

# **Ontwikkelingsbedrijf NHN**

## **Jaarplan 2017**

## 1. Inleiding

In 2017 bestaat het Ontwikkelingsbedrijf 10 jaar. Het bedrijf heeft zich de afgelopen jaren volop ingezet voor de versterking van de regionale economie en welvaart en de nationale en internationale positionering van Noord-Holland Noord. Sinds ONHN – in overleg met de aandeelhouders – in 2013 een nieuwe weg is ingeslagen, is het steeds meer gegroeid in zijn rol als katalysator voor de ontwikkeling van de regio. De opdracht van ONHN is helder en vertaalt zich in een duidelijke missie en visie: het Ontwikkelingsbedrijf geeft vorm aan de (economische) toekomst van de regio Noord-Holland Noord. Het werkt daarin nauw samen met overheden, marktpartijen, ondernemers, onderwijs- en kennisinstellingen en non-profitorganisaties. Per saldo heeft het Ontwikkelingsbedrijf zich stap voor stap ontwikkeld tot een 'hub', een knooppunt, waar de verschillende partijen samenkomen. Dat ONHN zijn plek heeft gevonden als uitvoeringsorganisatie blijkt uit de toename van het aantal opdrachten en vragen, zowel van ondernemers als van de aandeelhouders in ONHN.

Het jaarplan 2017 weerspiegelt de meer uitgekristalliseerde rol van het Ontwikkelingsbedrijf. In het proces dat heeft geleid tot de totstandkoming van jaarplan komt dit tot uiting. Er is meer constantheid gekomen in de opdracht. Binnen het takenpakket is uiteraard wel sprake van voortschrijdend inzicht en worden accenten aan de hand van ontwikkelingen en geboekte resultaten anders gelegd. In 2016 is aangevangen met de – conform de afspraken in de samenwerkingsovereenkomst (SOK) – evaluatie van het Ontwikkelingsbedrijf. In deze evaluatie wordt gekeken naar de regionale samenwerking en de lering die daaruit kan worden getrokken. De uitkomsten zijn nog niet bekend, echter, naar verwachting zal aan de hand van de uitkomsten van de evaluatie naast het werken aan de opdracht 2017 ook energie moeten worden gestoken in de verwerking van de uitkomsten van de evaluatie. In dit jaarplan wordt dieper ingegaan op het proces van de totstandkoming van het jaarplan, de taken van het Ontwikkelingsbedrijf, de dynamiek in de regio en tenslotte de verschuivingen/mutaties binnen de opdracht ten opzichte van het vorige jaar. Dit leidt uiteindelijk tot de formulering van het concrete activiteitenplan 2017.

## 2. Proces

Het Ontwikkelingsbedrijf is niet beleidsvoorbereidend c.q. verantwoordelijk voor het regionale beleid. Voortvloeiend uit het beleid krijgt het Ontwikkelingsbedrijf opdrachten. Beleidsbronnen zijn daarbij de regionale economische programma's in de drie sub-regio's, de wensen in de speerpuntsectoren agri&food, energie, water en leisure. Daarnaast doet het Ontwikkelingsbedrijf ervaring op met opdrachten die worden uitgevoerd. Ook deze kennis is input voor het nieuwe jaarplan.

In maart 2016 is de uitvraag naar regio's en werkgroepen gedaan. In mei is een eerste concept van het jaarplan geschreven.

De opmerking kan worden gemaakt dat het, door de bottom-up benadering die is gekozen, niet altijd even eenvoudig is de rode draad op Noord-Holland Noord niveau te vinden. Naar verwachting gaan het door het Bestuurlijk Afstemming Overleg (BAO) op te stellen ambitiedocument en uitvoeringsagenda daarbij helpen. Daarbij moet overigens wel de kanttekening worden geplaatst dat de rol van ONHN zich primair richt op de economische ambities van de regio. Thema's als bijvoorbeeld een inclusieve arbeidsmarkt behoren bij een andere uitvoeringsorganisatie als het RPA. De ambitienotitie maakt daarbij wel duidelijk hoe in de keten in de regio kan worden samengewerkt.

