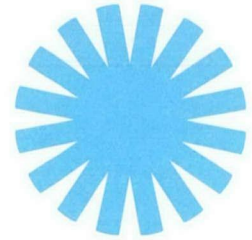


ONTVANGEN 26 SEP 2016



B201612238



nhn

Aan

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

Datum : 23 september 2016
Plaats : Alkmaar
Ons kenmerk : 16NHN063/TP/cd
Uw kenmerk : n.v.t.

Onderwerp : Subsidieaanvraag ONHN 2017

Geacht college,

Op 25 april 2013 sloten de aandeelhouders en het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V. een samenwerkingsovereenkomst (SOK). In deze SOK worden verplichtingen van partijen geregeld. Eén van de onderdelen van de SOK is dat het Ontwikkelingsbedrijf op basis van een door aandeelhouders, en na een positief advies van het BAO, vastgesteld Jaarplan vóór 1 oktober 2016 een subsidieverzoek doet.

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

Bijgevoegd zijn het Jaar- en activiteitenplan ONHN 2017 incl. de daarop gebaseerde subsidieaanvraag.

Het Jaar- en activiteitenplan ONHN 2017 zijn op 7 september jl. besproken in BAO. In de AVA van het Ontwikkelingsbedrijf op 26 oktober a.s. komen Jaarplan en subsidieverzoek nog een keer aan de orde voor definitieve vaststelling.

Wij verzoeken u conform de afgesproken procedure de subsidie voor het afgesproken bedrag van € 101.817,- voor uw gemeente toe te zeggen.

Met vriendelijke groet,

NHN – Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord N.V.

Drs. M. Pennink
Directeur

Bijlagen: Jaarplan ONHN 2017 en activiteitenplan ONHN 2017

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 Onderzoeks locatie 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 informal investors), zodat de ondernemer in contact kan worden gebracht met de juiste partijen.
- Ondersteunt ondernemers bij het vergroten van de slagingskans 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 inspeland 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 meestal 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 betreffend 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.

Enerzijds 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 “graag 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 Westfriese 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 behoeftersaming*. 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 sluisen.
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.

Activiteitenplan ONHN 2017

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	: 2017

Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
TRANSITIE	
1. Transitie	
<p>In 2013 is de Samenwerkingsovereenkomst tussen aandeelhouders en Ontwikkelingsbedrijf NHN gesloten. Daarin is expliciet aangegeven dat vastgoed- en participatie-activiteiten dienen te worden afgebouwd en daarnaast dat in 2016 een evaluatie plaatsvindt. In het activiteitenplan worden deze zaken benoemd. De samenwerkingsafspraken onder de huidige SOK lopen overigens tot en met 2017.</p>	
1.1 Afbouw vastgoedactiviteiten	
<p>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 2017 (juridische)kosten mee zijn gemoeid. De activiteiten dienen uit de basissubsidie te worden gefinancierd.</p>	<p>D: Afbouwen vastgoedactiviteiten conform de wensen van de aandeelhouders. R: Een Ontwikkelingsbedrijf dat geen risicodragende activiteiten meer uitvoert en is toegerust om de opdrachten van de aandeelhouders uit te voeren.</p>
1.2 Evaluatie	
<p>Ten laste van de middelen van het Ontwikkelingsbedrijf komt de in de Samenwerkingsovereenkomst overeengekomen evaluatie. In 2016 vindt de daadwerkelijke evaluatie plaats. In het najaar van 2016 wordt door de aandeelhouders de evaluatie vastgesteld. Afhankelijk van de besluitvorming zal een nieuwe meerjarige SOK moeten worden opgesteld. Dit zal de nodige aandacht en inspanning vragen. De uitslag van de evaluatie en de samenstelling van een nieuwe SOK hebben betrekking op de periode 2018 en verder.</p>	<p>D: De samenwerking tussen aandeelhouders en het Ontwikkelingsbedrijf met de evaluatie als basis opnieuw vormgeven. R: Een nieuwe Samenwerkingsovereenkomst.</p>
2. Marketing en acquisitie.	
<p>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.</p> <p>ONHN doet dit door uitvoering van de volgende activiteiten:</p>	

