerking tussen ondernemers en onderwijsinstellingen. Voor een goede invulling van deze rol stellen we financiële middelen beschikbaar.

Daarnaast is het van belang dat er goed aanbod van arbeid is voor de sterke regionale clusters en dat er dus voldoende studenten aangetrokken worden voor de opleidingen waar het bedrijfsleven behoefte aan heeft. Bezien wordt of het sluis- en haven-informatiepunt (SHIP) hier een bijdrage aan kan leveren. Daarnaast zetten wij het project Nieuw-West Airport Express voort en stellen wij een provinciale werkambassadeur aan die zich gaat inzetten voor meer banen, een betere aansluiting van het onderwijs op de arbeidsmarkt en volop stage- en leerwerkplekken.

Ook in de transformatiemonitor Kop van Noord-Holland en in het REA Westfriesland worden hierover uitspraken gedaan.

Vanuit economisch perspectief voor de regio dient een gerichte agenda vorm worden gegeven waar door overheid, bedrijfsleven en onderwijs gemeenschappelijk gewerkt dient te worden. We noemen dit programma Talent van Hollandse Bodem. Het is daarbij nadrukkelijk niet de bedoeling goed lopende zaken over te doen. We is het de bedoeling verbinding tussen initiatieven te leggen en een agenda voor de toekomst vorm te geven en tot uitvoering te brengen. Daarbij kunnen nog een aantal opmerkingen worden gemaakt. De motivatie voor het Ontwikkelingsbedrijf om zich op het thema onderwijs arbeidsmarkt te richten komt voort uit de economische noodzaak om voor het groeiende bedrijfsleven ook in de toekomst voldoende gekwalificeerde medewerkers ter beschikking te hebben. De inzet van het RPA komt meer voort vanuit de ambitie degenen met afstand tot de arbeidsmarkt naar werk te geleiden. Daar waar raakvlakken zijn wordt uiteraard nauw samengewerkt. Een en ander conform de wensen van het REON.

In 2016 worden de volgende activiteiten ontplooid:

5.1 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 een programma vorm geven. Daarbij wordt onder andere gedacht aan:

- Ontwikkelen van een portal Talent Van Hollandse Bodem Noord-Holland Noord. Hier worden de mooie carrièreverhalen van Noord-Holland Noord zichtbaar. Tevens wordt zichtbaar waar opleidingen zijn, stages kunnen worden gevolgd of bijscholing kan worden verkregen en welke regels er op deze terreinen zijn.
- Kennisdatabase om te monitoren of ingezette acties ook daadwerkelijk vorm krijgen en tot resultaat leiden.
- Koppelen van Kenniswerkplaats aan regionale opgaven en vraagstukken.
- Organisatie van Carrière-events. Deze kunnen aansluiten op de al bestaande succesvolle campagnes als Carrières aan Zee. Talent voor techniek etc.
- Een afgestemde agenda van activiteiten voor Noord-Holland Noord.

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

5.2 Agritechcampus (Naar onderwijs)

Doel: Het Ontwikkelingsbedrijf NHN 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:

- Verbinding leggen met programma talent Van Hollandse Bodem.
- Subsidie-advies; 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.



	1	2.	3	4.	5.	6.	7.	Totaal
	Afbouw vastgoed	Regiomar- keting	Vestigings- klimaat	Innovatie	Arbeids- markt	Algemeen & onvoorzien	Overige baten	
Aantal Fte direct	0,67	3,82	5,93	0,57	0,23	0,00	0,00	11,22
Toegerekende personeelskosten	93.750	528.774	808.374	75.742	29.862	0	0	1.536.502
Toegerekende overheadkosten	20.829	118.902	184.743	17.836	7.032	0	0	349.342
Specifieke projectuitgaven	150.000	313.000	891.850	0	5.000	130.000	27.500	1.517.350
Totale kosten	264.578	960.676	1.884.967	93.578	41.894	130.000	27.500	3.403.194
Projectopbrengsten	27.186	75.000	785.850	0	0	0	11.000	899.036
Netto projectkosten	237.393	885.676	1.099.117	93.578	41.894	130.000	16.500	2.504.158