Voor het jaarplan 2017 zijn ingediende voorstellen beoordeeld op de vraag of deze regio breed aan de orde zijn. Lokale projecten vallen derhalve af.

Tenzij uiteraard lokale projecten een regionale uitstraling hebben. Denk daarbij voorbeeld aan de Onderzoekslocatie Petten, de (lucht-)haven van Den Helder of glastuinbouwgebied Alton in Heerhugowaard.

### 3. De taken

Samen met de aandeelhouders zijn drie 'kernactiviteiten' gedefinieerd: het ondernemersloket, de regiomarketing en de verbetering van het vestigingsklimaat. Inmiddels zijn we het eens over de activiteiten die hieronder vallen.

#### *Ondernemersloket*

Het Ondernemersloket is halverwege 2015 operationeel geworden en in het najaar ondersteund door een nieuwe website (de corporate website van ONHN). Het Ondernemersloket karakteriseert zich als volgt.

- Biedt een uitgebreid overzicht van de vestigingslocaties in Noord-Holland Noord.
- Begeleidt ondernemers die zich willen vestigen in de regio, een bedrijfsverplaatsing overwegen of uitbreiding van hun huidige locatie nodig hebben.
- Heeft kennis van de gevestigde bedrijven, regelgeving en beleid.
- Helpt bij het zoeken naar de meest geschikte locatie voor een onderneming, of het nu gaat om vestiging op een bedrijventerrein of op het strand, ongeacht het soort bedrijf.
- Heeft een uitgebreid netwerk van financiers (banken, fondsen en informele investoren), zodat de ondernemer in contact kan worden gebracht met de juiste partijen.
- Ondersteunt ondernemers bij het vergroten van de slagingskansen van financiering.
- Ondersteunt ondernemers met innovatieve projecten en organiseert samenwerking tussen partners uit overheid, onderwijs, kennisinstellingen en ondernemers. Dit leidt tot succesvolle marktintroducties, nieuwe bedrijven, allianties en verbeterde werkgelegenheid in Noord-Holland Noord.
- Kent de subsidiemogelijkheden voor ondernemers.
- Onderhoudt een hecht contact met bedrijvencontactfunctionarissen van de gemeenten.

Gekoppeld aan het loket zijn ook de proactieve bezoeken (vaak samen met de bedrijfscontactfunctionarissen) aan de zo geheten parels in de regio. De bezoeken worden gewaardeerd en leveren een goed inzicht in de ontwikkeling bij deze voor de regio zo belangrijke bedrijven.

Het ruim vier maanden zichtbare ondernemersloket heeft in 2015 94 vragen gekregen voornamelijk vanuit het MKB. 44% van de binnengekomen vragen komt vanuit klein MKB (10-49 fte's). Voor het merendeel hadden de vragen betrekking op business development, huisvesting of financiering.

#### *Regiomarketing*

Nuchterheid is een vaak genoemde, en geroemde, eigenschap van de bewoners van Noord-Holland Noord. De keerzijde is dat de regio vaak bescheiden is over de eigen kwaliteiten. Te bescheiden: Noord-Holland Noord heeft veel te bieden, voor Nederland, voor Europa en zelfs voor de wereld. Denk maar eens aan de zaadveredeling in Seed Valley, ongeëvenaard in de wereld.

Of het gerenommeerde ECN in Petten, een van de topcentra voor nieuwe energie-ontwikkeling. ONHN brengt die kant van Noord-Holland Noord voor het voetlicht, met al zijn mogelijkheden om te wonen, te werken en te recreëren. Een regio met een karakteristiek, sterk en innovatief bedrijfsleven en een jonge, hoogopgeleide bevolking, en dat alles op een steenworp afstand van Amsterdam en Schiphol.