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
	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, campagnevoeren en de toeristische destinationmarketing. Aandeelhouders hebben aangegeven dat ONHN in 2017 de ondersteuning van de destinationmarketing organisatie dient af te bouwen. Wel is het van belang dat er afstemming blijft tussen de generieke regiomarketing en de destinationmarketing. ONHN ontplooit in 2017 de volgende activiteiten:	
2.1.1	Campagne voeren	
	Het regio brand is het beeld dat men van de regio heeft. In de periode 2014 – 2016 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 regiomeerk door bedrijven, organisaties en gemeenten gebruikt. De uitdaging ligt er de gebiedsbrede marketing Van Hollandse Bodem en Destinationmarketing Holland Boven Amsterdam samen te brengen. De plannen die eind 2016 worden gepresenteerd, zullen in 2017 worden geoperationaliseerd.	
	Activiteiten: <ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkelen plan van aanpak: <ul style="list-style-type: none"> ○ Bereik ○ Resultaten ○ Planning • Vaststellen in BAO. • Ontwikkelen van acquisitiefolders. • Leveren bijdrage aan Holland compared. • Updaten bestaande folders. • Campagnes. Ontwikkelen strategie met mediaplan en koppeling aan Public Affairs en lobby. 	D: Meer bekendheid regio Noord-Holland Noord en meer bedrijfsvestigingen. R: Noord-Holland Noord staat nationaal en internationaal bekend als een kansrijke regio, waar het goed investeren is.
2.1.2	Destinationmarketing	
	De destinationmarketingorganisatie is nu een zelfstandige stichting met een buiten het Ontwikkelingsbedrijf liggende besluitvorming. In 2016 heeft het Ontwikkelingsbedrijf de organisatie ondersteund. In 2017 zal deze ondersteuning verder worden afgebouwd en stoppen. De organisatie moet op eigen benen staan. Daar waar nodig en in overleg met de aandeelhouders kunnen mogelijk nog vereiste werkzaamheden worden verricht.	

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
	Activiteiten: <ul style="list-style-type: none"> • Daar waar nog hiaten zijn deze invullen. • Overdragen activiteiten aan Stichting. 	D: Ondersteunen destiniatiemarketing organisatie bij opzet en uitvoering activiteiten. R: Een succesvolle destiniatiemarketingorganisatie.
2.2	Acquisitie bedrijven	
	<p>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 behoeftes van de regio's. Inmiddels zijn of worden in alle drie de regio's convenanten gesloten, waarbij de acquisitierol bij het Ontwikkelingsbedrijf ligt.</p> <p>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. De top 100 bedrijven zijn die bedrijven, waarvan gezien de nationale c.q. internationale positie mag worden verwacht dat sprake is van groei en uitbreiding. Juist dit type vraagt een rode loper benadering. Dit is de reden dat ze actief worden bezocht.</p> <p>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 accountmanagement 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.</p> <p>Hoewel natuurlijk alle kansen worden "gepakt" focust het Ontwikkelingsbedrijf op de speerpuntsectoren in de regio. Daarbij gaat het in het bijzonder om:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Datacentra. • Offshore energie. • Offshore wind. • Duurzame energie. • Nucleair medische bedrijvigheid. • Agribusiness, inclusief Seed Valley. 	

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
	<p>Van groot belang is hier vast te stellen dat het Ontwikkelingsbedrijf deze rol vervult namens de regio, maar ook met de regio. Dat wil zeggen dat regelmatige terugkoppeling en overleg met gemeenten en regio's van belang is. NHN ontplooit in 2017 de volgende activiteiten:</p>	
2.2.1	Benaderen regionale bedrijven (investor development)	
	<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • In overleg met gemeenten benaderen van bedrijven. • Analyse maken van vraagstukken en al naar gelang van analyse, actie ondernemen. Op basis daarvan wordt periodiek een rapportage gemaakt, daarbij wordt het format in overleg met de aandeelhouders vastgesteld. • Terugkoppelen naar gemeenten. 	<p>D: 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.</p> <p>R: Voor de regio belangrijke ondernemingen worden gesignaleerd en gefaciliteerd.</p>
2.2.2	Acquisitie in de rest van Nederland	
	<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Functioneren in netwerken. • Bedrijven vragen naar leads in de keten. • Deskresearch. • Benaderen potentiële leads. • Koppeling leggen met projecten en ontwikkelingslocaties als InVesta en Onderzoek locatie Petten (OLP). • Afstemmen en rapporteren bij aandeelhouders. 	<p>D: Groei van de werkgelegenheid.</p> <p>R: Vestiging van 1 bedrijf van buiten de regio.</p>
2.2.3	Samenwerken NFIA en PNH	
	<p>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. In het bijzonder zal in 2017 worden gefocust op acquisitie gericht op specifieke gebieden. Denk daarbij aan OLP, InVesta, complex Den Helder, Datacentra. Veelal ligt hier een relatie met gebiedsontwikkeling en vestigingsklimaat. In dit hoofdstuk wordt een en ander meer generiek beschreven, terwijl in de verschillende gebiedsgerichte projecten er specifiek aandacht aan wordt besteed. Daarbij wordt 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 de aandacht op is gericht.</p>	

