
Het goud van
Noord
WEST
WERKEN AAN EEN STERK
NOORDWEST-FRIESLAND
WWW.HETGOUDVANNOORDWEST.NL

CONCEPT

Het Goud van Noordwest | SEAP 3

2026 - 2028

Programmateam Het Goud van Noordwest
September 2025

Inhoudsopgave

Inleiding rapport derde planperiode Sociaal Economisch Actieprogramma (SEAP3) 3
Trends en ontwikkelingen met impact op de regionale economie van Noordwest-Friesland 4
Businesscase 1 : MKB Dienstverlening 6
Businesscase 2 : Innovatietafels 8
Businesscase 3 : Ondernemers- & mentorprogramma 9
Businesscase 4 : AgriFood Hub 11
Businesscase 5 : Maritieme Hub 12
Inleiding voor businesscase 6 en 7 13
Businesscase 6 : Verduurzaming bedrijventerreinen 15
Businesscase 7 : Versterken organiserend vermogen bedrijventerreinen 19
Businesscase 8 : Regiomarketing 22
Businesscase 9 : Toeristische Regiomarketing / Visit Noardwest Fryslan 26
Businesscase 10 : Leren en werken in je eigen regio 28
Businesscase 11 : Regionale arbeidsmarktbehoefte 31
Businesscase 12 : Werkcarrousels per sector 34
Businesscase 13 : Actualisering plan arbeidsmigranten 35
Businesscase 14 : Talenten in de regio behouden 37
Communicatie SEAP 3 39
Governance SEAP 3 41
Begroting SEAP 3 43

Inleiding rapport derde planperiode Sociaal Economisch Actieprogramma (SEAP3)

Met dit rapport wordt de start van de derde uitvoeringsfase van het Sociaal Economisch Actieprogramma (SEAP) aangekondigd voor de gemeenten Waadhoeke, Harlingen en Leeuwarden (inclusief Stiens/Mantgum). Het in 2020 gestarte SEAP kent een looptijd van tien jaar en is vanaf 2024 geïntegreerd in de Regio Deal-programma's, gericht op versnelling van de doelstellingen door aanvullende financiering. Sinds deze integratie participeert tevens het buitengebied van Leeuwarden, waardoor SEAP tot en met 2028 de gehele regio Noordwest-Friesland omvat.

Om het SEAP actueel en wendbaar te houden, worden periodiek concrete uitvoeringsprogramma's opgesteld, geëvalueerd en waar nodig bijgesteld voor periodes van twee à drie jaar. Na de eerste (2022-2023) en tweede fase (2024-2025), volgt met SEAP 3 de periode 2026-2028, waarbij wordt aangesloten op de looptijd van de Regio Deal tot en met 31 december 2028. Na deze periode zal SEAP 4 zijn opwachting maken. Het is van belang dat vroegtijdig naar financiering wordt gezocht om de continuïteit van de het Sociaaleconomisch Actieprogramma te behouden.

De belangrijkste opgave voor deze derde planperiode betreft het ontwikkelen en bestendigen van businesscases, zodat de beoogde economische groei binnen drie jaar wordt gerealiseerd en de businesscases duurzaam kunnen worden verankerd binnen de reguliere programma's van de triple helix-partners. Hoewel het SEAP formeel niet eindigt in 2028, is de ambitie maximaal resultaat te behalen richting dat jaar.

SEAP 3 is gebaseerd op de actualisatie en verdere uitwerking van SEAP 2, met de voortgangsrapportage van het programmateam als voornaamste bron. Naast de reeds doorgevoerde integratie van de sector Recreatie & Toerisme via "Goud van Noordwest", zijn er geen ingrijpende beleidswijzigingen voorzien, wat bijdraagt aan de continuïteit van het SEAP-beleid. Inzichten uit de eindrapportage van SEAP 2 kunnen worden toegevoegd aan het SEAP 3 programma, want het is een organisch proces.

Wel ondergaan de businesscases enkele wijzigingen: zo worden twee nieuwe businesscases geïntroduceerd, namelijk MKB-Dienstverlening (BC 1) en Arbeidsmarktbehoefte (BC 9). MKB-Dienstverlening neemt de plaats in van de businesscase "Kennismakelaars en aanjagers", terwijl Arbeidsmarktbehoefte de businesscase "Verbeterde afbouw arbeidsmarkt" vervangt, met een brede focus op alle relevante doelgroepen binnen de regionale arbeidsmarkt.

SEAP 3 treedt in werking per 1 januari 2026; tot die tijd blijft het huidige programma volledig van kracht. In het voorjaar van 2026 volgt de publicatie van de Eindrapportage van SEAP 2. Jaarlijks stelt het programmateam een voortgangsrapportage op.

Tevens worden per 1 januari 2026 wijzigingen van personen van de SEAP-Bestuurstafel doorgevoerd. Vertegenwoordiging van de overheid geschied door de wethouders EZ van deelnemende gemeenten, maar onderwijs en ondernemers zijn in beginsel aan zet om de vertegenwoordiging aan de bestuurstafel voor hun vertegenwoordiging te organiseren.

Het rapport bevat veertien businesscases, verdeeld over drie programmalijnen: Innovatie en Ondernemerschap, Versterken Woon- en Vestigingsklimaat en Onderwijs en Arbeidsmarkt. Daarnaast is er aandacht voor communicatie, budget, governance en relevante trends en ontwikkelingen.

Het programmateam,

Jeroen de Boer (Ondernemers)

Baukje Postma (Overheid)

Harry Hoefakker (Onderwijs)

Gea Iedema (Ondersteuning en communicatie)

Trends en ontwikkelingen met impact op de regionale economie van Noordwest-Friesland

Dit hoofdstuk beschrijft enkele relevante ontwikkelingen die naar verwachting de komende jaren invloed zullen hebben op de regionale economie. Daarom wordt hier binnen SEAP 3 aandacht aan besteed. Hoewel sommige ontwikkelingen buiten de scope van SEAP 3 vallen, wordt waar mogelijk aangegeven wat de potentiële consequenties zijn voor de regio. Indien passend bij de schaal en werkwijze worden deze thema's verwerkt in de businesscases. De volgorde van de onderwerpen is willekeurig.

Energietransitie

Volgens het International Energy Agency zullen hernieuwbare bronnen (wind, zon, bio-energie en kernenergie) in de toekomst een grotere rol spelen in de mondiale energievraag. Er wordt verwacht dat de vraag naar fossiele brandstoffen vóór 2030 een piek bereikt en daarna afneemt. Nederland heeft als doelstelling om in 2050 klimaatneutraal te zijn en in 2035 een vrijwel CO_2-vrij elektriciteitssysteem te realiseren. Regionale initiatieven richten zich op uitbreiding van infrastructuur, ruimtegebruik en internationale samenwerking, waaronder investeringen in energiehubs, warmtenetten en industrieterreinen. Het kabinet streeft ernaar om tegen 2030 ten minste 500 energiehubs te realiseren met behulp van slimme infrastructuren.

Stikstofproblematiek

De stikstofproblematiek betreft de negatieve effecten van overmatige uitstoot en neerslag van stikstofverbindingen, zoals ammoniak (NH_3) en stikstofoxiden (NO_x), in het milieu. Dit vraagstuk speelt in Nederland en andere Europese landen; Nederland heeft naar verhouding de hoogste stikstofbelasting per hectare in de EU, mede door intensieve landbouw en exportgerichte veeteelt. Oorzaken zijn onder meer hoge veedichtheid, bedrijvigheid, en gevoelige natuurgebieden nabij economische activiteiten. Mogelijke maatregelen omvatten kringlooplandbouw, reductie van de veestapel, technologische oplossingen als luchtwassers, uitkoop van bedrijven nabij natuurgebieden, snelheidsbeperkingen en beperkingen op bouwprojecten. Het beleid heeft impact op verschillende betrokken partijen.

Wereldwijde handelsspanningen

Handelsspanningen kunnen gevolgen hebben voor regionale economieën, met name wanneer deze afhankelijk zijn van externe markten. De impact varieert per situatie, sector en land. Handelsspanningen kunnen handelsstromen verstoren, waardoor export of import bemoeilijkt wordt en toeleveringsketens worden beïnvloed. Sectoren die sterk leunen op export of import zijn extra gevoelig voor veranderingen in tarieven of handelsbelemmeringen. Dit kan leiden tot hogere kosten, verminderde concurrentiepositie en wijzigingen op de arbeidsmarkt.

AI-automatisering: slim werken

Kunstmatige intelligentie (AI) wordt ingezet om processen te automatiseren die doorgaans menselijke inspanning vereisen, uiteenlopend van eenvoudige taken tot complexe data-analyse en besluitvorming. Dit heeft als doel efficiëntie en nauwkeurigheid te verbeteren en kosten te reduceren. In bedrijfsprocessen leidt AI tot snellere reacties op marktveranderingen en klantbehoeften. Door automatisering kunnen medewerkers zich richten op strategische werkzaamheden. Voorbeelden zijn chatbots in klantenservice en voorspellend onderhoud in productieomgevingen.

Digitale marketing

Digitale marketing maakt gebruik van online kanalen en tools om doelgroepen te bereiken, te binden en te converteren. Dit omvat zoekmachineoptimalisatie, e-mailcampagnes, sociale media, advertenties en data-analyse. Digitale marketing kenmerkt zich door datagedreven en gepersonaliseerde benadering, waarbij platformen als Instagram, LinkedIn, Facebook en TikTok frequent gebruikt worden. Marketing automation tools ondersteunen bij het automatiseren van campagnes en klantinteractie.

Technologische innovaties

Technologische innovaties zijn nieuwe of verbeterde technologieën die ingrijpende veranderingen veroorzaken in werk, leven en probleemoplossing. Voorbeelden:

a. Kunstmatige Intelligentie & Machine Learning (o.a. chatbots, zelfrijdende auto's, medische toepassingen)

b. Biotechnologie & Genetica (gen-editing, bioprinting, gepersonaliseerde medicijnen)

c. Duurzame Energie & Klimaattechnologie (zonnepanelen, elektrische voertuigen, waterstof, opslagtechnieken)

d. Internet of Things & Slimme Apparaten (slimme thermostaten, 5G, edge computing)

Opkomst resultaatgericht werken

Resultaatgericht werken houdt in dat prestaties en output centraal staan, in plaats van aanwezigheid of gewerkte uren. De focus ligt op het behalen van doelstellingen en producten, waarbij flexibiliteit en autonomie voor medewerkers worden gestimuleerd.

Veranderende arbeidsmarkt

De arbeidsmarkt ondergaat structurele veranderingen. Trends zijn onder meer:

a. Automatisering en digitalisering zorgen voor verschuivingen in werkgelegenheid, met een afname van routinetaken en groei in functies gericht op data en IT.

b. Toenemende flexibilisering uit zich in meer tijdelijke contracten, zzp'ers en hybride werkvormen.

c. Levenslang leren en bijscholing worden belangrijker door technologische ontwikkelingen en veranderende eisen aan vaardigheden, waarbij soft skills naast technische kennis noodzakelijk zijn.

Businesscase 1		Datum	12-09-2025
MKB Dienstverlening		Versie	002
Programmalijn	Innovatie & Ondernemerschap	Programmaleider	Jeroen de Boer

Achtergrond en probleemstelling

- Het midden- en kleinbedrijf (mkb) vormt het overgrote merendeel van de Nederlandse bedrijven en is verantwoordelijk voor ruim 70% van de werkgelegenheid. Het mkb is de motor van de economie, maar staat voor ingrijpende uitdagingen. Transities op het gebied van digitalisering, verduurzaming, arbeidsmarkt, en circulair ondernemen vragen veel van ondernemers, terwijl een groot deel van het mkb onvoldoende verandervermogen heeft om hierin mee te bewegen.
- De huidige publieke ondernemersdienstverlening is complex en versnipperd. Ondernemers zien door de bomen het bos niet meer, omdat er veel verschillende regelingen, initiatieven en dienstverleners zijn. Deze fragmentatie belemmert de effectiviteit en het bereik van de ondersteuning.
- In de regio Noordwest Friesland is het aandeel van het mkb nog groter dan het landelijke gemiddelde. De noodzaak om deze uitdagingen aan te pakken is daarmee nog groter voor het welzijn van deze bedrijven en de algemene staat regionale van de economie.

Doelstelling

Samen met de betrokken partijen in het MKB in al zijn diversiteit ondersteunen en stimuleren bij de grote en kleine veranderingen (zie hiervoor Trends & Ontwikkelingen). Het gaat dan om het vergemakkelijken of ondersteunen van bedrijven in hun activiteiten door het bieden van advies, kennis, tools en het creëren van gunstige omstandigheden zoals innovaties, shared services, exportmogelijkheden en subsidies voor het bedrijfsleven. Dit alles om de uitvoeringkracht binnen het mkb te vergroten en samenwerking binnen ondernemerskringen te stimuleren.

Resultaat en afbakening

Het resultaat is een vraag gestuurd, samenhangend en efficiënte opzet van ondernemersdienstverlening waarin regionale en lokale partijen samenwerken om ondernemers in het mkb te ondersteunen.

Ondernemers hebben :

- Laagdrempelige toegang tot relevante informatie en ondersteuning
- Betere aansluiting bij hun behoeften
- Meer houvast bij belangrijke transities zoals digitalisering.

Aanpak en planning

De komende planperiode 2026-2028 worden de volgende activiteiten uitgevoerd, dan wel doorontwikkeld:

1) In kaart brengen van ondernemersverenigingen en mkb-samenwerkingsverbanden.
2) Afstemming mkb-dienstverlening met regionale ondernemersloketten.
3) Opbouwen datafundament voor structurele dienstverlening.
4) Kennisvergroting en -deling samen met ondernemers.
5) Ontwikkelen model voor ondersteuning aan ondernemersverenigingen.

1) In kaart brengen van ondernemersverenigingen en mkb-samenwerkingsverbanden.

   Binnen de regio Noordwest-Friesland zijn op diverse niveaus samenwerkingen van ondernemers te vinden al dan niet in verenigingsverband. Voor een goede connectie met deze groepen is het allereerst noodzakelijk om te bepalen welke groepen dit zijn, op welk niveau er sprake is van samenwerking en de afweging te maken of het zinvol is om deze groep te benaderen. Hier kan worden gelinkt met bij BC 6 over het versterken van het organiserend vermogen van Bedrijventerreinen.

2) Op dit moment zijn er diverse loketten waar ondernemers zich kunnen melden voor dienstverlening. De gemeenten Harlingen, Waadhoeke en Leeuwarden hebben allen een loket voor ondernemers, maar ook op provinciaal niveau kan men terecht voor eerstelijnshulp bij Ynbusiness. Voor een optimale dienstverlening is het noodzakelijk om in kaart te brengen welke partij opgesteld staat voor de juiste dienstverlening.

3) Voor structurele dienstverlening aan ondernemers is het noodzakelijk om te beschikken over de juiste en actuele data van ondernemers. De opbouw van deze datahuishouding zal moeten geschieden uit beschikbare bronnen zoals het KVK. Daarnaast is het belangrijk om een afweging te maken welke data gewenst is met het oog op AVG/GDPR-wetgeving en samenwerking met andere ondernemersloketten.

4) Door de altijd veranderende en dynamische omgeving is het cruciaal om flexibel te zijn, nieuwe vaardigheden te leren, bedrijfsprocessen aan te passen, te innoveren, enz.

5) Voor connectie met ondernemers(verenigingen), nu en in de toekomst, is het noodzakelijk om blijvend met deze partijen te communiceren. Bij het ondersteunen op lange termijn van deze partijen is de connectie daarmee in feite veiliggesteld. Gesprekken met ondernemerscollectieven zullen moeten uitwijzen welke dienstverlening gewenst zijn om de connectie zo goed als mogelijk te houden.