ONHN voert al enkele jaren de campagne 'Van Hollandse Bodem' die de trots van de regio uitdraagt. In tal van uitingen komt het Van Hollandse Bodem-beeldmerk naar voren. 'Noord-Holland Noord' ontpopt zich zo tot een sterk merk, dat eenheid en zelfbewustzijn uitstraalt. Regiobranding is een kwestie van lange adem en ONHN zet de herkenbare campagne in de komende jaren voort. Daarnaast zet ONHN verschillende clusters in de schijnwerpers via de 'Made in Holland'-publicatieserie, zoals datacenters, schone energie, GreenPort NHN en Seed Valley. Acquisitie is een belangrijk onderdeel van de regiomarketing en richt zich op het aantrekken van nieuwe vestigingen van nationale en multinationale bedrijven in Noord-Holland Noord. Bij uitstek geldt dat acquisitie alleen dan succesvol kan zijn als de basis in de regio, het vestigingsklimaat op orde is. Bovenal geldt dat een lange adem vereist is: een bedrijf vestigt zich niet zomaar in een regio. Tussen 2013 en 2015 zijn 147 leads gegenereerd, waarvan er tot nu toe 21 succesvol zijn gebleken. De agrisector springt er daarbij uit met 29 leads, waarvan 6 succesvol. Leads lopen gemiddeld zo'n 1 á 1,5 jaar door, al kunnen op de regel ook uitzonderingen worden genoemd zoals Microsoft met een doorlooptijd van circa 4 jaar. Na één jaar wordt beoordeeld hoe kansrijk een lead is en wordt deze vervolgens in de categorieën actief, on hold of lost geplaatst om zo de focus te behouden. De leads die tot nu toe niet succesvol zijn gebleken, zijn dus nog niet verloren.

### *Vestigingsklimaat*

Behalve aan promotie werkt het Ontwikkelingsbedrijf 'thuis', in Noord-Holland Noord, aan een verdere verbetering van het vestigingsklimaat. Gebiedsontwikkeling en gebiedskwaliteit staan daarin centraal. ONHN kan gemeenten hierbij faciliteren.

Denk bijvoorbeeld aan concentratie van (specialistische) glastuinbouw in de gebieden Alton, Het Grootslag en Agriport A7. Of aan luchthaven Den Helder als uitvalsbasis voor de offshore sector. ONHN werkt ook aan het onderzoek en de behoefteeraming naar bedrijventerreinen in Noord-Holland Noord.

En natuurlijk is de arbeidsmarkt een bepalende factor voor het vestigingsklimaat. De strijd tussen de regio's om goed opgeleid personeel en schaars talent zal de komende jaren alleen maar toenemen. Noord-Holland Noord heeft een breed scala aan hoogwaardige opleidingen, maar heeft ook te maken met de aantrekkingskracht van Amsterdam en de Randstad. ONHN werkt daarom aan het programma 'Talent Van Hollandse Bodem' om talent en expertise in Noord-Holland Noord te ontwikkelen en te behouden. Het Ontwikkelingsbedrijf stimuleert ook de vorming van clusters op terreinen waarop Noord-Holland Noord zich kan onderscheiden, zoals agri&food, maritiem of energie. Clusters maken kennisdeling en innovatie veel gemakkelijker.

Binnen de clusters speelt de campusontwikkeling een belangrijke rol. Een campus is niet alleen het natuurlijke en voor kenniswerkers en R&D afdelingen aantrekkelijke kristallisatiepunt voor open innovatie en publiek-private R&D-samenwerkingsmogelijkheden, maar is door zijn onderscheidend vermogen en inspelend op nationale en regionale prioriteiten ook een innovatieversneller van formaat.

In de internationale concurrentiestrijd om R&D-centra en kenniswerkers kan een goede campus een troef van formaat zijn. Petten, InVesta en NIOZ zijn de voorbeelden daarvan in de regio.

Op lager schaalniveau gaat het meer om incubatorontwikkelingen, zoals de Telefooncentrale in Alkmaar en de plannen voor het oude Philipsgebouw in Hoorn. Het Ontwikkelingsbedrijf speelt veelal een verbindende rol door partijen bij elkaar te brengen.