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
	<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deelname aan verschillende sectorteam NFIA. • Bidbooks vervaardigen bij mogelijke prospects; dit is uiteraard afhankelijk van de leads die zich aandienen. • Kandidaat bedrijven begeleiden in regio. • Deelnemen aan relevante sectorbijeenkomsten NFIA. • Onder de aandacht brengen van regionale kansen door middel van brochures. • Bezoekprogramma buitenlandse vestigingen. • Afstemmen en rapporteren aan aandeelhouders. 	<p>D: Buitenlandse leads naar regio Noord-Holland Noord halen.</p> <p>R: Bekendheid van mogelijkheden van Noord-Holland Noord in internationale netwerk en vestiging van mogelijke leads in de regio NHN.</p>
2.2.4	Inkomende missies en werkbezoeken	
	<p>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.</p>	
	<p>Activiteiten:</p> <p>Vormgeven van bezoekprogramma onder andere samen met de provincie Noord-Holland.</p>	<p>D: Kennismaken met de kracht en de mogelijkheden van de regio.</p> <p>R: In 2017 worden maximaal vier inkomende bezoeken georganiseerd.</p>
2.2.5	Uitgaande missies	
	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>De insteek is daarbij vooral attenderen en minder zelf mee gaan.</p>	
	<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisatie van maximaal twee acquisitietrips. • Uitvoering internationaliseringsambities Greenport NHN, passend in Greenport goes international. Het gaat daarbij om de volgende rollen: <ul style="list-style-type: none"> ○ Acquisitie ○ Accountmanagement 	<p>D: Internationalisering van de regio, waardoor acquisitie wordt versterkt.</p> <p>R: Kansrijke leads voor de regio Noord-Holland Noord in samenhang met activiteit 2.2.2.</p>

Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
<ul style="list-style-type: none"> ○ Marketing • Attenderen van regionale bedrijfsleven op kansrijke missies. • (Zeer beperkt) meegaan met relevante missies. • Regelmatig rapporteren over effecten en resultaten. 	
<p>2.2.6 Bijeenkomsten</p>	
<p>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 2017 in ieder geval North Sea Offshore worden georganiseerd. Voorts is het Ontwikkelingsbedrijf nog steeds partner in de Offshore Energy Beurs in Amsterdam. Bijzonder in 2017 is Sail Den Helder waar ONHN sponsor is. Samen met stakeholders zal nader invulling worden gegeven aan de activiteiten rond Sail. Naast de meer specifiek hiervoor benoemde bijeenkomsten zal ook in 2017 ruimte worden gecreëerd voor ad hoc vragen naar ondersteuning door het Ontwikkelingsbedrijf bij bijeenkomsten. Daarbij kan worden gedacht aan clusteractiviteiten e.d.</p>	
<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doelgroep bepaling. • Samen met partners vaststellen van programma, inleiders e.d. • Inzetten vervolgcacties met name ten behoeve van acquisitie en clustervorming. 	<p>D: Acquisitie en clustervorming. R: Nieuwe samenwerking bedrijven.</p>
<p>2.3 Lobby</p>	
<p>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, maritiem 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 het bestuurlijk AfstemmingsOverleg (BAO) geformuleerde speerpunten.</p> <p>Het Ontwikkelingsbedrijf ondersteunt c.q. faciliteert dit. De regio's betalen, bovenop de jaarlijkse bijdrage, de kosten voor de lobbyist.</p>	

Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
ONHN ontplooit in 2017 de volgende activiteiten:	
Activiteiten: <ul style="list-style-type: none"> • 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. 	D: Een zichtbare regio, waar geen kansen verloren gaan. . R: Belangen van regio voor het voetlicht brengen, waardoor ondernemers- en vestigingsklimaat in de regio ook in de toekomst op niveau kan blijven
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: <ol style="list-style-type: none"> 1 Ondernemersvragen. 2 Overzicht bedrijvenlocaties. 	
3.1.1 Ondernemersvragen	
<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Een en ander laat natuurlijk onverlet dat het loket specifiek bij bepaalde doelgroepen onder de aandacht kan worden gebracht. Daarbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan de toeristische sector.</p>	

Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
<p>Aansluiting wordt gezocht bij de te ontwikkelen MKB strategie in overleg met de provincie NH, KvK en RVO. ONHN ontplooit in 2017 de volgende activiteiten:</p>	
<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ontvangen ondernemersvraag. • Analyse vraag. • Doorgeleiden en oplossing zoeken (makelaars- en schakelrol tussen publiek en privaat). • Daar waar mogelijk vraag overdragen aan gemeente. • Monitoren voortgang. • In stand houden van netwerk ten behoeve van doorverwijzing. • Doorontwikkelen dienstverlening op het terrein van investreadiness, huisvesting en innovatie. 	<p>D: Creëren van een gunstig ondernemersklimaat. R: Efficiency in regionale dienstverlening aan ondernemers en een beter gewaardeerd vestigingsklimaat.</p>
3.2.1 Overzicht bedrijvenlocaties	
<p>In samenwerking met de drie regio's zijn bedrijvenloketten ontwikkeld. Hierin wordt het complete aanbod van bedrijvenlocaties zichtbaar en transparant gemaakt. In 2017 zal de bundeling van de drie loketten tot één loket voor Noord-Holland Noord worden afgerond.</p>	
<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eén bedrijvenloket voor Noord-Holland Noord. • Doorontwikkelen monitor ook voor de regio's Alkmaar en West-Friesland. • Toerisme monitor doorontwikkelen. • Adviseren in regionale ambtelijke overleggen. • Doorgeleiden belangstellenden naar betreffende gemeenten. • Kennisdistributie vanuit monitor, daarbij faciliteren van gemeenten en provincie en regionale bedrijfsleven. • Ondersteuningsactiviteiten met betrekking tot regionale convenanten. • Monitoren of de afspraken in het covenant nog aansluiten bij de ontwikkelingen van de werklocaties. • Adviseren en faciliteren bij aanvragen en uitvoeren HIRB aanvragen. 	<p>D: Transparantie brengen en houden in regionale aanbod, waardoor vestigers sneller en gericht keuzes kunnen maken (relatie met acquisitie). R:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Meer dynamiek en kwaliteit op de bedrijventerreinen. - Een goed in de markt liggend aanbod van bedrijvenlocaties.
3.2 Clusterprojecten	
<p>In nauwe samspraak met de organisaties van de speerpuntsectoren wordt gewerkt aan gebiedsgerichte projecten. Allen hebben de kenmerken van het verbeteren van de ruimtelijke kwaliteit. ONHN ontplooit in 2017 de volgende activiteiten:</p>	

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
<i>Agribusiness</i>		
	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 (Alton, Grootslag, Agriport), inclusief Heemskerkerduingebied en om CO ₂ - beschikbaarheid.	
3.2.1a	Glastuinbouw Alton	
	<p>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.</p>	<p>D: Herstructureren naar een concurrerende en levensvatbare glastuinbouwgebieden. R: Het genereren van investeringen in nieuwe bedrijven en collectieve (energie)voorzieningen in het gebied en daarmee het creëren van nieuwe werkgelegenheid.</p>
3.2.1b	Beschikbaarheid CO₂	
	<p>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.</p>	<p>D: 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. R: Een CO₂ infrastructuur voor de glastuinbouwgebieden Alton, Grootslag en Agriport.</p>