Organisatie en omgeving

Bij de uitvoering, afstemming en planning van deze businesscase zijn de volgende partijen betrokken:

Intern:

- Periodiek overleg met het programmateam.
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers (overleggen: 3x per jaar).
- Ambtenaren EZ gemeenten Waadhoeke, Harlingen en Leeuwarden
- Ambtenaren t.b.v. ontsluiten data van gemeenten

Extern:

- Ynbusiness.
- Ondernemersvereniging CCNWF (regionaal aansluitend)
- Diverse ondernemersverengingen
- KVK
- Stichting Friese Ondernemers Stem

Risico's

Versnippering van data bij verschillende loketten, noodzaak voor afstemming. Onduidelijkheid over positie van deze businesscase en voortgang van de dienstverlening aan MKB bij beëindiging van het programma.

Businesscase 2		Datum	12-09-2025
Innovatietafels		Versie	002
Programmalijn	Innovatie & Ondernemerschap	Programmaleider	Jeroen de Boer

Achtergrond en probleemstelling

In de regio NW-Friesland worden door het bedrijfsleven aantoonbaar minder succesvolle innovaties doorontwikkeld in producten en/of diensten ten opzichte van andere delen van Friesland en/of de rest van Nederland. Ondanks financiële stimulatie voor innovatie door de (provinciale) overheid blijven ondernemers in de regio achter. Er is dus behoefte voor meer Innovatie. Om dit te verbeteren is besloten om bedrijven te faciliteren met de ontwikkeling van innovatietafels, waarbij vooral kleine MKB-bedrijven profiteren.

Doelstelling

Het organiseren en begeleiden van innovatietafels met als doel het aantal succesvolle innovaties van bedrijven in de regio te vergroten. Naast initiëren en/of begeleiden van innovatietafels wordt ook aandacht besteed aan de katalysatoren van innovatie door faciliterend op te treden bij vragen over en aanvragen van subsidie.

Resultaat en afbakening

De innovatietafels leiden tot concrete innovatieprojecten binnen sectoren als landbouw, maritiem, techniek en bouw. De focus ligt op MKB-bedrijven in NW-Friesland.

Pilots en prototypes worden ontwikkeld binnen de tafels door samenwerking tussen ondernemers, onderwijs en ondersteunende organisaties. Hierin neemt in aanvang het programmateam een leidende rol om de innovatietafel te organiseren. Het project richt zich niet op grootschalige R&D van multinationals, maar op regionale samenwerking en praktische innovaties in het mkb.

Per kalenderjaar van de planperiode zullen over diverse sectoren een minimum van tien innovatietafels worden opgestart en begeleid.

Aanpak en planning

De input voor innovatietafels komt voort uit gesprekken met ondernemers, waarbij problemen en dromen worden vertaald naar innovatievraagstukken. Het programmateam zal voor de komende periode zelf ook actief op zoek gaan naar nieuwe mogelijkheden voor innovatietafels.

In de afgelopen twee jaar zijn de volgende innovatietafels gestart.

- *Duurzame gewasbescherming* *(actief)*
- *Bodem vitaliteit* *(actief)*
- *Mestcontainer* *(gestopt)*
- *Korte keten landbouw* *(actief)*
- *Elektrisch varen* *(actief)*
- *Spuitnevel* *(actief)*
- *Schaduwdraaien* *(actief)*

Voor de komende planperiode van SEAP 3 is een intensivering van het aantal innovatietafels voorzien. Hieraan zal door het programmateam extra aandacht worden gegeven om het aantal tafels minimaal met tien per jaar uit te breiden.

Organisatie en omgeving

Bij de uitvoering, afstemming en planning van deze businesscase zijn de volgende partijen betrokken:

Intern:

- Overleg aanjagers
- Projectleider Jeroen de Boer en XL-programmateam
- SEAP-Bestuurstafel
- Ambtenaren duurzaamheid/economie/landbouw van gemeenten

Extern:

- Ynbusiness
- WRK.frl
- Pastiel / Empatec / Groeituin
- MBO- en HBO-scholen in Friesland
- Vereniging Circulair Fryslân
- Ondernemers in techniek, economie, groen en maritiem

Risico's

Innovatietafels welke tot nu toe zijn uitgevoerd of nog in uitvoering zijn laten de volgende risico's zien die voortgang belemmeren:

- Beperkte deelname of betrokkenheid van ondernemers.
- Onvoldoende financiële middelen om innovatietrajecten te ondersteunen.
- Vertraging bij uitvoering door afhankelijkheid van externe partijen.

Businesscase 3		Datum	12-09-2025
Ondernemers- & mentorprogramma		Versie	002
Programmalijn	Innovatie & Ondernemerschap	Programmaleider	Jeroen de Boer

Achtergrond en probleemstelling

In de regio Noordwest-Friesland zijn MKB-bedrijven gemiddeld kleiner van omvang dan elders in Friesland en Nederland. Dit geldt zowel voor de financiële bedrijfsomvang als voor het aantal personeelsleden. Hierdoor rust een brede verantwoordelijkheid op de ondernemer of een manager om over voldoende kennis te beschikken op alle facetten van het ondernemerschap. Er is een duidelijke behoefte aan structurele kennisontwikkeling en begeleiding.

Ondernemers hebben veel vragen over hoe ze AI structureel kunnen inzetten voor hun bedrijf en hebben moeite om het gebruik van AI van 'incidenteel' om te zetten naar een strategie voor AI binnen de onderneming.

Sommige ondernemers ervaren problemen in de bedrijfsvoering en kunnen over een langere periode hulp of een klankbord gebruiken van een andere ondernemer.

Doelstelling

Ondernemers faciliteren door hen te voorzien van relevante kennis en scholing, zodat zij hun ondernemerschap verder kunnen versterken. Het faciliteren van kennis kan zowel in groepen als via een één-op-één benadering zijn.

Resultaat en afbakening

Ontwikkeling en uitvoering van kennisprogramma's gericht op zowel ervaren als startende ondernemers. Voor bestaande ondernemers krijgt het eerder succesvolle trainingsprogramma 'miniMaster voor toekomstbestendig ondernemen' een structureel vervolg. Daarnaast zal ook het programma 'Ondernemersprogramma voor starters' een vervolg krijgen na een succesvolle eerste editie onder de vleugels van het Sociaal Economisch Actieprogramma. Van beide programma's worden ieder kalenderjaar minimaal 2 series georganiseerd.

De bijeenkomsten 'AI in JOUW bedrijf', die in 2025 voor het eerst zijn georganiseerd, krijgen een vervolg. Naast de informerende bijeenkomsten wordt er ook ingezet op speciale AI-Innovatietafels om ondernemers langere tijd te begeleiden om een succesvolle strategie voor AI te ontwikkelen en ze te begeleiden om AI binnen het bedrijf te implementeren. De bijeenkomsten voor 'AI in JOUW bedrijf' worden minimaal 4 keer per jaar georganiseerd.

Aanpak en planning

Ieder jaar zullen er twee edities van zowel het miniMaster programma, als ook het Ondernemersprogramma voor Starters worden georganiseerd. Hierbij kan worden besloten om het miniMaster-programma voor bestaande ondernemers, indien wenselijk, voor een specifieke branche wordt georganiseerd.

Deze bijeenkomsten worden georganiseerd in de trainingsruimte van Het Goud van Noordwest.

Het Ondernemersprogramma voor Starters wordt op verschillende locaties georganiseerd. Binnen het programma is er per half jaar in principe onbeperkt ruimte voor geïnteresseerde deelnemers. Ondernemers die recent gestart zijn, of denken aan het starten van een bedrijf, nemen deel aan het trainingsprogramma.

Om aan de noodzaak voor sommige ondernemers tegemoet te komen voor één-op-één begeleiding van specifieke ondernemers, is gekozen om aan te sluiten bij het REO-programma van Ynbusiness. REO staat voor Raadgevend Ervaren Ondernemer en is een bestaand programma die ondernemers die hulp zoeken langere tijd bij te staan en te coachen op één of meerdere vlakken van het ondernemerschap. De regie voor dit traject ligt volledig bij de hulp vragende ondernemer en kan dus als eerste lijn hulp worden aangeboden aan ondernemers in de regio.

Organisatie en omgeving

Bij de uitvoering, afstemming en planning van deze businesscase zijn de volgende partijen betrokken:

<u>Intern:</u>

- Programmateam
- SEAP-Bestuurstafel

<u>Extern:</u>

- Ynbusiness
- Rabobank
- Vizier Friesland
- Humain'r AI in Leeuwarden

Risico's

Veel ondernemers zijn geïnteresseerd in training en begrijpen het belang, maar daadwerkelijk gebruik maken van mogelijkheden tot opleiding op ondernemersvraagstukken vraagt flinke inspanningen om 'de klas te vullen'.

Businesscase 4		Datum	12-09-2025
AgriFood Hub		Versie	002
Programmalijn	Innovatie & Ondernemerschap	Programmaleider	Jeroen de Boer

Achtergrond en probleemstelling

Voor de regio Noordwest-Friesland is de agrarische sector beeldbepalend en een belangrijke stuwende sector voor de economie. De verwerkende industrie en apparatenbouw voor deze industrie is daarnaast ook van wezenlijk belang. Gelet op het belang van de 'AgriFood'-sector in Noordwest-Friesland is er speciale aandacht voor deze sector in het programma.

Doelstelling

Oprichten en onderhouden van een platform voor samenwerking binnen het AgriFood cluster. Binnen dit cluster is wordt er aandacht besteed aan nieuwe technieken in stimulatie van gewas, opzet van een groter aandeel van verkoop in korte ketens en een opzet van een Groenlyceum.

Resultaat en afbakening

Binnen de businesscase AgriFood Hub ligt de focus met name op het uitbreiden en vergroten van een aantal bestaande innovatietafels. Voor het ontwikkelen van de AgriFood Hub is gekozen om in te zetten op een kennisnetwerk. Hiervoor is het noodzakelijk om ondernemers uit de sector met het programma kennis te laten maken en hieraan te binden. Via de uitdagingen die voor de agrarische sector aanwezig zijn voor de toekomst wordt samenwerking opgezocht om juist op deze thema's te komen tot een kennisnetwerk. Het kennisnetwerk is dan de aanzet als Agrarische Hub voor Noordwest-Friesland. Bewust wordt het kennisnetwerk niet opgezet met elementen uit de reguliere landbouw of veehouderij. Binnen de agrarische sector is op deze elementen al ontzettend veel kennis aanwezig die ook nog eens via een groot aantal loketten wordt aangeboden. Inzet op deze kennis zou geen waarde toevoegen en daarmee inefficiënt zijn.

Aanpak en planning

In 2025 zijn diverse lopende initiatieven zoals innovatietafels al uitgebreid. Deze zullen verder worden ontwikkeld met een wetenschappelijke maatstaf hier aan toegevoegd voor betere monitoring van resultaten. Eind 2026 worden hier de eerste resultaten van verwacht.

Voor de Korte Keten wordt de start van het collectieve Korte Keten initiatief in 2026 verwacht. Een groep van ongeveer 15 tot 20 agrarisch ondernemers hebben zich enthousiast getoond om gezamenlijk meer omzet uit de korte ketens in Noordwest-Friesland te genereren. Hierbij worden alle mogelijke varianten van verkoop in de korte keten gezamenlijk aangesproken om de financiële resultaten te verbeteren voor de deelnemers.

Met Aeres (MBO Leeuwarden) wordt geprobeerd een doorlopende leerlijn voor leerlingen te creëren. Deze opleiding heeft een 'groen'-profiel en zal leerlingen in de regio houden voor 6 jaar vanaf de eerste klas van het voortgezet onderwijs. Deze opleiding, of het Groenlyceum, zal een samenwerkingsverband zijn tussen Aeres en de AMS. Leerlingen doen bij een doorlopende leerlijn geen examen voor VMBO TL of Havo, maar met een MBO niveau-4 diploma.

Organisatie en omgeving

Bij de uitvoering, afstemming en planning van deze businesscase zijn de volgende partijen betrokken:

<u>Intern:</u>

- Aanjager landbouw / Beleidsadviseur landbouw gemeente Waadhoeke
- Ambtenaren duurzaamheid gemeenten

Extern:

- Ynbusiness
- Provincie Fryslan
- VO-scholen in de regio

- MBO / Aeres
- (agrarische) ondernemers

Risico's

Het inzetten op een volledige AgriFood Hub kan een te grote opgave blijken te zijn. Alleen al binnen de 'Agri' zijn er tal van elementen waaronder Landbouw, veehouderij en tuinbouw. Binnen deze categorieën lopen biologische teelten of -veehouderij en zijn er reguliere methoden. Dit diverse pallet zorgt voor een enorme verscheidenheid aan uitdagingen welke wellicht moeilijk in één cluster onder te brengen zijn.

Businesscase 5		Datum	12-09-2025
Maritieme HUB		Versie	002
Programmalijn	Innovatie & Ondernemerschap	Programmaleider	Jeroen de Boer

Achtergrond en probleemstelling

De maritieme sector is van groot belang voor de economie van Noordwest-Friesland. Maritieme maakbedrijven werken in ketens en profiteren van de zeehaven in Harlingen met goede verbindingen naar binnenhavens in en buiten Friesland. Daarom krijgt deze sector speciale aandacht in het programma.

Doelstelling

Oprichten en onderhouden van een platform voor samenwerking binnen het maritieme cluster.

Resultaat en afbakening

Tijdens deze planperiode van het SEAP zal het Maritieme Cluster moeten groeien en het belangrijkste Maritieme Cluster moeten worden voor Noord-Nederland. In onze regio zijn alle ingrediënten aanwezig om dit te bewerkstelligen. Naast fysieke factoren zoals een zeehaven zijn ook de banden met het maritieme onderwijs (VMBO-MBO-HBO) sterk aanwezig. Harlingen zal op korte termijn een centrale rol gaan spelen in het maritiem cluster met een bovenregionale scope.

Aanpak en planning

In SEAP 2 is een start gemaakt met de vorming van een maritieme HUB, ofwel een Maritiem cluster. Verschillende entiteiten hebben hierin hun energie gestoken, te weten: Stichting Maritieme Erfgoed Alliantie, Maritieme Academie Harlingen, Stichting Kom aan Boord en de persoon Klaas Kielstra die een circulaire agenda ontwikkeld genaamd Circulair Maritiem Programma. Het Maritiem Cluster wordt samen voor de komende jaren vormgegeven en voorzien van een passende agenda. Deelnemende entiteiten richten zich op een uitwisseling van kennis, doorspelen van opdrachten en vergroten van aantrekkingskracht voor maritieme bedrijven in de regio en dit alles via een centrale coördinatie. Het Maritieme Cluster zal in Harlingen gevestigd worden. Bij de opzet van het cluster wordt gewerkt aan een bovenregionale uitstraling naar bedrijven en instellingen. Binnen de opzet van het maritieme cluster wordt de provincie / IPF aangesproken om aan te sluiten bij de maritieme clustering van kennis, bedrijven en de inzet op circulariteit en duurzaamheid binnen de sector. Vanuit de provincie / IPF wordt ingezet op een sterke maritieme sector voor de hele provincie. De opzet van het maritieme cluster wordt daarom uitgevoerd in samenwerking met andere regio's in Friesland en zelfs daarbuiten.