#### *Samenhang tussen kernactiviteiten en de rol van het Ontwikkelingsbedrijf*

De eerste uitkomsten van het evaluatie onderzoek door Public Result maken duidelijk dat de drie kernactiviteiten onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. Zo is zonder een goed en gezond vestigingsklimaat acquisitie lastig vorm te geven. Voorbeeld daarbij is Alton. Zonder het harde werken aan gebiedsontwikkeling zou vestiging van nieuwe bedrijven in het gebied ondenkbaar zijn geweest. Een zelfde relatie ligt er tussen de plannen voor gebiedsontwikkeling op de Onderzoek Locatie Petten (OLP) of de projecten voor revitalisering van bedrijventerreinen, een goed innovatieklimaat of stimulering van “talent” ontwikkeling.

De rol van het Ontwikkelingsbedrijf in de verschillende regionale activiteiten kan zijn die van verbinder, initiator of coördinator. Veelal is dat afhankelijk van de fase van het project.

#### *Samenwerking met anderen*

De rollen van het Ontwikkelingsbedrijf zijn die van trekker, verbinder en initiator. De rollen maken duidelijk dat het Ontwikkelingsbedrijf samenwerkt met partners. Partners in het bedrijfsleven, onderwijs en overheid. In veel gevallen gaat het om op basis van vragen bij ondernemers partijen bijeen te brengen. Het gaat dan om projecten op het terrein van innovatie, ketendichtheid etc. Daarnaast gaat het om meer structurele samenwerking met partners in de regio zoals RPA, RUD, GGD, veiligheidsregio en bijvoorbeeld Greenport. Dit type organisaties werken allemaal – net als het Ontwikkelingsbedrijf – met publiek geld. Een efficiënte inzet is nodig om zo maximaal mogelijk profijt te hebben van publieke middelen. Partijen spreken elkaar aan op hun kerncompetenties. Zo is er met alle partijen structureel overleg en samenwerking.

#### *Extra opdrachten*

Als regionale organisatie wordt het Ontwikkelingsbedrijf regelmatig geconfronteerd met vragen c.q. opdrachten die niet zijn opgenomen in het jaarplan. Voor zover het in het verlengde ligt van de opdracht is dit over het algemeen geen probleem. Het gaat mee stal om partijen bij elkaar te brengen. In een aantal gevallen gaat het om meer, om concrete projecten. Op die momenten wordt in eerste instantie beoordeeld of de gevraagde activiteiten passen binnen de doelstellingen van het Ontwikkelingsbedrijf. Indien dit het geval is, wordt een projectplan geformuleerd en een begroting gemaakt. Het gaat daarbij om uren en out-of-pocket kosten. Zo heeft ONHN in 2016 onder andere extra opdrachten gekregen vanuit West-Friesland (REA) en NFIA (Investor Relations). Sommige projecten starten vanuit een regio en schalen vervolgens op naar het niveau van geheel NHN. Dit geldt bijvoorbeeld het project Nature Talent uit de REA agenda. Het aanjagen (de procedures) kan een plaats krijgen in het jaarplan; echter de out of pocketkosten voor in dit geval de aanschaf van LED karren voor het basisonderwijs moet door de betreffende Gemeente of nieuwe partner worden bekostigd.

#### 4. De context, wat zien we in de regio gebeuren

Vanaf de oprichting van het Ontwikkelingsbedrijf in 2007 heeft de economische crisis veel invloed gehad op de ontwikkelingen in de regio. De geprognosticeerde uitgifte van bedrijventerreinen kwam niet van de grond, de woningbouw stagneerde en ook de bedrijfswinsten stonden zwaar onder druk. Dit gekoppeld aan een forse bezuiniging op de overheidsuitgaven en effecten van decentralisaties van Rijkstaken leidde tot een zware druk op de mogelijkheden te investeren in de samenwerking binnen de triple helix. In 2014 – 2015 kwam de ommekeer in de economie. Er werden weer plannen gemaakt, Microsoft kwam naar de regio en de bijlage over de regio bij de Financial Times bracht wereldwijd de kracht van de regio onder de aandacht. Deze ontwikkelingen zijn samen te vatten in de woorden: groeiend zelfbewustzijn en de drang dit ook zichtbaar te maken. Parallel aan deze ontwikkeling is de enorme vlucht die de Metropoolregio Amsterdam in economische zin neemt.