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
3.2.1c	Energiehuishouding Activiteiten: In kaart brengen energiebehoefte en mogelijkheden verduurzaming energie inclusief mogelijkheden gelijkstroom.	D: Een beeld hebben van de mogelijkheden om te komen tot verduurzaming energiebehoefte (glas-)tuintbouw. R: Minder CO2 uitstoot.
3.2.2	Ruimtelijke ordening Activiteiten: <ul style="list-style-type: none"> • Oplossingen aandragen en ontwikkelen op knelpunten. • Stimuleren van een verbeterde digitale infrastructuur. • Stimuleren van multimodale en nieuwe vervoersstromen en concepten (local for local, van streekgebonden vervoer tot globaal in relatie tot nieuwe afzetkanalen). • Aan de hand van vragen in het ondernemersloket samen met het agrarisch bedrijfsleven (LTO, KAVB) richting geven aan structuurverbetering. • Noord-Holland Noord als logistieke draaischijf; anticiperen op en vormgeven aan nieuwe ontwikkelingen mobiliteit. 	D: Leveren van input voor RO beleid gemeenten voor agrarisch bedrijfsleven in Noord-Holland Noord. R: Betere ruimtelijke condities voor het regionale (agribusiness) bedrijfsleven.
<i>Energy</i>		
	Op het terrein van energy is sprake van continuering van projecten in de projecten zijn raakvlakken met het thema acquisitie en innovatie.	
3.2.3	Energy Innovation Park (EIPA) en InVesta Activiteiten: Promotie & Acquisitie en ondersteuning bij de verdere uitbouw van InVesta: <ul style="list-style-type: none"> - Ondersteuning bij doorontwikkeling. - Promotie en communicatie. - Ondersteuning bij organisatie van financiële arrangementen (netwerk financiers en ondersteuning van individuele bedrijven bij financiering). - Acquisitie (in samenwerking met TAQA). 	D: Het ontwikkelen en in de markt zetten van deze bedrijvenlocatie. R: Meer bedrijfsvestiging op EIPA en bij Investa. Een zichtbaar en krachtig gepositioneerd groen gas cluster.
3.2.4	Onderzoekslocatie Petten OLP Er liggen verschillende uitdagingen op Onderzoekslocatie 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 gedacht aan een gefaseerde ontwikkeling van een energiecampus & health campus. In 2016 is een programmatische aanpak opgeleverd in 2017 zal het gaan om uitwerken en eerste aanzetten maken tot ontwikkeling.	D: Behoud en ontwikkeling van nieuwe hoogwaardige werkgelegenheid. R: Een gedragen traject van programmamanagement voor de komende jaren.

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
	<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ondersteunen bij ontwikkeling programmamanagement voor de locatie. - Ondersteunen gemeente Schagen bij visievorming. - Facilitatie Stuurgroep. - Na vaststellen profiel nationale en internationale acquisitie. 	
3.2.5	Offgrid testcentrum	
	<p>In 2016 zijn voorbereidingen getroffen voor de ontwikkeling van het Offgrid testcentrum. Subsidie is verkregen om de eerste stappen tot ontwikkeling te zetten. Daarnaast zijn in 2016 twee subsidietrajecten gestart (EFRO en Interreg). Afhankelijk van de uitkomst kunnen vervolgstappen worden gezet.</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Uitwerken en realiseren van concept, subsidies en organisatievorm. - Koppeling leggen met Energiedijk. 	<p>D: 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.</p> <p>R: Realisatie van een testcentrum, met (inter-)nationale uitstraling.</p>
3.2.6	Energie infrastructuur	
	<p>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, maar ook aan het slimmer maken van deze infrastructuur. Denk daarbij aan smart-grids, maar ook aan warmtenetten en grootschalige opwekking en opslag van zonne-energie.</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - In kaart brengen van totale problematiek. - Aandragen van oplossingsrichtingen. - In contact brengen van energie intensieve bedrijven en Tennet. 	<p>D: Een optimaal vestigingsklimaat in Noord-Holland Noord.</p> <p>R: Energie investeringsagenda Noord-Holland Noord.</p>
<i>Maritiem</i>		
	<p>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 continuering van de bijdrage van het Ontwikkelingsbedrijf.</p>	
3.2.7	Den Helder Airport	
	<p>Activiteiten:</p> <p>Programmamanagement.</p>	<p>D: 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.</p>