Organisatie en omgeving

Bij de uitvoering, afstemming en planning van deze businesscase zijn de volgende partijen betrokken:

Intern:
- Intern overleg aanjagers
- Periodiek overleg met het programmateam-XL (programmateam en alle aanjagers)
- SEAP-Bestuurstafel
- Ambtenaren cluster duurzaamheid/economie gemeenten

Extern:
- Ynbusiness
- Innovatie Pact Fryslan
- Ondernemersverenigingen HSBA
- Provincie
- VO-scholen in de regio
- MBO- en HBO-scholen in Friesland
- Ondernemers in de regio (techniek, economie, maritiem)

Risico's

Er zijn meerdere regio's in Friesland die actief zijn voor het opzetten van een maritiem cluster. Hierdoor is snelheid op dit moment geboden om een centrale rol te pakken in de ontwikkeling, met namen richting het IPF / Provincie.

Inleiding voor businesscase 6 en 7

Bedrijventerreinen vormen de motor van de Nederlandse economie. Op slechts 3% van het landoppervlak wordt 40% van het bruto regionaal product verdiend en werkt 30% van de beroepsbevolking. Ze zijn daarmee cruciaal voor zowel het vestigingsklimaat als de samenleving. Tegelijkertijd zijn het plekken waar grote transities samenkomen: de energietransitie, klimaatadaptatie, circulaire economie, mobiliteit en de strijd om talent.

Ondernemers en gemeenten beschikken vaak niet zelfstandig over de middelen en slagkracht om deze uitdagingen aan te pakken. Juist daarom is samenwerking essentieel. De eerste cyclus van het Sociaal Economisch Actieprogramma (SEAP II) heeft laten zien dat bewustwording groeit en dat al eerste concrete maatregelen zijn genomen. Tegelijk blijkt dat versnippering dreigt en dat een meer programmatische aanpak noodzakelijk is om de transities echt te versnellen.

Met SEAP III bouwen we voort op deze basis. In lijn met het landelijk Programma Verduurzaming Bedrijventerreinen (PVB) werken we integraal en programmatisch aan toekomstbestendige bedrijventerreinen. Als instrument gebruiken we daarbij het ambitie web waarbij de volgende thema's aan de orde komen: energietransitie, materiaalgebruik, water en groen, omgevingskwaliteit, gezond en veilig en innovatie en groei. Met twee samenhangende businesscases wordt daar uitvoering aan gegeven:

1. **Businesscase 6: Verduurzaming van bedrijventerreinen** (energie, groen, circulair)
2. **Businesscase 7: Versterken van het organiserend vermogen bedrijventerreinen** (samenwerking, fondsen, parkmanagement)

Relevante feiten en aannames huidige situatie

- Op zeven bedrijventerreinen zijn er inmiddels gesprekken gevoerd met bijna 150 ondernemers en er zijn meerdere bijeenkomsten georganiseerd: ondernemers tonen bereidheid tot verduurzaming, maar missen vaak duidelijke kaders, gezamenlijke regie en praktische ondersteuning.
- Netcongestie vormt een directe rem op investeringen in zonne-energie, elektrificatie en verduurzaming van mobiliteit. Dit vraagt om collectieve oplossingen en afstemming met netbeheerders.
- Terreinen zijn vaak versteend, kwetsbaar voor wateroverlast/hittestress en missen biodiversiteit.
- Reststromen en materialen worden niet optimaal benut; veel waarde gaat verloren.
- Provinciale en landelijke regelgeving creëren zowel druk (strenger beleid, hogere eisen) als kansen (subsidies, stimuleringsregelingen), maar zijn voor het mkb complex en tijdrovend.
- De eerste cyclus van het actieprogramma heeft vooral gewerkt aan bewustwording en het initiëren van individuele maatregelen en eerste stappen op terrein-niveau. Er is nog geen structurele programmatische aanpak die de regio als geheel vooruitbrengt en die de mogelijke synergie tussen terreinen onderzoekt en benut.
- De huidige organisatiegraad van ondernemers op bedrijventerreinen verschilt sterk. Op sommige terreinen is er een actieve vereniging, elders ontbreekt deze structuur volledig.

Wat gaat er op dit moment niet goed en waarom is voortzetting nodig?
Hoewel er energie en bereidheid is bij ondernemers en gemeenten, zijn er meerdere structurele knelpunten waardoor de noodzakelijke versnelling niet op gang komt:

- Gebrek aan een gedeelde visie en koers**:** er is nog geen gezamenlijk toekomstbeeld dat richting geeft aan investeringen en prioriteiten. Zonder dit beeld blijven acties versnipperd en ontstaat er onvoldoende samenhang tussen individuele initiatieven, collectieve trajecten en overheidsbeleid.
- Afhankelijkheid bepalende partijen**:** Bedrijven willen verduurzamen, maar lopen vast op infrastructuur (Liander), regelgeving en gebrek aan collectieve organisatie.
- Beperkte uitvoeringskracht**:** veel mkb-bedrijven hebben te weinig capaciteit, tijd en kennis om transities zelfstandig op te pakken. Ook gemeenten ervaren dat hun capaciteit beperkt is om elk terrein afzonderlijk intensief te ondersteunen.
- Samenwerking is niet structureel geborgd**:** hoewel de bereidheid tot samenwerking groeit, zijn er nog geen vaste structuren die partijen bij elkaar houden en gezamenlijke besluiten mogelijk maken.
- Toenemende urgentie en druk**:** Europese en nationale regelgeving scherpt de eisen voor CO_2-reductie, circulariteit en klimaatadaptatie aan. Dit vergroot de druk op bedrijven en gemeenten. Tegelijkertijd worden middelen en fysieke ruimte schaarser, waardoor keuzes gemaakt moeten worden.
- Risico van verlies van momentum**:** de eerste cyclus heeft energie en vertrouwen opgeleverd. Als er nu geen vervolg en duidelijke structuur komt, bestaat het risico dat deze opgebouwde basis verwatert en partijen afhaken.

Daarom is nu een volgende projectfase nodig waarin de inzichten uit de eerste cyclus worden vertaald naar een heldere koers, gezamenlijke visie en concrete strategische doelen. Deze vormen het fundament voor een programmatische aanpak die niet alleen losse maatregelen mogelijk maakt, maar de regio in staat stelt om de noodzakelijke transities actief te managen en versnellen.
In businesscase 6 ligt de nadruk op de thema's energie, groen en circulair, een vervolg van de activiteiten van SEAP II. Businesscase 7 richt zich op de organisatiegraad die eigenlijk voorwaardelijk is voor het succes van businesscase 6. We streven naar één aanpak in samenwerking met het aanjaagteam van Samen Verduurzamen, Ynbusiness die het landelijke Programma Verduurzaming Bedrijventerreinen Nederland uitvoert, de drie gemeenten van onze regio en overige stakeholders.

Businesscase 6		Datum	12-09-2025
Verduurzaming bedrijventerreinen		Versie	002
Programmalijn	Versterken woon- en vestigingsklimaat	Programmaleider	Baukje Postma

Achtergrond en probleemstelling

De bedrijventerreinen in Noordwest-Friesland staan voor ingrijpende transities die hun functioneren, inrichting en samenwerking sterk beïnvloeden:

- Energietransitie: de omschakeling naar een CO_2-neutraal en betrouwbaar energiesysteem, onder druk van netcongestie en stijgende energiebehoefte.
- Klimaatadaptatie en vergroening: noodzaak tot fysieke aanpassingen om wateroverlast, hittestress en verlies van biodiversiteit te voorkomen.
- Circulaire economie: het sluiten van grondstofketens en het creëren van ruimte voor circulaire bedrijvigheid.

Bedrijventerreinen zijn gemiddeld goed voor 40% van het totale energieverbruik, bieden kansen voor zonnepanelen, betere isolatie, elektrificatie van wagenparken en afvalhergebruik.

Het Goud van Noordwest wil ondernemers helpen hun bedrijven toekomstbestendig te maken. Samenwerking tussen bedrijven op terreinen kunnen dit verbeteren en deze verduurzamingskansen vergroten.

Doelstelling

De doelstellingen voor de komende drie jaar zijn als volgt geformuleerd.

Hoofdoel**:**
- Bedrijven op bedrijventerreinen toekomstbestendiger maken door te verduurzamen.

Subdoelen**:**
- Investeringen van bedrijven aanjagen in duurzame maatregelen.
- Samenwerking op de bedrijventerrein vergroten op o.a. het gebied van energie, (netcongestie), groen en circulair.
- Organisatiegraad verhogen waarbij het in de toekomst is makkelijker wordt overige thema's te agenderen (zie BC 7).
- Rollen en taken tussen het Goud van Noordwest, gemeenten en provincie vastleggen in een uitvoeringsplan (zie BC 7).

Doelen verduurzamen
Voor het verduurzamen geldt dat ondernemers zelf besluiten nemen over de verduurzamingsmaatregelen, terwijl de overheid de kaders bepaalt: zij bepalen welke ruimte ondernemers krijgen, welke thema's prioriteit hebben en welke middelen beschikbaar worden gesteld. Het is de taak van het aanjaagteam *Samen Verduurzamen* om ervoor te zorgen dat op de drie centrale thema's daadwerkelijk voortgang wordt geboekt. Deze voortgang wordt zichtbaar gemaakt door de resultaten van de inventarisatieronde van 2024 te vergelijken met die van 2028.

Energie

- Stimuleren van energiebesparing: reductie in energieverbruik op het bedrijventerrein de komende 3 jaar.
- De potentie in kaart brengen voor samenwerking tegen netcongestie.
- Stimuleren van opwekking en verbruik duurzame energie: meer zonnepanelen op de geschikte bedrijfsdaken en meer inzet door bijv. inzet accu's.
- Stimuleren van collectieve energievoorziening: ontwikkelen van een lokaal energienet of energiehub waarmee een aantal bedrijven samenwerking in het gebruik van duurzame energie.
- Stimuleren van elektrificatie mobiliteit: adviseren over laadpunten en gemeenten bijstaan met advies.

Groen en klimaatadaptatie

- Hittestress tegengaan: aanleg van extra groen (bomen, gevelgroen, groenzones) op het terrein.
- Waterberging: waar nodig realisatie van wateropvang en infiltratievoorzieningen zodat extreme regenval kan worden opgevangen zonder schade of overlast.
- Biodiversiteit: aanleg van ecologische zones of natuurinclusieve inrichting waardoor meer soorten flora/fauna kan worden ondersteund.
- Groene inrichting openbare ruimte: herinrichting van parkeerplaatsen en bermen met klimaatadaptief groen.

Circulariteit

- Afvalreductie: vermindering van restafval op het bedrijventerrein door gezamenlijke inzameling en hergebruik.
- Circulaire samenwerking: opzetten van een circulaire hub of grondstoffenbank waar bedrijven materialen en reststromen uitwisselen.
- Duurzaam bouwen en renoveren: bij herontwikkeling van panden hergebruik van materialen stimuleren.

Resultaat en afbakening

Voor de komende drie jaar zijn we actief op de volgende bedrijventerreinen:

1. Sint Michaelsberch Winsum
2. Kie/West Franeker
3. Industrieterrein Oost Franeker
4. De Wissel Sint Annaparochie
5. Middelsee Stiens
6. Harlingen Haven
7. Harlingen Oostpoort
8. Dronrijp West
9. Berlikum
10. Franeker Zuid
11. Harlingen Hermes
12. Harlingen Koningsbuurt

Er wordt voor elk bedrijventerrein een **uitvoeringsplan** gemaakt met daarin vastgesteld met de ondernemers, gemeente en overige stakeholders een toekomstbeeld en daarvoor benodigde acties. Primair ligt de nadruk op de thema's energie, groen en circulair.

Aanpak en planning

Voor dit project zijn drie aanjagers actief op de bedrijventerreinen. Zij vormen het aanspreekpunt voor ondernemers met vragen over verduurzaming en vervullen de volgende taken:

Informatie en advies**:** beantwoorden van vragen over duurzaamheidswetgeving, subsidies en onafhankelijke second opinions.
Bijeenkomsten en netwerkondersteuning**:** organiseren van start- en vervolgbijeenkomsten met ondernemersverenigingen, gericht op kennisdeling en samenwerking.
Individuele begeleiding en collectieve trajecten**:** voeren van intake- en vervolggesprekken, ondersteunen bij collectieve inkooptrajecten (bijv. zonnepanelen, warmtepompen), en begeleiden van gezamenlijke oplossingen zoals aanpak van netproblematiek.

Op bedrijventerreinen 1 t/m 7 heeft de inventarisatieronde al plaatsgevonden en zijn de eerste acties uitgezet.

Energie:
- Adviseren individuele bedrijven waar nog kansen en mogelijkheden liggen t.a.v. verduurzaming van pand, proces en vervoer.
- Samenbrengen bedrijven waarbij collectieve oplossingen kansrijk zijn (zie doelen).
- Dataverzameling en in kaart brengen individuelen en collectieve energieprofielen bij netcongestie.

Groen en klimaatadaptatie:
- Wensbeeld maken per terrein.
- Overleggen met gemeenten en andere stakeholders over wat de mogelijkheden zijn en uitvoeren.

Circulariteit
- Adviseren individuele bedrijven waar nog kansen liggen.
- Samenbrengen bedrijven waarbij collectieve oplossingen kansrijk zijn (zie doelen).

Voor alle drie thema's geldt:
- Regie, rollen en taken afstemmen met gemeenten, Liander, Port of Harlingen en eventuele overige partijen. Dit is een onderdeel van het uitvoeringsplan.
-

Voor bedrijventerreinen 8 t/m 12
- Startbijeenkomsten organiseren.
- Inventarisatieronde, gesprekken ondernemers.

In het uitvoeringsplan wordt ook een communicatieplan meegenomen en de activiteiten, zoals bijv.: is
- Communiceren van een tijdlijn, met korte termijn perspectief en die van de lange termijn. Welke ontwikkelingen zijn er.
- Diverse ontmoetingen met bedrijven; relatiebeheer.
- Regelmatig bijeenkomsten organiseren; best practise laten zien bij een bedrijf in de regio of op bezoek met de bus buiten de regio of workshops met deskundigen etc.
- Inzet diverse mediakanalen om aansluiting ondernemers te houden.

Organisatie en omgeving

De doorontwikkeling van toekomstbestendige bedrijventerreinen in Noordwest-Friesland vraagt om een breed gedragen aanpak. De uitdagingen rond energie, klimaat, circulariteit en samenwerking zijn te complex voor één partij alleen. Succes is alleen mogelijk via intensieve samenwerking tussen publieke en private stakeholders.

Sleutelspelers: Gemeenten en provincie bepalen beleidskaders, vergunningen en cofinanciering. Ondernemers en ondernemersverenigingen zijn de directe doelgroep en cruciaal voor uitvoering.

Faciliterende en verbindende partijen**:** Netbeheerders, ondernemersverenigingen en regionale samenwerkingsverbanden (o.a. PVB, RES Fryslân, FEA, FMF, VCF) spelen een belangrijke rol bij collectieve oplossingen en projectcoördinatie. Financiële instellingen kunnen investeringen versnellen met advies en passende constructies.

Uitvoerende partijen: Marktpartijen zoals installateurs en adviseurs leveren praktische kennis en oplossingen.

Brede schil: NGO's, onderwijsinstellingen, omgevingsdiensten en media zorgen voor expertise, draagvlak, innovatie en communicatie.

Om dit diverse speelveld effectief te benutten, is een gerichte strategie per stakeholdergroep nodig: structureel overleg en co-creatie met sleutelspelers, partnerschappen voor uitvoering, en proactieve communicatie met bredere stakeholders en media.

Risico's

Algemeen / procesmatig:
-Versnipperde betrokkenheid: ondernemers hebben uiteenlopende prioriteiten → kans dat collectieve aanpak onvoldoende van de grond komt.
-Gebrek aan uitvoeringskracht: ondernemers (zeker mkb) en gemeenten hebben beperkte capaciteit om projecten uit te voeren.
-Financieringsrisico: onvoldoende middelen of te complexe subsidieregelingen kunnen deelname beperken.
-Afhankelijkheid stakeholders: projectresultaten hangen af van netbeheerders, financiers en overheden → vertraging mogelijk.
Verlies van momentum: enthousiasme uit SEAP II neemt af als resultaten niet snel zichtbaar worden.