Eenzijds een bedreiging voor onze regio, zeker als het gaat om het wegvloeien van talent, maar anderzijds een enorme kans om vanuit kracht tot samenwerking te komen en een deel van de economische druk en congestie in de regio Amsterdam op te vangen. Ondernemers maken weer plannen en investeringen nemen toe.

#### 5. De wensen

Het jaarplan van het Ontwikkelingsbedrijf komt tot stand door de inbreng uit de (sub-)regio's, de werkgroepen agri, energy en leisure. De inventarisatie van wensen maakt duidelijk dat bij de aandeelhouders de taak van het Ontwikkelingsbedrijf inmiddels is uitgekristalliseerd. Er is een constantheid in de opdracht. Binnen het takenpakket zijn uiteraard wel verschuivingen waarneembaar. Deze worden hierna behandeld:

##### *Algemeen*

In algemene zin worden opmerkingen gemaakt over “nog meer focus”. De kanttekening die hierbij kan worden gemaakt is dat de opdracht aan het Ontwikkelingsbedrijf zich steeds meer focust op drie thema's namelijk ondernemersloket, promotie & acquisitie en vestigingsklimaat en de relaties tussen deze drie thema's. De activiteiten hierbinnen worden in onderlinge samenhang gepresenteerd. De opmerking vindt vervolgens ook geen vertaling in concrete wensen ten aanzien van de focus. Bij de meeste activiteiten, die ook al in 2016 plaatsvonden wordt de verwachting uitgesproken dat deze worden gecontinueerd. Tenslotte wordt bij sommige activiteiten geformuleerd dat men de uitkomst graag nog “smarter” gepresenteerd wil zien. Hierover is al eerder uitgesproken dat dit lastig te formuleren is in de rol die men het Ontwikkelingsbedrijf heeft toegedicht. Een en ander laat overigens onverlet dat, daar waar mogelijk, zo concreet mogelijk wordt aangegeven wat is gedaan en welke resultaten zijn geboekt.

##### *Stoppen of doorgaan*

Aandeelhouders hebben op basis van het jaarplan 2016 aangegeven wat zij met activiteiten willen.

Daarbij is onderscheid gemaakt tussen:

- In ieder geval doen.
- Graag ook doen.
- Eventueel ook doen.
- Niet doen.

“Niet doen” wordt met uitzondering van de ondersteuning van DMO niet genoemd. Hierover kan de opmerking worden gemaakt dat het voor de nieuwe Stichting nog een tour de force zal zijn om in 2017 volledig op eigen been te staan. De integratie met VVV Hart van Holland moet nog plaatsvinden. Ons voorstel is daarom in de loop van 2017 fasegewijs af te bouwen en dit in nauw overleg met de nieuwe organisatie te doen en uiteraard in nauw overleg met de aandeelhouders.

Als we de categorieën “in ieder geval doen” en “grag ook doen” mogen vertalen als dat de aandeelhouders ervan uitgaan dat deze activiteiten moeten doorgaan, dan is de afweging in de categorie “*eventueel ook doen*” te maken.

In deze laatste categorie zijn genoemd:

- Benaderen regionale top 100 bedrijven.
- Uitgaande missies.
- RO Greenport.