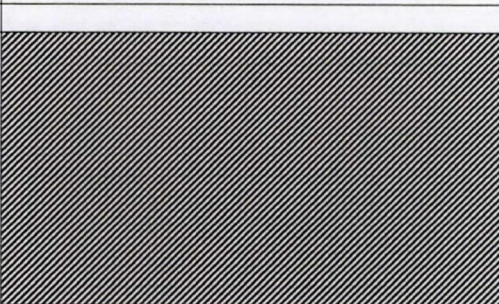
	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
		<p>R: Overeenstemming en bindende afspraken over de herinrichting van de luchthaven met daaraan gekoppeld een uitvoeringsprogramma en realisatie van eerste faciliteiten.</p>
3.2.8	Maritiem complex Den Helder	
	<p>Het gaat in Den Helder niet alleen om het creëren van een aantrekkelijk vestigingsklimaat, maar ook om ervoor zorg te dragen dat Den Helder bekend staat als de plek voor North Sea offshore. Inmiddels bestaat er een klank/stuurgroep die Den Helder integraal in de markt wil zetten. Het gaat dan om luchthaven, kennishaven en de PodH. In 2017 moet het merk Den Helder goed in de markt staan.</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ondersteunen klankbord/denktank. • Doorontwikkelen en onderhouden website. • Opstellen en uitvoeren acquisitieplan. • Beursdeelname en ondersteuning bij onder andere OTC, OE2017, Sail2017. • Samenwerking, ondersteuning en projectleiding bij NSO2017. • Gezamenlijke acquisitietrajecten in offshore sector. • Ondersteuning van ontwikkeling kennishaven Offshore energy. 	<p>D: Den Helder goed positioneren. R: Meer maritieme werkgelegenheid.</p>
Leisure		
3.2.9	Gebiedsontwikkeling Leisurelocaties	
	<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De rol van ONHN is die van procescoördinator, waaronder: <ul style="list-style-type: none"> ○ Uitvoerder onderzoek. ○ Communicatie naar stakeholders. ○ Bevorderen bestuurlijke borging. • Uitvoering PVA voor revitalisering/herstructurering/sanering (concrete stappen zetten in uitvoering/begeleiding). 	<p>D: Overzicht en inzicht verkrijgen van de verblijfsrecreatie in NHN om zo de vitaliteit van de sector te ondersteunen en te stimuleren met een concreet uitvoeringsprogramma. Tevens input voor gemeenten m.b.t. de regionale afstemming in het kader van de ladder duurzame verstedelijking.</p> <p>R: Regionale visies en toetsingskader voor overheden om in regionaal verband de juiste ruimtelijke afwegingen te kunnen maken bij nieuwe ontwikkelingen. Facilitatie en ondersteuning van de vrijetijdsector samen met overheden, belangen- en brancheorganisaties door een samenhangend programma voor de verblijfsrecreatie.</p>
3.2.10	Waterrecreatie en toerisme	
	<p>Activiteiten:</p> <p>De rol van ONHN is die van proces coördinator. Daar horen bij:</p> <ul style="list-style-type: none"> • In kaart brengen mogelijkheden. • Bevorderen samenwerking tussen overheden. • Stimuleren en ondersteunen bedrijfsleven. 	<p>D: Met ondernemers en overheden vaststellen van de kwaliteiten, kansen en gezamenlijk besluiten tot prioritering van acties, stimuleren van samenwerking en innovatie en koppeling maken met de stimuleringsregeling.</p>

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
	<ul style="list-style-type: none"> • Communicatie naar stakeholders. • Sloepennetwerk. <p>De activiteiten richten zich op jachthavens, aanlegplaatsen maar bijvoorbeeld ook op voorzieningen voor de cruisevaart.</p>	<p>R: Een aaneengesloten innovatief vaarrouthenetwerk (koppeling met Innovatie).</p>
4.	Innovatie	
	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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). <p>Naast de vier speerpuntclusters gaat het ook om generieke projecten.</p> <p>ONHN ontplooit in 2017 de volgende activiteiten:</p>	
4.1	Generiek	
4.1.1	Data science	
	<p>In 2016 heeft het Ontwikkelingsbedrijf ondersteunt bij de opzet van de Stichting Data Science en de ontwikkeling van het businessplan. In 2017 moet daadwerkelijk blijken of het concept staat.</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Versterken van de verbinding met de economische clusters en verbreding naar regio NHN. - Projectondersteuning. - Communicatie. 	<p>D: 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.</p> <p>R: Meer bedrijven, groei werkgelegenheid, versterking van het cluster.</p>
4.1.2	Nexus (verbinding)	
	<p>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.</p>	<p>D: Cross-sectorale innovaties en investeringen in het bedrijfsleven.</p> <p>R: Samenwerking tussen ondernemers uit verschillende sectoren, waardoor innovaties ontstaan.</p>