Energie
-Netcongestie: beperkingen op het elektriciteitsnet vertragen investeringen in zonnepanelen, laadpalen en elektrificatie.
-Onvoldoende schaal: te weinig bedrijven sluiten aan bij collectieve energievoorzieningen → businesscase energiehub komt niet rond.
-Technische storingen / complexiteit: nieuwe technologieën (accu's, lokale netten) brengen onzekerheden in betrouwbaarheid en beheer.
-Onrendabele businesscases: hogere rente en stijgende kosten maken investeringen minder aantrekkelijk.

Groen en klimaatadaptatie
-Ruimtegebrek: beperkte fysieke ruimte op bedrijventerreinen kan de aanleg van groen en waterberging hinderen.
-Beperkte bereidheid ondernemers: groen en klimaatadaptieve maatregelen worden soms gezien als kostenpost zonder directe opbrengst.
-Onderhoudsrisico: onvoldoende afspraken over beheer van groen en water → effectiviteit neemt af.
-Vergunningen en regelgeving: procedures voor herinrichting en wateropvang kunnen tijdrovend zijn.

Circulariteit
-Gebrekkige samenwerking: uitwisseling van reststromen vraagt vertrouwen en coördinatie → risico dat bedrijven niet meedoen.
-Logistieke en organisatorische uitdagingen: inzameling en verwerking circulaire stromen kan complex en duur zijn.
-Kwaliteit en veiligheid: reststromen zijn niet altijd direct geschikt voor hergebruik → risico's rond productkwaliteit of regelgeving.
-Marktrisico: onvoldoende vraag naar secundaire grondstoffen → circulaire hub niet rendabel.

Businesscase 7		Datum	12-09-2025
Versterken organiserend vermogen bedrijventerreinen		Versie	002
Programmalijn	Versterken Woon- en vestigingsklimaat	Programmaleider	Baukje Postma

Achtergrond en probleemstelling

Zoals al eerder vermeld staan bedrijventerreinen voor grote maatschappelijke transities. Om deze opgaven succesvol aan te pakken, is samenwerking cruciaal. Toch ontbreekt op veel terreinen in Noordwest-Friesland een structurele vorm van organisatie en collectieve slagkracht.

In de eerste cyclus van SEAP zijn ca. 150 bedrijven bezocht en de eerste maatregelen genomen. Dit heeft bewustwording en vertrouwen opgeleverd, maar ondernemers ervaren de transities als complex en versnipperd. Zonder gezamenlijke visie en programmatische aanpak blijven initiatieven kleinschalig en wordt de noodzakelijke versnelling richting 2030 en 2050 niet gehaald.

Huidige situatie

- Op veel bedrijventerreinen is geen actieve ondernemersvereniging aanwezig.
- Er is nergens sprake van parkmanagement, waardoor structurele belangenbehartiging en uitvoering van collectieve projecten moeilijk van de grond komen.
- Alleen in Harlingen is recent een ondernemersfonds opgericht. Dit geeft Harlingen een duidelijke voorsprong: er is al een gezamenlijke financiële basis waarmee projecten mogelijk gemaakt kunnen worden. Harlingen kan daardoor als voorbeeld en leerlokaal dienen voor de overige terreinen in de regio.
- In Stiens is er een goede actieve ondernemersvereniging.
- In Sint Annaparochie is een ondernemersfonds, maar wordt vooral aangewend voor activiteiten in het centrum.
- In de gemeenten Waadhoeke kan de discussie onderzocht worden of een ondernemersfonds haalbaar is en kans van slagen heeft. Dit onderzoek richt zich met name op het draagvlak onder ondernemers en de mogelijke meerwaarde van zo'n fonds.

Gevolgen van gebrek aan organiserend vermogen

- Initiatieven blijven versnipperd en missen schaalvoordelen.
- Collectieve projecten, bijvoorbeeld rond energievoorziening of vergroening, krijgen onvoldoende slagkracht.
- Geen duidelijke rolverdeling tussen ondernemers, gemeenten en andere partijen.
- Ondernemers lopen vast op complexe regelgeving, beperkte middelen en gebrek aan afstemming met gemeenten en netbeheerders.
- Gemeenten en provincie ervaren dat zij elk initiatief of vraag apart moeten ondersteunen, wat veel capaciteit vraagt.

Zonder versterking van het organiserend vermogen is het risico groot dat de noodzakelijke verduurzamingsopgaven (zie Businesscase 6) onvoldoende voortgang boeken. Het versterken van de samenwerking is daarmee een randvoorwaarde voor toekomstbestendige bedrijventerreinen.

Doelstelling

Hoofddoel:
Structurele samenwerking en organisatiekracht is toegenomen op 12 bedrijventerreinen in Noordwest-Friesland. Bedrijven en overheden werken op het terrein samen aan thema's die relevant zijn voor beide partijen.

Subdoelen**:**
- Versnippering van activiteiten van het Goud van Noordwest en de gemeenten tegengaan.
- Werken aan verwachtingsmanagement: ondernemers weten wie wat doet, welke programma's er zijn en hebben een helder beeld van wat ze kunnen verwachten.
- Op alle 12 terreinen de randvoorwaarden voor een ondernemerscollectief gereed hebben in 2027 (vereniging, coöperatie, BIZ of id.)
- Onderzoeken welke en of een ondernemersfonds voor de bedrijventerreinen in Waadhoeke ook een optie is met als voorwaarde voldoende draagvlak.
- Eerste stappen naar parkmanagement op terreinen in de regio, met inzet kwartiermakers of parkmanagers.
- Heldere rolverdeling vastgelegd in convenanten tussen ondernemers, Het Goud van Noordwest, gemeenten, provincie en strategische partners.

Resultaat en afbakening

Op te leveren resultaten**:**

- Opstellen van een uitvoeringsplan per bedrijventerrein met daarin de visie een uitvoeringsagenda voor de komende drie jaar en waarbij de rollen en taken tussen gemeenten (beleidsadviseurs, accountmanagers) en het Goud van Noordwest (projectleider en aanjaagteam) zijn omschreven.
- Ondernemers hebben duidelijk inzicht in wie waarvoor verantwoordelijk is (gemeente, Goud van Noordwest, provincie, andere partners). Versnippering en dubbel werk wordt voorkomen.
- Op alle 12 terreinen zijn de randvoorwaarden aanwezig om een ondernemerscollectief te starten (vereniging, coöperatie, BIZ of vergelijkbaar) in 2027.
- Resultaat opgeleverd van het onderzoeken of voor Waadhoeke en eventueel Stiens een ondernemersfonds wenselijk is.
- Eerste kwartiermakers of parkmanagers benoemd die fungeren als aanspreekpunt voor gezamenlijke projecten.
- Convenanten afgesloten waarin de samenwerking en rolverdeling structureel zijn vastgelegd.

Kwaliteitscriteria**:**
- Breed gedragen door ondernemers en overheid.
- Duidelijke en werkbare rolverdeling, gecommuniceerd naar ondernemers.
- Democratisch gelegitimeerde ondernemerscollectieven.
- Financieel duurzaam en met toekomstperspectief.

Niet inbegrepen in deze fase**:**
- Volledige professionalisering van parkmanagement op alle terreinen (voorzien na 2028).
- Een regio breed ondernemersfonds (alleen onderzoek naar haalbaarheid Waadhoeke en Stiens).

Aanpak en planning

In SEAP II zijn we met de businesscase verduurzamen bedrijventerrein al aan de slag geweest met 7 bedrijventerreinen. Hier komen 5 bedrijventerreinen bij en gaan we aan de slag met 12 bedrijventerreinen te weten:

1. Sint Michaelsberch Winsum
2. Kie/West Franeker
3. Industrieterrein Oost Franeker
4. De Wissel Sint Annaparochie
5. Middelsee Stiens
6. Harlingen Haven
7. Harlingen Oostpoort
8. Dronrijp West
9. Berlikum
10. Franeker Zuid
11. Harlingen Hermes
12. Harlingen Koningsbuurt

Fase 1 – Voorbereiding en inventarisatie (2026)
- Per bedrijventerrein opstellen van een uitvoeringsplan (inclusief 3-jaaragenda).
- In kaart brengen van rollen, taken en bestaande activiteiten om versnippering tegen te gaan.
- Onderzoek doen naar de haalbaarheid van een ondernemersfonds in Waadhoeke en Stiens (inclusief draagvlakmeting).
- Startbijeenkomsten per terrein om ondernemers te informeren en draagvlak te creëren.

Fase 2 – Oprichting structuren (2027)
- Opstellen randvoorwaarden voor ondernemerscollectieven op alle 12 terreinen.
- Begeleiden van oprichting ondernemerscollectieven (vereniging, coöperatie, BIZ of alternatief).
- Presentatie onderzoeksresultaten Waadhoeke en Stiens, besluitvorming over eventuele vervolgstappen.

Fase 3 – Eerste stappen parkmanagement (2027)
- Benoemen van kwartiermakers of parkmanagers op enkele terreinen.
- Uitvoeren van gezamenlijke projecten vanuit het uitvoeringsplan.
- Continu overleg tussen gemeenten en Goud van Noordwest om taken en verantwoordelijkheden te bewaken.

Fase 4 – Borging en convenanten (2028)
- Opstellen en ondertekenen van convenanten waarin de rolverdeling en samenwerking structureel is vastgelegd.
- Evaluatie van de effectiviteit van de uitvoeringsplannen en collectieven.
- Voorbereiden van de volgende fase: verdere professionalisering van parkmanagement en opschaling.

De aanpak en planning zal per bedrijventerrein verschillend zijn. Dit wordt meegenomen in het uitvoeringsplan.

Organisatie en omgeving

Kernpartners**:**
Goud van Noordwest
Gemeenten Harlingen, Waadhoeke en Leeuwarden
IPF / Ynbusiness
Provincie Fryslân
Port of Harlingen en overige strategisch partners
Ondernemers
Programma Verduurzaming Bedrijventerreinen (PVB) als landelijke kennisbron en netwerk.

Rol- en taakverdeling
Een belangrijk aandachtspunt is het helder vastleggen van wie welke rol pakt. Deze verantwoordelijkheid kan per thema verschillen:
Gemeenten zijn leidend bij thema's zoals bijv. schoon, veilig, heel en de uitbreiding van bedrijventerreinen etc.
Goud van Noordwest kan de regie nemen op thema's als duurzaamheid, samenwerking en innovatie, mits dit gebeurt in nauwe afstemming met gemeenten en ondernemers.
Het maken van duidelijke afspraken is cruciaal om dubbel werk of misverstanden te voorkomen. Deze afspraken worden vastgelegd in convenanten per terrein.

Belangen**:**
Ondernemers zoeken gemak en meerwaarde, overheden willen duurzaamheid en structuur.

Communicatie**:**
Directe communicatie met ondernemers via bijeenkomsten en diverse communicatiekanalen.

Risico's

	Kans/Impact	**Beheersmaatregel**
Weerstand ondernemers: onvoldoende draagvlak voor collectieve financiering	Hoog	Nadruk op voordelen, quick wins zichtbaar maken
Politieke risico's: verschillen in prioriteit tussen gemeenten	Hoog	Vaste bestuurlijke overleggen en afspraken
Gebrek aan capaciteit: ondernemers en gemeenten hebben beperkte tijd	Middel	Inzet van aanjagers om ondernemers te ontzorgen en capaciteit te vergroten
Verlies van momentum als de opvolging te lang uitblijft	Middel	Actieve communicatie en relatiebeheer: ondernemers regelmatig informeren, succesverhalen delen en betrokken houden

Businesscase 8		Datum	12-09-2025
Regiomarketing		Versie	002
Programmalijn	Versterken Woon- en vestigingsklimaat	Programmaleider	Baukje Postma

Achtergrond en probleemstelling

Regiomarketing is een strategisch instrument dat ingezet wordt om een gebied te positioneren als een aantrekkelijke plek om te wonen, werken, ondernemen en recreëren. In een tijd van toenemende concurrentie tussen regio's en een groeiende mobiliteit van mensen en bedrijven, speelt regiomarketing een cruciale rol in het aantrekken en behouden van inwoners, talenten en bedrijven. Vooral met de toenemende vergrijzing en personeelstekorten in bepaalde sectoren wordt het belangrijk om niet alleen nieuwe bewoners en werknemers aan te trekken, maar ook bestaande inwoners te binden.

Ook onze regio staat voor de uitdaging om zich te positioneren in een sterk concurrerende markt. We willen onze unieke kwaliteiten op het gebied van wonen en werken op een effectieve wijze communiceren die recht doet aan onze identiteit maar tegelijkertijd inspeelt op de behoeften van verschillende doelgroepen, zoals jonge professionals, gezinnen en bedrijven.

In SEAP II is er gewerkt aan de merkstrategie en identiteit. Deze wordt getoetst met bestuurders en met communicatiemedewerkers van onze top 50 bedrijven uit de regio, communicatiebureaus, communicatiemedewerkers van onderwijsinstellingen en culturele organisaties.

Twee businesscases uit het SEAP II worden in deze businesscase geïntegreerd:

1. Businesscase 7B : Behoefteonderzoek. Deze businesscase had als doel: inzicht krijgen in de factoren die mensen en bedrijven aantrekken naar de regio Noordwest-Friesland en in de redenen waarom zij vertrekken. Dit zal in SEAP III gemonitord blijven en als input dienen voor eventuele bijsturing in de regiomarketing.
2. Businesscase 6A: Opstellen Acquisitiestrategie. Deze businesscase had als doel: De stuwende sectoren in Noordwest Friesland adequaat profileren en de aantrekkingskracht voor start-ups stimuleren. Bij de fase van de campagneontwikkeling wordt een strategie opgesteld voor diverse doelgroepen maar ook voor onze stuwende sectoren.

We blijven in nauwe samenwerking met Merk Fryslân/IPF die hetzelfde traject doorloopt voor de merkpositionering en marketing provincie breed.

Doelstelling

Hoofddoel**:**

Onze regio positioneren als aantrekkelijk woon-, werk- en vestigingsgebied voor bestaande en nieuwe bewoners en bedrijven. Opschaling naar een meer integrale marketing voor wonen, werken, ondernemen naast toerisme.

Subdoelen**:**

- Huidige bewoners en bedrijven binden en tot ambassadeurs maken.
- Nieuwe bewoners, bedrijven en (toekomstige) talenten aantrekken.
- Onze stuwende sectoren promoten om hiermee nieuw talent en innovatieve bedrijven aan te trekken (in lijn met de voormalige businesscase opstellen acquisitiestrategie).
- Structurele samenwerking organiseren (Goud van Noordwest, gemeenten, ondernemers, onderwijs).

Doelgroepen**:**
Bewoners: versterken van trots en eigen ambassadeurschap.
Bezoekers: uitnodigen tot ontdekking en beleving.
Bedrijven: aantrekkelijk vestigingsklimaat uitdragen. Primair gericht op bedrijven uit de stuwende sectoren.
Bollebozen: afgestudeerden en terugkeerders betrekken.
Bestuurders: overtuigen van economische kracht én maatschappelijke waarde.

Resultaat en afbakening

Opgeleverd**:**

- Merkidentiteit met toolkit en merkboek.
- Campagnes gericht op vijf doelgroepen en stuwende sectoren.
- Actief ambassadeursnetwerk.
- Communicatiestructuur (website, socials, contentkalender).
- Monitoringdashboard en afspraken voor borging.
- Onderzoeken strategieën elders (bijv. voor het aantrekken van expats) en of het mogelijk is dat ondernemers investeren in woningen.