Hierover merken wij het volgende op. De regionale top 100 bedrijven zijn cruciaal en gezichtsbepalend voor de regionale economie. Als het gaat om acquisitie en groei van werkgelegenheid moet dit vooral bij deze bedrijven worden gevonden. De bezoeken vinden in nauw overleg met de gemeentelijke contactfunctionarissen plaats. Het Ontwikkelingsbedrijf vindt deze activiteit zo cruciaal voor het welslagen van zijn opdracht dat het de afweging heeft gemaakt deze activiteit in het jaarplan 2017 op te nemen.

Wat betreft de uitgaande missies. Hier is ONHN al bijzonder terughoudend. In de meeste gevallen zal het bedrijfsleven worden geattendeerd op door anderen georganiseerde missies. Samenwerking met RVO en ook Amsterdam liggen hier in de rede. Mocht er toch aanleiding zijn voor een uitgaande missie, dan is het voorstel hier de motivatie te delen, voordat besluitvorming plaatsvindt.

RO Greenport. Dit is een expliciete wens van de Greenport. De rol van ONHN is vooral zorgdragen voor een goed procesverloop en coördinatie van activiteiten. Deze activiteit zal worden gehandhaafd.

Hierna worden de verschuivingen binnen de verschillende onderdelen van de opdracht besproken. Van de kant van het Ontwikkelingsbedrijf zijn de opmerkingen geëvalueerd en komt het tot de conclusie dat de uitdaging groot is.

### *Transitie*

Afbouw van de vastgoedactiviteiten, onderdeel van de transitieopdracht, zal ook in 2017 nog op de agenda staan. Het gaat daarbij om de activiteiten die vallen onder NHN Vastgoed, ic. Distriport en Bedrijventerrein Zuid (Andijk). Wat betreft Distriport kan alleen maar de opmerking worden gemaakt dat in het najaar van 2016 een uitspraak van de Hoge Raad wordt verwacht. Afhankelijk van de uitspraak kan vervolgens de koers worden bepaald. Wel duidelijk is dat, naar verwachting, de juridische procedures nog meerdere jaren in beslag zullen nemen. Wat betreft bedrijventerrein Zuid is nog steeds de inzet erop gericht op dit bedrijventerreinen ontwikkelingen tot stand te brengen.



Daarbij kan worden gedacht aan bedrijfshuisvesting, maar ook aan alternatieve bestemmingen zoals bijvoorbeeld zonneweides. Voor beide activiteiten geldt dat bij nieuwe ontwikkelingen en inzichten de aandeelhouders zullen worden geïnformeerd in het bijzonder over het risicoprofiel. Door de aandeelhouders is terecht de opmerking gemaakt dat de uitwerking van de aanbevelingen uit de evaluatie tijd gaan kosten. Onduidelijk is in welke mate en, of dit kosten met zich gaat meebrengen. In het activiteitenplan zal hieraan p.m. aandacht worden besteed. Naar aanleiding van de uitkomsten van de AVA in oktober 2016 kan hieraan dan vervolgens nader uitwerking worden gegeven.

#### *Ondernemersloket*

Het Ontwikkelingsbedrijf is het Ondernemersloket voor Noord-Holland Noord. Ondernemers met vraagstukken op het terrein van groei, innovatie, verplaatsing of uitbreiding kunnen bij het loket terecht.

De volgende opmerkingen zijn hierover gemaakt.

- Bedrijvenloket ook inrichten voor ondernemers in de sector recreatie en toerisme. Iedere ondernemer met vragen over groei, uitbreiding en verplaatsing kan terecht bij het Ondernemersloket. In praktijk melden ondernemers uit deze sector zich ook. In het activiteitenplan wordt in het loket geen specifieke ruimte gecreëerd voor toeristisch recreatieve ondernemers. Wel zal nog duidelijker een link worden gelegd naar de uitkomsten van het onderzoek naar accommodaties en het daarop te formuleren beleid. Ondernemers moeten tenslotte wel duidelijkheid kunnen krijgen over de haalbaarheid van hun plannen.
- Toevoegen dat voorlichting over bijvoorbeeld subsidieregelingen ook naar overheden kan. Dit krijgt een plek in de context van de MKB strategie van de provincie NH.
- Startersloketten. In West-Friesland worden de mogelijkheden van een startersloket onderzocht. Het gaat dan om startups met innovatiekracht en mogelijke doorgroeipotentie. Hier ligt ook een duidelijke relatie met de activiteiten van ONHN gericht op IDEA, InVesta, Startup NHN e.d. Het voorstel is om het Westfries model direct te vertalen naar geheel Noord-Holland Noord. Bouw van een dergelijke voorziening vraagt wel om additionele financiering.