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
	<p>Daarnaast kunnen ook andere activiteiten worden gestart die uiteindelijk tot doel hebben te komen tot slimme cross overs.</p> <p>Activiteiten: Projectcoördinatie intersectorale projecten.</p>	
4.1.3	Smart Industry	
	<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Creëren van bewustwording bij bedrijven. - Organiseren van voorlichting. 	<p>D: SMART Industry betreft de integratie van SMART 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.</p> <p>Daarnaast betreft het een rol van ondersteuning bij de uitvoering van de SMART industry agenda agribusiness.</p> <p>R: Nieuwe economische activiteit in Noord-Holland Noord.</p>
4.1.4	Leader	
	<p>In 2016 is uiteindelijk de subsidiebeschikking afgekomen. Dat betekent dat Leader de komende jaren in de regio Kop van Noord-Holland actief is.</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Projectleiding. - Ondersteunen projectindieners bij projectaanvragen. - Faciliteren van de Plaatselijke Groep van Leader. - Financiële en inhoudelijke verantwoording van het subsidieprogramma Leader. - Communicatie. 	<p>D: Versterken economie en dynamiek in de Kop van Noord-Holland door kleinschalige bottom-up projecten te stimuleren die bijdragen aan de regionale Ontwikkelingsstrategie.</p> <p>R: 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.</p>
4.1.5	Composieten	
	<p>Noord-Holland Noord kent een kleine maar bijzonder innovatieve composietensector. Met de uitkomsten van het EFRO programma is in 2014 gewerkt aan een vervolg daarop. Doel is verdere innovatie en ketenversterking. Circa 30 bedrijven participeren. In 2016 is de subsidie toegezegd.</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Project leiden. <ul style="list-style-type: none"> o Faciliteren open innovatie. o Verbindingen leggen tussen drie O's. o Organiseren kennisbijeenkomsten. - Organiseren communicatie. - Financiële verantwoording. 	<p>D: Innovatie in en versterken composietcluster in NHN.</p> <p>R: Innovatie, verbinding met kenniscentra en als gevolg daarvan meer investeringen en werkgelegenheid in de regio.</p>

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
4.1.6	ICT cluster	
	<p>In Noord-Holland is sprake van een snel groeiende ICT sector. Samenwerking tussen bedrijven is noodzakelijk. Om zichtbaar te zijn, om talenten te trekken e.d. Het Ontwikkelingsbedrijf faciliteert de opbouw van het cluster.</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Projectleiding. - Organiseren bijeenkomsten. - Promotie. 	<p>D: Een zichtbare ICT sector in NHN. R: Meer werkgelegenheid en groei.</p>
4.1.7	Incubators	
	<p>Op verschillende plaatsen in Noord-Holland Noord worden incubators ontwikkeld of zijn al aanwezig. Regelmatig wordt ONHN gevraagd mee te denken bij conceptontwikkeling en of activiteiten. Voorbeelden hiervan zijn onder andere de Telefooncentrale in Alkmaar en Flip in Hoorn. Ook wordt gekeken de incubatorfaciliteiten bij InHolland vorm te geven.</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Meedenken bij conceptontwikkeling. - Organiseren ontmoetingen. - Acquisitie partijen. 	<p>D: Creëren van meer succesvolle broedplaatsen in NHN. R: Nieuwe vormen van ondernemerschap, innovatie en daardoor werkgelegenheid in NHN.</p>
<i>Agribusiness</i>		
4.1.8	Teelt op water	
	<p>De Greenport NHN heeft een belangrijke EFRO subsidie gekregen. Het project is gericht op innovatie in de sector. Het Ontwikkelingsbedrijf neemt binnen het totale project, het deelproject Teelt op Water voor zijn rekening.</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Projectleiding. 	<p>D: Innovatie in de sector. R: Investerings in nieuwe technologie waardoor concurrentiepositie bedrijfsleven in stand blijft.</p>
<i>Energy</i>		
4.1.9	Incubator duurzame energie	
	<p>De incubator duurzame energie is de katalysator voor de energie-ontwikkeling in Noord-Holland Noord. De triple helix komt hier tot uiting.</p> <p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organiseren bijeenkomsten. - Businesscases op financierbaarheid beoordelen. - Acquisitie nieuwe initiatieven. - Verbreding naar geheel Noord-Holland Noord. 	<p>D: Nieuwe bedrijvigheid op het terrein van duurzame energie. R: Nieuwe energiebedrijvigheid.</p>