Kwaliteitscriteria**:**

- Breed draagvlak bij gemeenten, ondernemers en inwoners.
- Consistente, herkenbare merkcommunicatie.
- Meetbare resultaten (KPIs: bereik, betrokkenheid, vestigingscijfers).

Niet opgeleverd**:**

- Geen oplossing voor krimp of arbeidsmarktkrapte.
- Geen individuele acquisitie bedrijven.
- Geen structurele organisatie van evenementen (wel promotieondersteuning)

.

Aanpak en planning

Projectonderdeel	Doelstelling	Doelgroep	Actie
A.Merkstrategie & Identiteit	Duidelijke regionale positionering neerzetten	Alle	Concept-ontwikkeling, merkwaarden vastleggen
B.Campagne-ontwikkeling	Segmentgerichte campagnes ontwikkelen en uitrollen	Bewoners, bezoekers, bedrijven, bollebozen	Creatieve campagnes met commitment, concept, consistentie en continuïteit
C.Mobilisatie en ambassadeursschap	Inwoners, ondernemers en netwerk activeren als ambassadeurs	Bewoners, bedrijven	Ambassadeurs-programma's opzetten, ontwikkelen promotiematerialen
D.Implementatie en communicatie	Verspreiden via online/offline kanalen	Alle	Website, events, social media, lokale media
E. Evaluatie, monitoring borging en doorontwikkeling	Zicht op effectiviteit en borging lange termijn	Alle	Evaluatie

A. Merkstrategie & Identiteit
Doelen: een eigen merkidentiteit formuleren die past bij Noordwest Fryslân; regionaal gedragen door inwoners.
Werkwijze: interviews met inwoners, ondernemers, bestuurders; bepalen kernwaarden, ontwikkel merkboek.
Resultaat: brand toolkit, slogan, visuele identiteit.
Dit is in 2025 al uitgevoerd, het wacht op toetsing aan bestuurders.

B. Campagne ontwikkelen
Doelen: gericht communiceren naar de vijf verschillende doelgroepen en onderzoeken of per stuwende sector een campagne wenselijk is (voormalig BC opstellen acquisitiestrategie).
Werkwijze: segmentgebaseerde campagnes (online én lokaal), gebruik van 4C's (Commitment, Concept, Consistentie, Continuïteit).
Resultaat: campagneplannen + pilotcases per doelgroep en sector.

C. Mobilisatie en ambassadeursschap
Doelen: bewoners & ondernemers verbinden en mobiliseren.
Werkwijze: ambassadeursprogramma's opzetten, promotiematerialen zoals stickers/stories.
Resultaat: actieve ambassadeurs verspreid in de regio.

D. Implementatie en communicatie
Doelen: bereiken van doelgroepen via juiste mix.
Werkwijze: website, social media, infoavonden, perscontact, events.
Resultaat: toolkit & contentkalender.

E. Evaluatie, monitoring, borging en doorontwikkeling
Doelen: langdurige effectmeting, duurzame implementatie.
Werkwijze: KPI's (bewoners/ondernemers-betrokkenheid; vestiging; bezoekcijfers), rapportages, meerjarenplanning.
Resultaat: monitoringdashboard, structurele doorloop via het Goud van Noordwest
Dit input van nieuwe bewoners en bedrijven worden hierbij ook in meegenomen (voormalig BC Behoefteonderzoek).

Planning: 2025–2028, gefaseerd:
- 2025: Afronding merkontwikkeling & toolkit.
- 2026: Eerste campagnes.
- 2027: Ambassadeursnetwerk activeren.
- 2028: Structurele implementatie & evaluatie.
- Vanaf 2028: Borging en doorontwikkeling

Organisatie en omgeving

Belangrijkste rollen**:**
Goud van Noordwest: regie, coördinatie, uitvoering.
Gemeenten Harlingen, Waadhoeke, Leeuwarden: financiering, draagvlak, beleid.
Ondernemers & bewoners: co-creatie, ambassadeurs.
Onderwijsinstellingen: bereik bollebozen, co-branding.
Media & stakeholderspartijen: communicatie en distributie.
Provincie Fryslân: koppeling met brede welvaart.
Merk Fryslân/IPF: kenniscentrum en afstemming provinciale campagnes.

Belangen**:**
- Gemeenten: leefbaarheid en economische ontwikkeling.
- Ondernemers: aantrekkelijk vestigingsklimaat.
- Bewoners: trots en behoud voorzieningen.
-Provincie: integrale ontwikkeling.

Communicatie**:**
- Intern: nieuwsbrieven, bijeenkomsten, overlegstructuren.
- Extern: website, social media, events, pers, promotiemateriaal

Risico's

Risico	**Kans/Impact**	**Beheersmaatregel**
Geen regionale cohesie, merkresonantie laag	Middel/Hoog	Bevorderen participatie, workshops
Budgettekort	Hoog	Gefaseerde aanpak, zoeken naar cofinanciering
Ambassadeurs blijven passief	Middel	Incentives, zichtbare rolmodellen inzetten
Campagne onsamenhangend	Middel	Toepassen 4C's, mediaplan maken en een branding toolkit
Concurrentie met provinciale campagnes	Laag	Afstemmen met Merk Fryslân
Wisselende politieke steun	Middel/Hoog	Structureel draagvlak boren via SEAP en goed betrekken raden

Businesscase 9		Datum	12-09-2025
Toeristische Regiomarketing / Visit Noardwest Fryslan		Versie	002
Programmalijn	Versterken Woon- en vestigingsklimaat	Programmaleider	Baukje Postma

Achtergrond en probleemstelling

De provincie Fryslân en het NBTC (Nederlands Bureau voor Toerisme & Congressen) verwachten de komende 10 jaar een groei van minimaal 10% in Fryslân. Dit betekent voor de provincie meer bezoekers, meer overnachtingen en meer bestedingen. Fryslân is opgedeeld in vier regio's met een eigen regiomarketingpartij. Sinds 2025 valt de toeristische regiomarketing onder de vlag van het Goud van Noordwest. Een meerjarenplan dat eind 2024 in samenwerking met diverse stakeholders is ontwikkeld, is het uitvoeringsprogramma voor de komende drie jaar. Twee aanjagers geven hier uitvoering aan.

In 2025 hebben de aanjagers kennis gemaakt met veel ondernemers, organisaties en andere stakeholders. Er is een klankbordgroep opgericht waar campagnes en overige acties worden getoetst en in augustus is de campagne "Zin in…Kilometers Geluk" gestart, met focus op rustige beleving van wandelroutes en "Geluksplekken".

Doelstelling

Hoofddoel**:** Noordwest-Friesland steviger positioneren als toeristische bestemming.

Subdoelen**:**

1. Organiseer regiomarketing handig: regionale samenwerking versterken door gezamenlijke campagnes en onderzoeken samenvoegen regio's voor de toekomst.
2. Bouw slow toerisme uit (wandelroutes en Geluksplekken).
3. Zet in op bezinningstoerisme (verhaallijnen, niche-campagnes, beursdeelname).
4. Versterk het ambassadeurschap (inwoners en ondernemers actief betrekken).
5. Samenwerking in de toeristische sector vergroten.
6. Professionalisering van de toeristische regiomarketing (borgen structurele organisatie).

Resultaat en afbakening

Wat opleveren**:**

- Structurele regionale samenwerking (werkbijeenkomsten, werkgroepen).
- Uitgebouwde slow- en bezinningstoerisme-infrastructuur: Gelukswijzer, verhaallijnen, online campagnes.
- Geactiveerd ambassadeursnetwerk met toolkits en mediaparticipatie.
- Professionele marketingorganisatie met inhoudscoördinatie via Goud van Noordwest.

Kwaliteitscriteria**:**

- Werkende samenwerkingsstructuren (regelmatige bijeenkomsten).
- Meetbare toename in bezoekersaantallen, mediabereik, ambassadeursparticipatie.
- Professionele uitstraling en organisatiegraad.

Wat niet**:**

- Niet de ontwikkeling van nieuwe fysieke toeristische infrastructuur.
- Geen volledige marketingcampagne voor alle mogelijke toeristische segmenten.
- Geen verantwoordelijkheid voor complexere acquisitie (zoals investeerders of verblijfspartners).

Aanpak en planning

1. Regiomarketing organiseren
- Netwerkbijeenkomsten: voorjaar (foldermarkt) en najaar (inspiratiebijeenkomst en oproep werkgroepen).
- Ondersteuning ondernemers: doorverwijzen naar partners en verbinden door aanjager.
- Samenwerking: structureel overleg met lokale citymarketing (4x per jaar) en Merk Fryslân/Visit Wadden (8x per jaar).
- Onderzoek: extern bureau voor opzet nieuwe regio De Wadden (2028).
- Data: gezamenlijk monitoren en verzamelen van relevante data.

2. Slow Toerisme uitbouwen
- Beheer: website, social media en database.
- Content & promotie: magazine (2025–2027), evenementenkalender, inspiratiekaarten, Gelukswijzer, Smaakwijzer en distributie.
- TIP's: verbeteren zichtbaarheid en verbinding van toeristische informatiepunten.

3. Bezinningstoerisme versterken
- Verhaallijnen: jaarlijks uitwerken en uitvoeren met ambassadeurs.
- Marketing: online nichecampagnes (2026–2028).
- Beurzen: slim meeliften met partners.
- Campagnes: actief aansluiten bij campagnes van Merk Fryslân/Visit Wadden.

4. Ambassadeurschap stimuleren
- Inwoners betrekken: inzetten op ambassadeurschap rondom verhaallijnen.
- Toolkits: ontwikkelen middelen voor inwoners (2025–2026).
- Lokale media: radio/tv/krant/online inzetten als toeristische ambassadeurs.

Extra projecten (m.n. bij 3 & 4)
-Verbinden: extra uren aanjager + oprichting contentteam.
- Promotie: grote persreis (2026), touroperators bewerken (2027).
- Acties: social media campagnes (2025 t/m 2028), ambassadeursacties (2025 t/m 2028).
- Reviews: reviewcampagne in 2028.

Organisatie en omgeving

Betrokkenen en rollen**:**
- Aanjagers Visit Noardwest-Fryslân: uitvoering meerjarenplan, aanspreekpunt, intermediair
- Goud van Noordwest: regie en uitvoering.
- Klankbordgroep met vertegenwoordigers ondernemers: afstemming en toetsen inhoud.
- Provincie Fryslân & NBTC: strategische en financiële partners.
- Gemeenten (Harlingen, Waadhoeke, Leeuwarden): facilitatie, promotie, cofinanciering.
- Ondernemers en bewoners: input, ambassadeurs en communicatie.
- Citymarketing Harlingen, Franeker, Leeuwarden: inhoudelijke afstemming.
- Lokale media: distributie en zichtbaarheid.
- Merk Fryslân/Visit Wadden/NoardEast Fryslân: inhoudelijke afstemming en campagne-synergie.

Belangen**:**
Economische rendabiliteit, behoud leefbaarheid, toeristische groei, imago.

Communicatie**:**
- Intern: overlegstructuur, projectupdates, webinars.
- Extern: sociale media, persberichten, magazine, lokale events.

Risico's

Risico	**Kans/Impact**	**Beheersmaatregel**
Weinig samenwerking	Hoog	Investeren in bijeenkomsten en heldere taakverdeling

Budgettekort	Hoog	Gefaseerde uitvoering en extra cofinanciering zoeken
Ambassadeurs blijven passief	Middel	Incentives en rolmodellen inzetten
Concurrentie campagnes	Middel	Afstemming met Merk Fryslân/Visit Wadden
Te weinig niche-impact	Middel	Focus op verhaallijnen en storytelling

Businesscase 10		Datum	12-09-2025
Leren en werken in je eigen regio		Versie	002
Programmalijn	Onderwijs en arbeidsmarkt	Programmaleider	Harry Hoefakker

Achtergrond en probleemstelling

In alle beroepsgroepen is een tekort aan personeel. Die ontwikkeling zet zich de komende jaren nog door. Het remt de groei van de economie af, terwijl juist groei wordt beoogd. De krapte is het grootst in de sectoren techniek, maritiem, zorg en transport en logistiek (bron: UWV-TNO)

De krapte wordt veroorzaakt door de groei van banen en tegelijk de uitstroom van personeel door de huidige pensioengolf. Het aantal banen is landelijk 11,7 miljoen met een toename van het aantal banen van 86.000. Het aantal werkenden in onze regio loopt volgens de laatste prognoses terug van 38.144 naar 35.416. Dat zijn 2.728 minder beschikbaar voor werk, oftewel 7% van de werkenden.

Doelstelling

Het inzetten van verschillende strategieën (interventies) en programma's om meer mensen aan het werk te krijgen, zoals: de match tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt te verbeteren, bijvoorbeeld door het opleiden van mensen naar de vraag van de arbeidsmarkt. Het verhogen van de arbeidsparticipatie door het stimuleren van deeltijdwerkers door meer te gaan werken. Het vergroten van de arbeidsmarktparticipatie van specifieke groepen, zoals mensen met een arbeidsbeperking en het inzetten van buitenlandse werknemers zoals arbeidsmigranten, buitenlandse studenten, statushouders en nieuwkomers.

Het doel is om jongeren, statushouders en nieuwkomers, herintreders en zij-instromers op de arbeidsmarkt in aanraking brengen met niet alleen het regionale bedrijfsleven, landelijk begeven zich een aantal grote spelers op de markt waar baangarantie verzekerd is zoals bijvoorbeeld Liander. Ook de stagemogelijkheden en vacatures in de regio moeten helpen om ze naar of terug te leiden naar een goede en passende baan in de eigen regio. Hierin zal gezamenlijk opgetrokken moeten worden in modulair opleiden in een ecosysteem van leren, ontdekken en ervaren.

Resultaat en afbakening

Het resultaat is dat de partijen gezamenlijk programma's hebben ontwikkeld en geïmplementeerd die de arbeidskrapte en de economische gevolgen daarvan doet afnemen.

Werkgevers, betrokken overheidsinstellingen en het (beroeps-) onderwijs zetten zich maximaal in voor regionale programma's, zowel sectorgewijs als collectief. Voorbeelden zijn: het anders organiseren van werk, het stimuleren van brede inzetbaarheid, efficiëntere werkprocessen, het benutten van technologie, het maken van een regionaal opleidingsplan gericht op vraag, het uitvoeren van programma's dat nieuw talent in verbinding brengt met de banen en de bedrijven in de eigen regio.

De businesscase bundelt en maakt gebruik van de krachten en mogelijkheden in de eigen regio, maar blijft ook sterk afhankelijk van externe economische factoren zoals inflatie, handelsspanningen, koopkracht, prijsstijgingen, enz.

Aanpak en planning

De komende planperiode 2026-2028 worden de volgende activiteiten uitgevoerd, dan wel doorontwikkeld:

1) regionale agenda activiteiten Loopbaanoriëntatie en begeleiding (LOB) van leerlingen;

2) regionale vacaturebank;

3) werkcarrousels (zie hierna BC 10);

4) versterking sector zorg & welzijn;

5) versterking techniek onderwijs in de regio;

6) versterking groenonderwijs in de regio (cross-over met BC 4: AgriFood hub) en

7) versterking Maritieme sector (cross-over met BC 5: Maritieme hub).

1. Regionale agenda LOB-activiteiten:

   In de eerste twee jaar van SEAP 3 worden 5 regionale LOB-evenementen in een cyclus van 2 jaar voor de sectoren: Techniek, Zorg, Groen, Economie en Maritiem georganiseerd. Voor de organisatie is een regionaal team samengesteld. Alle VO-scholen in de regio nwf maken deel uit van het team. Het team zorgt voor de planning, afstemming in de jaarplanningen van de scholen en ondersteunt de organisatie. De regie, de algemene organisatie, begeleiding en cofinanciering is een taak van het Goud van Noordwest. Zo is voor het Goud van Noordwest een programmabegeleider actief die de scholen hierin ondersteunt.