#### *Regiomarketing*

Hierbij zijn de volgende opmerkingen gemaakt:

- *Van Hollandse Bodem*. Er wordt hier de kanttekening gemaakt dat er meer duidelijkheid moet komen over de relatie tussen Van Hollandse Bodem (de brede, de business-to-business-profilering) en Holland Boven Amsterdam (de toeristische profilering). Soms wordt in dit kader de opmerking gemaakt de regiopromotie helemaal onder te brengen bij Destinatiemarketing. Het heeft de schijn van eenvoud, maar is niet eenvoudig te realiseren, omdat toeristische destinatiemarketing nu eenmaal een andere benadering vraagt dan generieke regiomarketing. In de tweede helft van 2016 zal een start worden gemaakt met het ontwikkelen van een aanpak. Het spreekt voor zich dat hier nauw zal worden opgetrokken met de nieuwe Stichting Destinatiemarketing. In 2017 kan dan een integraal plan worden gepresenteerd hoe de stap wordt gemaakt naar één beeldmerk voor de regio Holland boven Amsterdam dat wil zeggen voor zowel de destinatiemarketing als de regiomarketing.



- *Destinatiemarketing* niet meer. Zie hierover de eerder gemaakte opmerkingen. In 2017 zal daadwerkelijk en in goed overleg met de Destinatiemarketingorganisatie en aandeelhouders worden afgebouwd.
- *(Internationale-)acquisitie bedrijven*. Continueren, maar meer terugkoppeling naar de gemeenten. Daar waar mogelijk zal worden teruggekoppeld. In veel gevallen geldt namelijk een non-disclosure verklaring. Op het moment dat leads keuzes maken voor gemeenten zal altijd direct samen met de betreffend gemeente worden opgetrokken.
- Toegevoegd wordt *acquisitie in de rest van Nederland*. Dit is altijd onderdeel van de acquisitie geweest.
- *Top 100 bedrijven*. Hierover is al opgemerkt dat men dit niet hoog op de prioriteiten lijst heeft staan. Wij denken dat dit essentieel is. Wel zullen we zorgen voor een nog betere borging in de regio.
- *Uitgaande missies*; zie eerdere opmerking bij niet meer doen. Wij stellen voor hiervoor in het jaarplan wel ruimte te creëren, maar nog meer te koppelen aan de regionale speerpunten en vooral ook de lead te leggen bij het bedrijfsleven.
- Bijeenkomsten. Als het nodig is doen. Niet sturen op output in aantallen. Hiernaar wordt gehandeld.
- Lobby en Regionale Public Affairs continueren. Heeft een plek in het activiteitenplan.

#### *Vestigingsklimaat*

Bij het vestigingsklimaat zijn de volgende opmerkingen gemaakt.