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
<i>Leisure</i>		
4.1.10	Samenwerking, clustering en innovatie	
	<p>In de toeristische sector is het van groot belang dat wordt gekomen tot innovatie en productontwikkeling. 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. De rol van ONHN is die van aanjager, trekker en verbinder.</p> <p>Activiteiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - Productontwikkeling: bijv. opkomend vanuit de sector of gemeenten, vanuit Holland city of gericht op het Waddenfonds. Voorwaarde is dat de vraag van ondernemers komt en ook uitwerking heeft op regionaal niveau het regionale belang. - Versterken sector: innovatie, human capital, koppeling met leefbaarheid (functiedeling). - Ondersteunen professioneel netwerk. - Organiseren tweemaal per jaar kennisbijeenkomst voor medewerkers gemeenten. <p>Voorbeelden zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oer-IJ. - Broekerveiling. - Ondernemers IJmond. 	<p>D: De versteviging van de concurrentiepositie van de toeristische sector d.m.v. samenwerking, clustering en innovatie.</p> <p>R: Meer bezoek en een hogere waardering van de regio.</p>
5.	Talent	
	<p>Vanuit economisch perspectief voor de regio dient een gerichte agenda vorm te worden gegeven waaraan 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. Wel 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 diegenen 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 BAO.</p> <p>In 2017 worden de volgende activiteiten ontplooid:</p>	

	Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
	<p>Activiteiten: Samen met onderwijs en bedrijfsleven een programma vorm geven. Daarbij wordt onder andere gedacht aan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. Daarbij ligt het niet in de ambitie om over te doen, maar juist het goede te katalyseren naar een regionaal zichtbare plek. - 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. - Uitrol Nature Talent naar ook Kop van Noord-Holland en regio Alkmaar. 	<p>D: 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 er, 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 te geven in kansen en mogelijkheden van een carrière in Noord-Holland Noord.</p> <p>R: Meer jongeren die een "Noord-Holland Noord opleiding volgen" en uiteindelijk gaan werken in de regio.</p>
<p>5.</p>	<p>Facilitatie</p> <p>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.</p> <p>Te benoemen zijn in ieder geval:</p>	
	<p>Activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Secretariaat BAO. Signaleringsfunctie nieuwe trends en ontwikkelingen - Onderzoeken haalbaarheid economische monitor. - Ondersteunen en uitvoeren Europastrategie. - Advisering gemeenten en regionale overleggen als PORA, VVRE en Kop Werkt. - Accountgesprekken bestuurlijk en ambtelijk. - Adviseren vanuit projecten. - Adviseur Ondernemersverenigingen en ondernemersnetwerken. - Adviseur Onderwijs. 	<p>D: Meer samenhang en hechtere regionale samenwerking tussen drie O's.</p> <p>R: Efficiency in uitvoering en een steeds zichtbaarder NHN.</p>

Activiteit	Doel (D) en resultaat (R)
<ul style="list-style-type: none"> - Organiseren van kennisbijeenkomsten voor onder andere ambtelijke werkgroepen als account netwerk en toeristische werkgroep. Adviseren in context MKB strategie provincie Noord-Holland - Organiseren en uitvoeren Nationale kennisbijeenkomsten bijvoorbeeld voor NFIA en SKBN. 	

	1 Afbouw vastgoed	2. Regiomarketing	3 Vestigings- klimaat	4. Innovatie	5. Talent	6. Facilitatie	7. Algemeen & onvoorzien	8. Overige baten	Totaal
Aantal Fte direct	0,21	3,93	5,34	1,25	0,46	0,95	0,00	0,00	12,14
Toegerekende personeelskosten	25.627	477.553	649.138	151.446	56.140	115.644	0	0	1.475.549
Toegerekende overheadkosten	5.031	93.753	127.438	29.732	11.021	22.703	0	0	289.679
Specifieke projectuitgaven	175.000	388.000	232.750	136.000	30.000	0	63.000	32.500	1.057.250
Totale kosten	205.659	959.306	1.009.326	317.178	97.161	138.348	63.000	32.500	2.822.478
Projectopbrengsten	1.000	100.000	35.000	150.000	0	0	0	8.000	294.000
Netto projectkosten	204.659	859.306	974.326	167.178	97.161	138.348	63.000	24.500	2.528.478