   Door deze opzet maken alle VO-leerlingen van de onderbouw en de groepen 8 bovenbouw van de basisscholen kennis met de bedrijven, beroepen en banen in de regio.

   Deze evenementen hebben de naam Wijzer (Wijzer.frl) meegekregen: TechniekWijzer, ZorgWijzer, GroenWijzer, MaritiemWijzer en CircullariteitWijzer. Een 6e evenement zou kunnen zijn de Dag van de Wetenschap &Technologie, een cross-over met businesscase 12.

   Het programma is als volgt:

2025-2026		
Oktober	TechniekWijzer	Simon Vestdijk Harlingen
Maart	CirculairWijzer	Comenius Ulbe van Houten St.Annaparochie
Juni	GroenWijzer	Anna Maria van Schurman Franeker
2026-2027		
Oktober	MaritiemWijzer	Maritieme Academie Harlingen
Maart	Zorg	Simon Vestdijk Franeker
	Dag van de Wetenschap & Technologie	Academie van Franeker
Doelgroepen		

Onderbouw voortgezet onderwijs	
Groep 8 primair onderwijs	
Mensen arbeidsparticipatie	

2. Regionale vacaturebank

Voor het vinden en leiden naar de banen in de eigen regio is het werken met een regionale vacaturebank van groot belang. Door deze vacaturebank worden vraag en aanbod op de arbeidsmarkt zichtbaar en aan elkaar gekoppeld. De vindbaarheid van de vacatures wordt daardoor veel groter. Tegelijk ontstaat ook inzage in de behoefte van werknemers en verdere scholingsmogelijkheden die aansluiten op de vraag van het regionale bedrijfsleven. Deze vacaturebank die voor alle doelgroepen van dit programma is bedoeld, krijgt de komende periode vorm en inhoud. Deze vacaturebank is een samenwerking van WRK.frl (onderdeel van InnovatiePact Fryslân) en Het Goud van Noordwest.

3) Werkcarrousels (zie hierna BC 12).

4) Versterking sector Zorg.

Voor deze sector is in SEAP 2 een aanjager actief. De sector Zorg is de grootste werkgever in onze regio en ook deze sector heeft te maken met een grote vervangingsbehoefte door pensionering en toename van de zorgvraag in het algemeen. Het doel is om ook voor de zorg (conform Techniek), Maritiem- en Groenprogramma's en activiteiten te ontwikkelen die leiden tot meer belangstelling voor opleidingen en banen in de zorg in de regio. In de praktijk blijkt deze insteek lastiger dan gedacht. De zorg is op verschillende niveaus en schalen georganiseerd en dat maakt collectieve programma's in onze regio ingewikkeld. Voor deze planperiode wordt daarom dan ook weer teruggegrepen op het regionale evenement ZorgWijzer. Stimulatie van innovatie in de zorg (zorgtechnologie) kan nog steeds worden ondersteund binnen programmalijn Innovatie & Ondernemerschap.

5) Versterking Techniek Onderwijs in de regio.

(Ook) In onze regio wordt het programma Sterk Techniek Onderwijs (STO) uitgevoerd. Dit is een programma dat door de overheid via de regio's wordt gefinancierd. Het programma heeft tot doel om door middel van modern en aansprekend techniekonderwijs (groene techniek en zorgtechnologie tellen ook mee), meer jongeren te interesseren voor een opleiding en een baan in de techniek. Ook onze regio doet daar volop aan mee. Via de VO-scholen is onze regio daarbij nauw betrokken. De reden hiervan is duidelijk; ook onze regio in het algemeen en de techniek bedrijven in het bijzonder is het van groot belang dat ook het techniekonderwijs in onze regio sterk blijft en de grond vormt voor een stijgende en blijvende instroom van techniekmensen bij de bedrijven. De link met HGVN is te zorgen voor voldoende technisch personeel in de regio en organiseert hiervoor techniekevenementen.

6) *Versterking groenonderwijs in de regio (cross-over met BC 4: AgriFood hub)*

Als cross-over met BC 4 wordt door en voor het groenonderwijs (AMS) in de regio samen met AERES (mbo) een nieuwe leerroute ontwikkeld om ook voor deze sector een grotere instroom van leerlingen te krijgen, zeker uit een regio die zich kenmerkt als belangrijk landbouwgebied. Juist daarom is het van belang om als regio te kunnen blijven voldoen aan de vraag naar nieuw personeel. Het gaat daarbij om banen en opleidingen voor alle niveaus (praktische en theoretische leerweg). Dat geldt zeker voor de foodsector. De foodsector is een belangrijke sector in de Nederlandse economie. Er spelen op dit moment veel uitdagingen in de foodsector, denk o.a. aan de klimaatdoelstellingen en de schaarste aan personeel en grondstoffen. In SEAP 2 is de ontwikkeling van dit programma gestart. In SEAP 3 zal een eerste opzet worden gepresenteerd hoe deze leerroute vorm krijgt (niveaus, doorlooptijd, afgestemd op de regio, enz.). Na enkele pilots wordt ernaar toegewerkt om in deze planperiode te gaan werken met deze nieuwe leerroutes.
Voor het ontwikkelen van deze nieuwe leerroute heeft AERES de regie. Daarvoor wordt op de AMS en AERES bij wijze van een aanjager door Het Goud van Noordwest gefaciliteerd.

7) *Versterking Maritieme sector (cross-over met BC 5: Maritieme hub)*

Bij de versterking van de maritieme sector wordt ingezet op het oplossen van het werknemerstekort, het verhogen van de arbeidsparticipatie en het profileren van de haven van Harlingen als hét duurzame maritieme hart van Noord-Nederland.
Een belangrijke kruisbestuiving is daarbij met het onderwijs en de partijen van de arbeidsparticipatie (BC 10 Werkcarrousels). Zo is met deze partijen gezamenlijk het programma: 'Kom aan Boord' uitgevoerd. Dit programma heeft in SEAP 2 al een belangrijke en geslaagde start gemaakt. Dat was éénmalig maar gezien het succes krijgt dat in SEAP 3 een structureel vervolg. Daarvoor is de stichting 'Kom aan Boord' opgericht. Samen de maritieme aanjager van Het Goud van Noordwest, gaat de stichting zich hier in SEAP 3 mee bezighouden.

Organisatie en omgeving

Bij de uitvoering, afstemming en planning van deze businesscase zijn de volgende partijen betrokken:
Intern:

- Periodiek overleg met het programmateam-XL (programmateam met alle aanjagers).
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers (overleggen: 3x per jaar).
- Ambtenaren voor met name de clusters onderwijs en sociaal domein (overleggen: 5x).

Extern:

- Ynbusiness/WRK.frl voor de regionale vacaturebank.
- Dienst SOZAWE/Pastiel/Empatec.
- Werken in Fryslân.
- Vo-scholen in de regio.
- Mbo- en hbo-scholen in Friesland.
- Programmateam Sterk Techniek Onderwijs in de regio.
- Academie van Franeker.
- Ondernemers in de regio.
- Stichting Kom aan Boord.

Risico's

Betrokkenheid ondernemers, onderwijs en overheden en de prioriteit die aan de thema's worden gegeven. Daarvoor is intensieve communicatie en afstemming nodig.

Businesscase 11		Datum	12-09-2025
Regionale arbeidsmarktbehoefte		Versie	002
Programmalijn	Onderwijs en arbeidsmarkt	Programmaleider	Harry Hoefakker

Achtergrond en probleemstelling

De regionale arbeidsmarktbehoefte verwijst naar de vraag naar werknemers in een specifieke regio. Hierbij houden we rekening met factoren zoals de economische situatie (hoog of laag conjunctuur), de aanwezige sectoren en de behoeften van werkgevers en dan met name de vraag van de arbeidsmarkt. Het gaat erom in welke beroepen en sectoren er veel vraag is naar personeel en waar er juist een overschot of tekort is. De huidige arbeidsmarkt is op dit moment zo in beweging c.q. uit balans dat er allerlei situaties ontstaan die een negatieve invloed hebben op de economie en welvaart. Dat geldt ook voor onze regio en vandaar dat deze businesscase daar helemaal aan wordt gewijd.

De situatie die deze onbalans mogelijk veroorzaakt zijn o.a. dat de huidige instroom vanuit het Mbo niet genoeg werknemers levert. Deze is namelijk niet dekkend voor de vervangingsvraag op de Friese arbeidsmarkt. Veel jongeren kiezen voor opleidingen die de arbeidsmarkt niet vraagt. Ook een aantal leerlingen van het vo behalen geen diploma en stromen in op de zogenaamde entree opleidingen van het mbo (2024-2025, 1049 leerlingen. Bron: Firda) Ook haakt een groep voortijdig af op school (thuiszitters), ook deze groep behaalt geen diploma/startkwalificatie en is niet of onvoldoende gekwalificeerd om de arbeidsmarkt op te gaan. Verder zijn nog veel mensen niet actief op de arbeidsmarkt (bijstand) door onbekende omstandigheden, is de opkomst van AI een bedreiging voor administratieve en ICT banen. De kennis en competenties van statushouders en nieuwkomers zijn onbekend en worden nu nog niet optimaal worden benut (voor deze groep is een netwerk van belang) Verschillende opleidingen in het regulier beroepsonderwijs sluiten vaak niet aan op de actuele ontwikkelingen en vraag van de regionale arbeidsmarkt. Zo worden bedrijfsopleidingen (bedrijfsscholen) populairder en vraagt de situatie de arbeidsmarkt om een sneller en dynamischer opleidingsaanbod.

Doelstelling

Het doel van dit programma is om de negatieve gevolgen van deze onbalans op de arbeidsmarkt voor onze regio te beperken en tegelijkertijd kansen te benutten door mensen om te scholen naar sectoren met een structureel tekort aan personeel. De nadruk ligt op arbeidsparticipatie, het bouwen van een netwerk, inclusiviteit en het versneld opleiden van jongeren en volwassenen. Dit willen we onder andere doen door het opzetten van een regionaal opleiding-, scholing-, bijscholingsprogramma. De doelgroep die participeert zijn werknemers die hun baan verliezen door AI, regionale arbeidsmarktbehoefte, thuiszittende jongeren en voortijdige schoolverlaters, statushouders met relevante voorkennis en arbeidsparticipatie van herintreders.

Resultaat en afbakening

Het resultaat is dat er een regionaal opleidingsprogramma is dat kansrijk is voor het bedrijfsleven en voor de diverse doelgroepen. Een opleidingsaanbod dat is afgestemd op de vraag en aanbod van de regionale arbeidsmarkt. Dit moet er toe leidt dat mensen eerder beschikbaar zijn voor de arbeidsmarkt, eerder terugkeren, herintreden, bij- en omscholen. Dit kan door het behalen van certificaten en zouden we samen met het regionale bedrijfsleven, regionaal erkend certificeren.

De aanloop van het programma bestaat uit onderzoeken, verkenning en prioriteren van een aantal acties gericht op het regionaal groenonderwijs, samenwerking met bedrijfsleven en instellingen, onderwijs en arbeidsparticipatie.

Het programma gaat uit van een slimme en effectieve samenwerking van opleidingen, mogelijkheden en kansen, maar houdt geen nieuw inhoudelijk onderwijsprogramma in.

Aanpak en planning

Om de resultaten te bereiken, gaan we ons focussen op de volgende doelgroepen en thema's:

1.*Regionale arbeidsmarktbehoefte*
Om- en bijscholingstrajecten moeten aansluiten op de concrete vraag van de regionale arbeids markt, zoals de techniek, de groene en zorg sector Hierbij is samenwerking nodig tussen onderwijsinstellingen, bedrijven en overheden (op regionaal niveau).

2.Banenverlies door AI

Door de implementatie van AI verdwijnen bepaalde functies, vooral routinematige en administratieve banen. Denk hierbij aan het bank en verzekeringswezen, multimedia, ICT, ontwerpprocessen enz. Dit vereist een actieve inzet door bijscholing,
omscholing en heroriëntatie van werknemers richting functies waarin menselijke vaardigheden en sect or-specifieke kennis centraal staat.

3.Thuiszittende jongeren en voortijdige schoolverlaters

Een groeiende groep jongeren volgt geen onderwijs meer en loopt het risico langdurig afhankelijk te worden van een uitkering. Het voorkomen van deze ontwikkeling vraagt om laagdrempelige, regionale praktische leer-werktrajecten met persoonlijke en coachende begeleiding.

4.Statushouders met relevante voorkennis

Er is een groep statushouders met achtergrond in techniek, zorg of duurzaamheid die ondanks taalbarrières en diplomaverschillen versneld inzetbaar kunnen worden via competentie gerichte bijscholing en erkenning van eerder opgedane competenties in hun thuisland.

5.Arbeidsparticipatie van herintreders

Veel mensen staan aan de zijlijn van de arbeidsmarkt (bijvoorbeeld langdurig werklozen, mantelzorgers of mensen met een arbeidsbeperking). Voor deze groep is het van belang om belemmeringen weg te nemen en terugkeer naar werk te faciliteren met maatwerktrajecten Vooral de behoefte van de herintreder kan een belangrijke rol spelen. Denk hierbij aan banen in de zorg met het opleidingsniveau van helpende zorg & welzijn. (BC 10)

6.Versneld opleiden via bedrijfsscholen

Om in te spelen op de snelle veranderingen in de economie en technologie is het cruciaal om volwassenen versneld en praktijkgericht op te leiden via instellingen-bedrijfsscholen, leer-werktrajecten en publiek-
private samenwerking. Certificering kan regionaal en via een private instelling als PBNA (Home - Koninklijke PBNA hier zijn al gesprekken met gevoerd).

7.Versneld en soepeler opleiden door het vo en mbo intensiever samen te laten werken –

Om in te spelen op de snelle veranderingen in de economie en technologie is het cruciaal om jongeren versneld en praktijkgericht op te leiden. De VO en MBO scholen moet intensiever samenwerken met het ontwikkelen van geïntegreerde leerroutes en doorlopen de leerlijnen, eventueel ondersteunend met leer-werktrajecten. Samen met het regionale bedrijfsleven in de regio NWF kan dit verstevigd worden wat bijdraagt een meer draagkracht. Al in ontwikkeling zijn Sterk Techniek onderwijs, geïntegreerde leerroutes Groen mbo Aeres (BC 8).

De eerste stap is het uitwerken en concretiseren van deze businesscase in een plan. Dat zal in het eerste jaar van SEAP 3 worden opgepakt. Essentieel voor dit regionale programma is dat alle partijen hier aan meedoen. Zonder breed draagvlak komt dit niet van de grond.

Voor het opstellen van dit plan wordt na een ronde van verkenning en gesprekken met de partijen een overleggroep gevormd, bestaande uit: participanten uit het onderwijs, ministerie OCW, regionale overheden en bedrijfsleven, betrokken uit de sectoren groen, zorg en techniek.

Organisatie en omgeving

Bij de ontwikkeling, afstemming en planning van deze businesscase zijn de volgende partijen betrokken

Intern:

- Intern overleg aanjagers.
- Bestuurstafel.
  Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers.
- Bestuurlijk en ambtelijk overleg met de gemeenten.

Extern:

- Inbusiness /IPF/provincie
- Ondernemers in de regio in de sectoren groen, zorg en techniek.
- Pastiel en Empatec.
- Regionale onderwijsinstellingen (Firda, Aeres, NHL, STO).
- Ministerie OCW/DUO (wet- en regelgeving).
- PBNA (certificering).

Risico's

Zonder structurele betrokkenheid van onderwijs, overheden én bedrijfsleven komt het programma niet van de grond. Deelnemende partijen moeten niet alleen "meedenken" maar ook capaciteit en middelen leveren.