- Het thema *duurzaamheid* een duidelijke plaats geven. Dit onderwerp heeft altijd een plek gehad in de activiteiten van het Ontwikkelingsbedrijf. Door veel projecten loopt het thema duurzaamheid. In het activiteitenplan 2017 zal specifiek aandacht worden besteed aan het thema duurzaamheid. Hiervoor zal in eerste instantie met de RUD contact worden gezocht en worden onderzocht hoe beide organisaties op dit thema gezamenlijk kunnen optrekken. In de loop van 2017 zal een aanpak worden gepresenteerd.
- *Monitor en bedrijvenloket*. Van ontwikkelingsfase naar beheerfase. Die stap wordt gezet.
- *Adviseren en begeleiden proces behoefteanalyse*. Adviseren en faciliteren bij aanvragen en uitvoeren HIRB aanvragen. Hieraan toevoegen de huidige ondersteuning activiteiten met betrekking tot het regionale convenant. In de toekomst zal ook gemonitord moeten worden of de afspraken in het convenant nog aansluiten bij de ontwikkelingen van de werklocaties. Heeft een plek gekregen in het activiteitenplan.
- *Greenport RO*. Hier wordt door Greenport NHN de opmerking gemaakt deze te continueren. Daarbij mag overigens duidelijk zijn dat ONHN louter de bouwstenen voor beleid levert. Het beleid ligt uiteraard bij de gemeenten.
- *Energy en maritiem*: betrekken bij talent. Heeft logischerwijze een plaats.
- *Leisure*:

#### Gebiedsontwikkeling leisurelocaties

Twee aparte trajecten:

- Ondersteunen proces om te komen tot Regionale visie(s).
- Uitvoering PvA voor revitalisering/herstructurering/sanering (concrete stappen zetten in uitvoering/begeleiding).

Beide hebben een plaats gekregen in het activiteitenplan 2017.

Waterrecreatie en toerisme

Inzetten op:

1. Sloepennetwerk.
2. Bediening bruggen en sluizen.
3. Jachthavens/communicatie/relatie Water-Wal-activiteiten.
4. Het netwerk aanjagen.
5. Fysieke voorzieningen cruisevaart.

Heeft een plaats in het activiteitenplan gekregen.

Leisure monitor als aparte activiteit opnemen. Hierover wordt opgemerkt dat er inmiddels een database is en ook een digitale kaart ter beschikking is.

Aandeelhouders zijn tot nu toe onduidelijk wat er precies wordt beoogd met een monitor. Het voorstel is om samen met aandeelhouders eerst scherp te krijgen wat wordt beoogd en de vertaling te maken naar de kosten. Een interactieve monitor is kostbaar en kan niet uit het lopende budget worden gefinancierd.

'Samenwerking, clustering en innovatie' meer insteken op concrete projecten aanjagen en uitvoeren gericht op:

- Productontwikkeling: bijv. opkomend vanuit de sector of gemeenten, vanuit Holland city of gericht op het Waddenfonds. Voorwaarde is het regionale belang.
- Versterken sector: innovatie, human capital, koppeling met leefbaarheid (functiedeling).

Hebben een plaats in het activiteitenplan gekregen.

*Overige zaken*

- Het BAO heeft verzocht de signaleringsfunctie van ONHN met betrekking tot trends en ontwikkelingen op economisch gebied richting opdrachtgevers een plek te geven. Het is een natuurlijke rol dat ONHN daar waar ontwikkelingen relevant zijn voor de regio deze worden gesignaleerd.
- Monitoren  
Het BAO heeft ONHN gevraagd nog nadrukkelijker dan met de huidige monitoren voor bedrijventerreinen en toeristische accommodaties een generieke monitor voor geheel Noord-Holland Noord te ontwikkelen. Hier zal in 2017 onderzoek naar worden gedaan. Daar zal maximaal gebruik worden gemaakt van informatie die bijvoorbeeld bij de provincie voor handen is.
- Europastrategie  
Deze heeft geen plaats gekregen in het jaarplan. Als er uit de regio capaciteit komt, kan hieraan worden gewerkt.

**6. Per saldo**

De conclusie die uit de voorbereiding van het jaarplan kan worden getrokken is dat de samenwerking in de regio met het Ontwikkelingsbedrijf steeds intensiever wordt. De taken zijn uitgekristalliseerd. Daarbij constateren we ook dat door het aantrekken van de economie en de vele plannen die leven, het een enorme uitdaging wordt om in de altijd te beperkte capaciteit alle opdrachten tot een goed resultaat te brengen. De medewerkers gaan de uitdaging om de genoemde projecten tot een succesvol resultaat te brengen.