Businesscase 12		Datum	12-09-2025
Werkcarrousels per sector		Versie	002
Programmalijn	Onderwijs en arbeidsmarkt	Programmaleider	Harry Hoefakker

Achtergrond en probleemstelling

Werkcarrousels zijn bedoeld als koppelkansen om vraag en aanbod op de arbeidsmarkt door werkgevers en werknemers met elkaar in contact te brengen. Het gaat om schoolverlaters die een baan zoeken, herintreders, mensen uit de participatiewet, mensen die een andere baan zoeken, statushouders, nieuwkomers. Een goede aanpak zal bijdragen aan het verhogen van de arbeidsparticipatie en een grotere instroom op de arbeidsmarkt in de regio.

Het inzetten van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt om personeelstekorten op te lossen is een complexe kwestie. Hoewel het een belangrijke stap kan zijn naar meer inclusie en het benutten van potentieel, zijn er ook uitdagingen en overwegingen. Het is niet altijd een simpele oplossing en vereist vaak maatwerk en ondersteuning.

Doelstelling

Om arbeidsparticipatie te verbeteren is effectieve samenwerking tussen verschillende partijen essentieel. Dit omvat het creëren van een omgeving waarin mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt de kans krijgen om deel te nemen en hun talenten te ontwikkelen, en waarbij professionals en organisaties integraal samenwerken om dit te faciliteren. Een belangrijke activiteit daarvoor zijn werkcarrousels waardoor mensen kennismaken met het werk en het bedrijf in de verschillende sectoren.

Het doel is om een programma van werkcarrousels te ontwikkelen en aan te bieden aan de doelgroepen(en) dat resulteert in grotere instroom naar vacatures in de regio.

Resultaat en afbakening

Een effectief programma van werkcarrousels voor de specifieke doelgroepen dat kan bijdragen aan een grotere instroom personeel.

Het inzetten van werkcarrousels voor deze groepen is nog geen garantie voor het oplossen van personeelstekorten. De carrousels richten zich op het bevorderen van de deelname aan de arbeidsmarkt, maar het succes ervan hangt af van verschillende factoren en is geen snelle of eenvoudige oplossing voor het algemene probleem van personeelstekorten.

Aanpak en planning

Samen met de bedrijven/instellingen die vacatures hebben, worden werkcarrousels georganiseerd voor alle doelgroepen: herintreders, mensen uit de participatiewet, mensen die een andere baan zoeken, statushouders en nieuwkomers. Bij de werkcarrousels gaat het over om sectoren met als hoofdsectoren: Techniek, Zorg, Groen (landbouw), Economie en Maritiem. In deze aanpak is een sterke cross-over met businesscases 1, 4, 5, 8.

Een belangrijke actie hierbij is (ook) de regionale vacaturebank, als vindplaats van reguliere banen en stages (zie de toelichting hierover bij businesscase 8).

De eerste werkcarrousel is in voorbereiding. In 2024 is de werkcarrousel voor de maritieme sector met succes georganiseerd en op basis daarvan de werkcarrousels in de planperiode van SEAP 3 georganiseerd.

Organisatie en omgeving

Bij de uitvoering, afstemming en planning van deze businesscase zijn de volgende partijen betrokken:

Intern:

- Intern overleg aanjagers.
- Ambtenaren, bestuurders en Dienst SoZaWe voor cluster onderwijs/sociaal domein).

Extern:

- Ynbusiness/WRK.frl.
- Pastiel/Empatec.
- Werken in Fryslân.
- Vo-scholen in de regio.
- Mbo- en Hbo-scholen in Friesland.
- Ondernemers in de regio (collectief en separaat).

Risico's

Bij deze samenwerking is de betrokkenheid en inzet van de diverse partijen cruciaal.

Businesscase 13		Datum	12-09-2025
Actualisering plan arbeidsmigranten		Versie	002
Programmalijn	Onderwijs en arbeidsmarkt	Programmaleider	Harry Hoefakker

Achtergrond en probleemstelling

Arbeidsmigranten zijn in de huidige conjectuur belangrijk voor bedrijven en instellingen die moeilijk aan voldoende personeel kunnen komen. Vooral bij grotere bedrijven en instellingen zijn op dit moment in heel Nederland arbeidsmigranten aan het werk, dit geldt ook voor de regio nwf. Het gaat dan om vacatures in de land- en tuinbouw (met name in de kassen) en in de maritieme sector (technische vakmensen).

Door de toenemende vergrijzing en de daaruit volgende krapte op de arbeidsmarkt blijft er een toenemende behoefte aan arbeidsmigranten om essentiële sectoren draaiende te houden.

Doelstelling

De gezamenlijke ambitie van de regio is deze arbeidsmigranten in de regio breder en langduriger inzetbaar maken op de werkvloer door hen goede huisvesting en voorzieningen te bieden en hen zich welkom en gewaardeerd te laten voelen. Hiervoor is een netwerk denk hierbij aan een soort kerncoalitie van bijvoorbeeld gemeente, werkgevers, bewoners, het verenigingsleven, woningcorporaties, onderwijs en welzijn. Later kan het netwerk uitgebreid met ondersteunende partijen.

Voor de short-stay is huisvesting in solitaire voorzieningen bij of in de buurt van de bedrijven gewenst en mogelijk. Bij gezinnen ligt dat anders; daar ligt huisvesting in de dorpen voor de hand. Hierdoor zullen de gezinnen van de arbeidsmigranten sneller integreren in en deelnemen aan de maatschappij.

In het SEAP-programma gaat het om een intermediaire rol voor deze businesscase. De insteek van deze businesscase is daarom om bedrijven en instellingen die behoefte hebben aan arbeidsmigranten zoveel mogelijk te faciliteren bij de huisvesting van de arbeidsmigranten bij de bedrijven zelf. Vooral bij de short-stay gaat het om het kunnen vestigen van arbeidsmigranten bij of in de buurt van de bedrijven zelf en bij gezinnen om huisvesting in de dorpen.

Resultaat en afbakening

Het beleid voor de huisvesting van arbeidsmigranten voldoende mogelijkheden voor goede huisvesting biedt, terwijl ook de reguliere woningmarkt en leefbaarheid van wijken en dorpen wordt beschermd.

Het SAEP als intermediair, fungeert als een schakel tussen twee partijen en is afhankelijk van de inzet en besluitvorming van beleidsmakers- en -beslissers.

Aanpak en planning

Het verbeterplan voor arbeidsmigranten richt zich op het verbeteren van hun woon- en werkomstandigheden en hun sociale inbedding.

De uitvoering de komende 3 jaar richt zich met name op de eerste categorie. Deze zijn nu nog aangewezen op huisvesting in de dorpen, maar het merendeel van deze arbeidsmigranten zelf (de short-stay). Inmiddels zijn ook de gemeenten aan de slag met het herzien van het huisvestingsbeleid. Zo heeft Waadhoeke de mogelijkheid geopend dat bedrijven eigen opvang kunnen creëren, afhankelijk van de situatie al of niet op het eigen terrein. Tegelijk wordt de kamerverhuur stapsgewijs beëindigd (geen nieuwe worden verstrekt).Hierdoor ontstaat er in de dorpen weer ruimte voor andere doelgroepen en zijn werkgevers en ook arbeidsmigranten niet afhankelijk van de bezettingsgraad van de bestaande woningvoorraad.

Een volgende stap is de sociale inbedding. Zo zal in SEAP 3 worden voorbereid/verkend het maken en aanbieden van allerlei mogelijke activiteiten, van taallessen, scholing, tot integratie in de dorpen, enz. Deze activiteiten zullen naar verwachting met name van toepassing zijn voor de arbeidsmigranten die in de regio met hun gezin blijven wonen. Bij de short-stay zal deze behoefte anders zijn; die komen voor die maanden waarin veel werk te doen valt. Hiervoor lijkt een belangrijke rol weggelegd voor Connexa.

Organisatie en omgeving

Bij de uitvoering, afstemming en planning van deze businesscase zijn de volgende partijen betrokken
Intern:

- Intern overleg aanjagers.
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers.
- Bestuurlijk en ambtelijk overleg met de gemeenten.

Extern:

- Provincie (overleggen 2x).
- Ondernemers in de regio die met arbeidsmigranten werken en uitzendbureaus.
- Connexa.

Risico's

Het SEAP heeft voor dit programma en businesscase in het algemeen en de genoemde activiteiten in het bijzonder een intermediaire rol en heeft geen eigen mandaat.

Businesscase 14		Datum	12-09-2025
Talenten in de regio behouden		Versie	002
Programmalijn	Onderwijs en arbeidsmarkt	Programmaleider	Harry Hoefakker

Achtergrond en probleemstelling

Uit onderzoek blijkt dat van de jongeren met een mbo-opleiding 60-70% na afronding van hun studie een baan zoekt en vindt in de eigen regio; 30-40% vertrekt. Uit hetzelfde onderzoek komt naar voren dat deze percentages bij de studenten van het HBO en/of WO net andersom zijn; 30-40% blijft, het andere deel trekt weg.

Dit laatste heeft er met name mee te maken dat (ook) hoger opgeleide studenten vaak niet weten welke bedrijven en instellingen op hun niveau werk doen en banen aanbieden. Omdat de regio sterke behoefte heeft aan mensen op alle niveaus, zal ook zeker voor deze doelgroep een programma worden gemaakt waarbij zij in aanraking komen met thema's en bedrijven die ook op de hogere niveaus werk aanbieden.

Doelstelling

Het doel is om jongeren een passende baan in de eigen regio te bieden. Dat geldt voor zowel voor jongeren die een beroepsopleiding volgen als jongeren/leerlingen die de opleiding TL, havo of vwo doen en vaak doorstromen naar het hoger onderwijs (HBO-WO). Aan beide categorieën heeft de regio NWF een sterke behoefte. Door de zichtbaarheid van het aanbod van het hoger onderwijs en de bedrijven/instellingen die banen op HBO en WO niveau aanbieden sterk te vergroten krijgen ook deze jongeren een beeld van de mogelijkheden in de eigen regio.

Doel is dat de hoger opgeleiden jongeren de regio minder of niet verlaten en/of later weer teruggaan naar de eigen regio. Hiervoor wordt door Wrk.FRL een dashboard ontwikkelt die inzicht geeft in het aanbod van banen op alle niveaus in de regio, ook is een samenwerking met de programmalijn: 'versterken woon en vestigingsklimaat' belangrijk want een goed vestigingsklimaat (wonen) is noodzakelijk. Een toekomstbestendig LOB programma op de VO scholen moet leerlingen vroeg meenemen in het keuzeproces.

Resultaat en afbakening

Jongeren krijgen meer kennis en inzicht in HBO-banen en opleidingen op HBO-WO niveau. De ontwikkeling van het dashboard en het onderwijsprogramma ligt bij de Wrk.FRL en het VO.

Aanpak en planning

De kern van de aanpak is het uitbouwen en zichtbaar maken van de onderwijs- en baanmogelijkheden voor jongeren met een HBO-WO-opleiding in de regio.

De vo-scholen en de Academie van Franker spelen hierin een gezamenlijke rol. Hierbij kan voortgebouwd worden op de geschiedenis van de academie als oudste universiteit van Nederland en van Franeker als universiteitsstad. Tegelijk kan de Academie kan zich door ontwikkelen als een kennisinstituut voor regionale thema's en vanuit die rol ondersteuning bieden aan educatieve programma's.

De activiteiten in SEAP 3 die samen met de Academie van Franeker zijn als volgt:

1. Het uitbouwen en zichtbaar maken van de onderwijs- en baanmogelijkheden, is inmiddels in uitvoering. Zo is er een programma met lessenseries door de drie vo scholen in de regio ontwikkeld waardoor jongeren/leerlingen in de theoretische leerweg (havo/vwo) in de regio in aanraking komen met het HO-VO onderwijs, regionale thema's en de betrokken bedrijven die op hbo-niveau banen aanbieden. Die thema's zijn: verzilting, rechtspraak en maritiem. Tijdens de afgelopen gespreksrondes is afgesproken dat er een uitbreiding komt op de bestaande programma's. Naast verzilting komt bijvoorbeeld: biodiversiteit. Eén school heeft belangstelling voor toerisme en horeca.
2. Het intensiveren van de samenwerking met ondernemers in de regio voor deze categorie studenten.
3. Verbinden van onderwijsinstellingen en bedrijven door learning communities om aldus optimale samenwerkingsverbanden te realiseren. Het dashboard van Wrk.frl kan hier bij de Academie van Franeker ondersteunen.
4. Aanbieden ruimtes in de Academie voor samenkomsten (netwerken), coaching en onderwijs.
5. Het organiseren van evenementen waarbij leerlingen van de basis- en vo-scholen in de regio Noordwest-Friesland kennismaken met technologie & wetenschap (dag van de wetenschap en technologie, onder Wijzer 6).
6. Het organiseren van evenementen die tot doel hebben de regio en de banen te laten zien aan studenten en hoger opgeleiden die de regio hebben verlaten (bijv. een bus rondrit door de regio). De programmalijn 'het verbeteren van woon en werkklimaat in de regio' kan hier in participeren m.b.t. tot bijvoorbeeld woonruimte.
7. Het samen met Wrk.frl organiseren van studielabs, waarbij jongeren aan de slag gaan met de ingebrachte vraagstukken van bedrijven en instellingen in de regio.

Organisatie en omgeving

Bij de uitvoering, afstemming en planning van deze businesscase zijn de volgende partijen betrokken.

Intern:

- Intern overleg aanjagers.
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers.
- Ambtenaren en bestuurders cluster onderwijs.

Extern:

- Ynbusiness/WRK.frl.
- Vo-scholen in de regio.
- Mbo- en hbo-scholen in Friesland.
- Academie van Franeker.
- Ondernemers in de regio.
- Generatie Fryslân 2035.

Risico's

De grootste risico's liggen bij structurele samenwerking en zichtbaarheid. Zonder actieve betrokkenheid van zowel onderwijsinstellingen, bedrijven, als overheid is de kans groot dat jongeren het aanbod onvoldoende zien of ervaren. Door regievoering, communicatie en structurele inbedding te borgen, kan het project wel degelijk leiden tot een sterkere binding van HBO/WO-jongeren aan de regio.

		Datum	12-09-2025
Communicatie SEAP 3		Versie	002
	Ondersteuning & Communicatie	Uitvoering	Gea Iedema

Achtergrond en probleemstelling

In de vorige SEAP-periode (2024–2025) is de communicatie rondom het programma aanzienlijk opgeschaald, vooral richting ondernemers. De zichtbaarheid van het programma bij specifieke doelgroepen, ondernemers buiten het bestaande netwerk en in de randen van de regio, verdient zeker nog aandacht. De diversiteit aan projecten vraagt bovendien om een meer geïntegreerde en strategische communicatiestructuur. Er is blijvend behoefte aan een herkenbare, consistente en toekomstgerichte communicatiestrategie die het programma stevig positioneert in de regio én daarbuiten.

Belangrijke uitgangspunten uit de voortgangsrapportage SEAP II blijven richtinggevend: we gaan door met de succesvolle 24-karaatsverhalen, schalen succesvolle formats op en realiseren in de huidige en nieuwe periode koppelingen tussen digitale infrastructuren (vacaturebank wrk.frl, Kom aan Boord, Gouden Jeugd en Wijzer.frl).

Doelstelling

De communicatie binnen SEAP III heeft als doel een duidelijk, bedrijfsgerichte positie in te nemen. Door de focus te leggen op het versterken van het regionale bedrijfsleven, met name het mkb, kunnen deze organisaties hun toegevoegde waarde maximaliseren en bijdragen aan de economische ontwikkeling van de regio. Dat doen we door:

- De naamsbekendheid van **Het Goud van Noordwest** verder te vergroten bij het bedrijfsleven, met name het mkb (met inzet van alle partners).
- De aantrekkelijkheid van Noordwest-Friesland als woon-, werk-, vestigings- én toeristische regio te versterken, ofwel op de kaart zetten als ideale plek om te wonen, te werken, te ondernemen en te ontdekken.
- De maatschappelijke en economische impact van het programma zichtbaar te maken.
- Ondernemers, onderwijs en overheid en andere partners actief te betrekken bij de uitvoering.

De communicatiestrategie verbindt en versterkt de programmalijnen: Innovatie & Ondernemerschap, Versterken woon- en vestigingsklimaat, Onderwijs & Arbeidsmarkt en Visit Noardwest Fryslân.

Resultaat en afbakening

De communicatie sluit actief aan bij de thema's, inhoudelijke businesscases en haar activiteiten. Deze worden vertaald naar herkenbare verhalen, campagnes en formats die bijdragen aan regionale trots en de economische ontwikkeling in Noordwest-Friesland.

Samengevat richten de communicatie-inspanningen in SEAP III zich op:

- Versterking van de merkidentiteit Het Goud van Noordwest. Werken aan een sterk Noordwest-Friesland.
- Verhalen uit de praktijk (de 24-karaatsverhalen) als kern van de contentstrategie.
- Gerichte campagnes per programmalijn (ondernemers, onderwijs, regiomarketing wonen/werken/ondernemer en bezoeken, etc.).
- Monitoring van bereik en impact via sociale media, website en evenementen.

Gewenst resultaat: de communicatie-inspanningen in SEAP III leiden tot merkbare groei in zichtbaarheid, bereik en betrokkenheid. Concreet betekent dit dat we het aantal volgers op onze kanalen op een organische wijze in de programmaperiode willen verdubbelen, mede door de inzet van nieuwe netwerken die programmaleiders en aanjagers meebrengen. Succesvolle initiatieven en behaalde resultaten worden structureel zichtbaar gemaakt als **Gouden momenten**. Met het vastleggen hiervan toont het programmateam concreet de impact van het Sociaal Economisch Actie Programma (SEAP), geeft het inzicht in resultaten en bouwt het aan een blijvende legacy.

We zorgen daarnaast voor een stabiele frequentie van ondernemersgerichte nieuwsbrieven: vier reguliere edities per jaar, aangevuld met extra's bij activiteiten en evenementen (maximaal 6 à 7 in totaal). Ook wordt gestreefd naar een continue stroom van praktijkverhalen, waarbij minimaal één nieuw 24-karaatsverhaal per maand wordt gedeeld. Op die manier maken we zichtbaar dat Het Goud van Noordwest kansen vindt, ondernemers verbindt, talent ontwikkelt en groei versnelt.

Afbakening: communicatie ondersteunt de inhoudelijke programmalijnen binnen het SEAP III en faciliteert samenwerking en draagvlak.

Aanpak en planning

De aanpak bestaat uit vier pijlers:

- Strategische communicatie; kernboodschappen, doelgroep segmentatie en mediakeuze.
- Contentcreatie; doorlopende productie van video's, artikelen, visuals, vod- en podcasts en wekelijks radioprogramma op Omroep Zilt.
- Evenementen en participatie; organisatie van evenementen, bijeenkomsten, kennissessies, colleges, lessenseries, etc.
- Monitoring en bijsturing; over bereik, engagement en sentiment.

Planning (hoofdlijnen)

- SEAP III publiceren, website aanpassen. Live landingspagina vacaturebank-koppeling. Verhalenreeks (radioprogramma; video & podcast), regiotours/roadshow voor werkgevers & scholen, opzet Gouden Jeugd-site, Wijzer-site en radioprogramma.
- Verdieping thematische campagnes op programmalijnen; Innovatie & Ondernemerschap, Versterken Woon- en Vestigingsklimaat (regiomarketing - uitbreiding naar selectieve landelijke media) en Onderwijs & Arbeidsmarkt.

Organisatie en omgeving

<u>Uitvoering & rollen</u>

- Communicatieadviseur binnen het programmateam: regie, contentplanning, stakeholdercoördinatie.
- Externe bureau(s): presentator, influencer, videoproductie, vormgeving en (digitale) campagneontwikkeling.
- Partners (distributie & inhoud): Regio-Deal Noardwest-Fryslân, gemeenten, onderwijsinstellingen (vo–mbo–ho), ondernemersverenigingen, wrk.frl, Ynbusiness, Kom aan Boord, Visit Noardwest-Fryslân, etc.
- Projectnetwerk: communicatiemedewerkers van partners activeren om lokaal door te publiceren.

<u>Afstemmingsstructuur</u>

- Wekelijks intern binnen programmateam.
- Periodiek met SEAP-bestuurstafel, aanjagers en communicatiemanagers van partners.
- Continu inhoudelijke contactpersonen voor actuele casussen en eventplanning.

Risico's

- Fragmentatie van communicatie: losse initiatieven/activiteiten zonder centrale regie leidt tot verwatering van de boodschap.
- Beperkt bereik bij prioritaire doelgroepen: jongeren en (startende) ondernemers in perifere dorpen en randen van de regio zijn moeilijker te bereiken.
- Afhankelijkheid van externe bureaus: continuïteit en kennisverlies bij wisselingen.
- Negatieve publiciteit: vertragingen of mislukte projecten kunnen reputatieschade veroorzaken.
- Perceptie: ondernemers kunnen vanwege de financiering door de Regio Deal Rijksoverheid Het Goud van Noordwest zien als een overheids-, dan wel subsidiebureau in plaats van een ondernemersgericht programma, waardoor mogelijk de verbinding met het mkb kan verminderen.

		Datum	12-09-2025
Governance SEAP 3		Versie	002
		Uitvoering	Jeroen de Boer

De programmaorganisatie van het SEAP bestaat uit 3 lagen, namelijk: strategisch/bestuurlijk, tactisch/management en operationeel/uitvoerend. Dat is voor het SEAP als volgt uitwerkt:

Op alle niveaus is de triple helix vertegenwoordigd (vertegenwoordiging van de overheid, onderwijs en ondernemers. Het strategisch niveau krijgt vorm in de SEAP-Bestuurstafel. Op het tactisch niveau fungeert een programmateam. In de operationele laag worden alle projecten en activiteiten uitgevoerd die voortvloeien uit de businesscases.

Concreet betekent dit dat:

a. de SEAP-bestuurstafel zich bezig houdt met de planning, financiering, voortgang en sturing van het SEAP, de uitvoeringsinstantie en de businesscases en
b. het programmateam van het SEAP belast is met de programmering, organisatie en inhoud van de uitvoering. Het overleg met de SEAP-Bestuurstafel, voortgangrapportages, memo's, afstemming, enz. wordt door het programmateam gedaan.

<u>SEAP-Bestuurstafel</u>

De SEAP-bestuurstafel is samengesteld uit steeds 3 vertegenwoordigers van de triple helix, met als voorzitter burgemeester van Harlingen. Elke triple-helix partij benoemt/wijst zelf aan welke vertegenwoordigers uit het eigen netwerk zitting neemt in de Bestuurstafel, dan wel door wie opgevolgd.

Op dit moment hebben de volgende vertegenwoordigers zitting in de SEAP-Bestuurstafel:

<u>Ondernemers:</u>

Mathijs Westra	Directeur Westra BV
Durk van Tuinen	Voormalig directeur Frisia Zout BV/Voorzitter regioraad KvK Noord Nederland
Frank van Erp	Commercieel directeur Van der Weerd Installatietechniek

Onderwijs:

Sydo de Jong	Directeur R.S.G. Simon Vestdijk Franeker.
Sjoerd de Jong	Directeur CSG Ulbe van Houten.
Vacature	

Overheid:

Marja van der Meer	Wethouder Waadhoeke, portefeuille EZ.
Paul Schoute	Wethouder Harlingen, portefeuille EZ.
Abel Reitsma	Wethouder Leeuwarden, portefeuille EZ.
Ina Sjerps	Burgemeester Harlingen, voorzitter SEAP-bestuurstafel.
Remko Zijlstra	Programmamanager ontwikkelagenda, secretaris SEAP-bestuurstafel.

Programmateam

Het programmateam bestaat uit Baukje Postma (namens de Overheid), Jeroen de Boer (namens de Ondernemers) en Harry Hoefakker (namens het Onderwijs). Het programmateam initieert en regisseert de diverse stappen en activiteiten.

De werkwijze is zo dat het programmateam binnen de kaders van het programma en rekening houdend met regelgeving en beleid van de partners (bijv. aanbesteding, inhuur) het mandaat heeft om de businesscases vorm en inhoud te geven. Wanneer dat verder gaat, wordt de SEAP-Bestuurstafel ingeschakeld. Zo zorgt het programmateam voor het programma-secretariaat, de communicatie de inzet van kennismakelaars/aanjagers.

Aanjagers/kennismakelaars

Het programmateam heeft de mogelijkheid om voor de uitvoering van de BC's extra kennis en loopvermogen te organiseren door het aantrekken en inzetten van aanjagers en kennismakelaars. Bij kennismakelaars gaat het om personen en instanties met specifieke kennis, bij de aanjagers ligt de nadruk vooral op het aanjagen en begeleiden van specifieke taken bij de uitvoering van de BC's. Over het algemeen worden de aanjagers en kennismakelaars parttime ingezet, meestal voor 1 of 2 dagen per week.

De kennismakelaars en aanjagers (aan het begin van deze planperiode in totaal 10 personen/organisaties) worden dus geselecteerd, aangetrokken en aangestuurd door het programmateam. Daarbij wordt uiteraard overlegd met het werkveld en de sector waar deze aanjagers en ondersteuners aan de slag gaan. Omdat de inzet van deze betrokkenen afhangt van de opdracht, de duur en de inhoud van de ondersteuning, past deze werkwijze prima bij het karakter van het SEAP.

		Datum	25-08-2025
Begroting SEAP 3		Versie	001
		Uitvoering	Jeroen de Boer

De begroting van SEAP 3 heeft zelfde indeling en opzet als die van SEAP 2; het budget is echter hoger, doordat de looptijd van SEAP 3 één jaar langer is. Op deze manier komt het einde van SEAP3 synchroon te lopen met het eindepunt van de RegioDeal.

Vanuit de regiodeal is voor de programmalijn 1, delen 1A en 1B voor een periode van 5 jaar een bedrag gelabeld van € 4.364.193,- ; in de eerste periode van 2 jaar was dat dus € 1.745.677,- , oftewel: 2/5 van het budget. Voor SEAP3 resteert voor de komende 3 jaar € 2.646.445,-.

De bedragen zijn excl. BTW. Voor zover er sprake is van BTW-heffing op facturen, wordt deze ten laste gebracht van het BTW-compensatiefonds. Een deel van het rijksaandeel RegioDeal is al door het rijk aan dit fonds toegevoegd.

De diverse posten zijn de in de vorige hoofdstukken al aan de orde gekomen en toegelicht.

In aanvulling daarop:

1. De cijfers zijn voor de programmajaren 2026, 2027 en 2028 en zijn gebaseerd op de werkelijke bestedingen tijdens SEAP 2 en de kosten van de verwachte doorontwikkeling van SEAP 2. Zo zullen de businesscases allemaal vol in uitvoering komen. Daardoor stijgt ook het communicatiebudget. Ook het aanhaken van het buitengebied van de gemeente Leeuwarden bij dit SEAP (voormalig Leeuwarderadiel en deel Littenseradiel) leidt tot een aanpassing van het budget.
2. De cijfers dragen een algemeen karakter en worden door het programmateam door vertaald naar budgetten voor de businesscases en regelmatig bijgehouden voor controle op het beschikbare budget. Dit wordt periodiek ingebracht in de SEAP-Bestuurstafel.
3. In de begroting is nog een vrije ruimte van € 1.332.634,- . Om het programma flexibel te houden, wordt dit bedrag op voorhand niet ingevuld en wordt deze verdeling gemaakt na vaststelling van de huidige businesscases.

De businesscase Toeristische Regiomarketing (Visit Noardwest Fryslan / businesscase 9) heeft een zelfstandig budget welke niet is opgenomen in de totale begroting van het SEAP. De herkomst van deze scheiding ligt in het feit dat de uitvoering van deze businesscase pas in 2025 is toegevoegd aan het programmateam. De financiering voor deze businesscase komt daarnaast uit een ander deel van de regiodeal, programmalijn 1C. Door deze opzet is gekozen om het budget voor de Toeristische Regiomarketing separaat te blijven voeren ten opzichte van de rest van het SEAP.

Naast de begroting van het SEAP is ook de begroting van de Toeristische Regiomarketing opgenomen. Deze begroting is gebaseerd op de financiële uitwerking die is opgenomen in het meerjarenplan 'Visit Noardwest Fryslan'. Dit meerjarenplan bestrijkt een periode van vier jaar (2025-2028) en sluit daarmee aan bij het einde van SEAP3 en het eindigen van de RegioDeal. Het totale bedrag dat in het meerjarenplan wordt gepresenteerd voor een volledige uitvoering van het plan is 888.500,- euro. Van dit bedrag is 708.595,- beschikbaar via de RegioDeal over een periode van vier jaar. Het verschil zal door fondsen en/of subsidieaanvragen aangevuld moeten worden. Voor de presentatie van de begroting van de businesscase Visit Noardwest Fryslan is alleen gerekend met de toegezegde gelden via de RegioDeal en is de nog aan te vragen aanvullende financiering vooralsnog buiten beschouwing gelaten.

Begroting SEAP 3	**Looptijd 2026-2028 (3 jaar)**					**Totaal**
Facilitair/overhead		**2026**	**2027**	**2028**		
Programmateam	Extern: 3 dagen per week; 48 weken per jaar; 3 personen 1 teamlid vanuit Onderwijs 1 teamlid vanuit Ondernemers 1 teamlid vanuit de overheid	€ 252.920	€ 265.566	€ 278.844	**€**	**797.330**
Secretariële ondersteuning/office-manager	Extern: 2,5 dagen per week	€ 72.000	€ 75.600	€ 79.380	**€**	**226.980**
Communicatie t.b.v. programma algemeen en specifieke onderdelen		€ 60.000	€ 60.000	€ 60.000	**€**	**180.000**
Organisatiekosten	Huur accommodatie en klein werkbudget voor activiteiten, overleggen, materiaal, enz.	€ 34.000	€ 36.500	€ 39.000	**€**	**109.500**
Businesscases	Werkbudget					
Businesscases	Inzet aanjagers, kennismakelaars, enz.	nog te verdelen			**€**	**1.332.634**
Totaal programma SEAP 3					**€**	**2.646.444**
Bedragen zijn excl. BTW						
Beschikbaar voor 3 jaar via Regiodeal		€ 882.148	€ 882.148	€ 882.148	€	2.646.444

Begroting Visit NW Fryslan	**Looptijd 2026-2028 (3 jaar)**					**Totaal**
		2026	**2027**	**2028**		
Aanjager Toeristische RM	Extern: 2,5 dagen per week;	€ 73.440	€ 73.440	€ 73.440	**€**	**220.320**
Ondersteuning	Extern: 2 dagen per week	€ 40.320	€ 40.320	€ 40.320	**€**	**120.960**
Communicatie t.b.v. programma algemeen en magazine		€ 30.000	€ 30.000	€ 30.000	**€**	**90.000**
Projecten Visit NW		€ 33.381	€ 33.381	€ 33.381	**€**	**100.143**
Totaal					**€**	**531.423**
Bedragen zijn excl. BTW						
Beschikbaar voor 3 jaar via Regiodeal 1C		€ 177.141	€ 177.141	€ 177.141	€	531.423