



**Sociaal Economisch
Actieprogramma**
Voortgangsrapportage
SEAP II - Januari 2025



Voortgangsrapportage SociaalEconomisch Actieprogramma II Januari 2025



Met veel genoegen biedt het programmteam van Het Goud van Noordwest u deze voortgangsrapportage over SEAP II aan. Het laat zien wat er in de afgelopen jaar door het programmteam is uitgevoerd en wat er nog op stapel staat voor 2025, in vergelijking met de voorgenomen uitvoeringsactiviteiten in SEAP II. De oplevering van deze voortgangsrapportage is bij de vaststelling van SEAP II afgesproken.

SEAP II is vorig jaar (januari 2024) gestart als zelfstandig deelprogramma van de Regio Deal Noardwest-Fryslân. SEAP II heeft een looptijd van 2 jaar. In januari 2024 zijn de gemeenteraden meegenomen in de actuele stand van zaken. Zo ook de bestuurstafel door middel van een overzicht¹ van de businesscases met concrete doelen en activiteiten. De input is meegenomen en juni 2024 is in de gemeenteraden besloten over het financiële deel van de regiodeal en is SEAP II officieel van start gegaan.

Deze voortgangsrapportage begint met een korte algemene inleiding en samenvatting en daarna per programmalijn – steeds in een vast format – de stand van zaken van de businesscases. Het format omvat de inhoud en achtergrond, de doelstelling, de stand van zaken 2024, het aantal activiteiten dat hiervoor is uitgevoerd, de geplande activiteiten 2025 en de kosten van de businesscases in het bijzonder en die van het totale programma in het algemeen in het eerste jaar. Als bijlage treft u aan de begroting en resultaten 2024 van SEAP II.

Inleiding

Het afgelopen jaar stond niet alleen in het teken van de uitvoering van de businesscases, maar zeker ook in de organisatie van de uitvoering van het programma en de werkwijze van het programmteam van Het Goud van Noordwest. Dat had alles te maken met de aansluiting van het SEAP op de Regio Deal en de overgang van de gemeentelijke financiering naar de financiering vanuit de Regio Deal. Dankzij die aansluiting/financiering wordt het SEAP-programma met een hogere ambitie uitgevoerd. Dat vereiste echter wel een verdere professionalisering van de programma-organisatie. Zo zijn aangetrokken een teamondersteuner, tegelijk communicatiespecialist en acht kennismakelaars voor de diverse businesscases. Om dat allemaal te accommoderen en aan te sturen is een zelfstandige kantooromgeving betrokken met meer werkplekken en vergadermogelijkheden. Tevens is gefocust op het organiseren van de interne en externe communicatie, de inhoud en budgettering van de businesscases en de kennismaking met en aansluiting van het SEAP op de nieuwe partners in het landelijk grensgebied van Leeuwarden (voorheen Leeuwarderadeel en deels Littenseradiel).

Daarnaast is in de loop van 2024 aan het SEAP een belangrijke nieuwe businesscase toegevoegd: de uitvoering van het meerjarenbeleidsplan van de Stichting Bestemming Noordwest. De overdracht hiervan heeft veel en zorgvuldig overleg gevraagd en aandacht voor de project voorwaardelijke maatregelen. Op dit moment vindt de inhoudelijke en organisatorische implementatie plaats van de regiomarketing Visit Noardwest-Fryslân. Tegelijkertijd en dankzij deze opschaling van het programma, is de meeste aandacht en tijd uitgegaan naar de businesscases zelf.

Namens het programmteam Het Goud van Noordwest,
Jeroen de Boer, Baukje Postma, Oene Krist en Gea Iedema

¹ Bijlage: Overzicht businesscases

Samenvatting

Het Sociaaleconomisch Actieprogramma II (SEAP II) is in 2024 van start gegaan als zelfstandig deelprogramma van de Regio Deal Noardwest-Fryslân. Het programma heeft als doel de sociaaleconomische positie van Noordwest-Friesland te versterken door in te zetten op innovatie, ondernemerschap, onderwijs, arbeidsmarkt en regiomarketing. De financiering vanuit de Regio Deal heeft geleid tot een bredere aanpak en professionalisering van de organisatie.

Belangrijkste ontwikkelingen in 2024

Innovatie en ondernemerschap: De inzet van kennismakelaars en innovatietafels heeft geleid tot concrete projecten, zoals duurzame gewasbescherming en bodemvitaliteit. Het Ondernemers- en mentorprogramma heeft 55 ondernemers ondersteund via miniMasters en een startersprogramma.

Onderwijs en arbeidsmarkt: Het onderwijsprogramma 'Leren en werken in je eigen regio' leidt jongeren en andere werkzoekenden door activiteiten naar een baan in de eigen regio. Zo is er gestart met de opzet van een regionale vacaturebank en versterking van het techniek-, groen- en maritiem onderwijs. Daarnaast zijn werkcarroussels ontwikkeld om vraag en aanbod op de arbeidsmarkt beter te matchen.

Versterking woon- en vestigingsklimaat: Bedrijventerreinen in de regio worden actief verduurzaamd, waarbij in 2024 op zeven terreinen gesprekken met ondernemers zijn gevoerd over onder meer collectieve energieoplossingen.

Regiomarketing: Noordwest-Friesland willen we positioneren als aantrekkelijke regio voor wonen, werken en ondernemen. In 2024 is daarom aansluiting gezocht bij de Friese merkpositionering en een werkgroep opgezet voor verdere uitwerking in 2025.

Communicatie: Het Sociaal Economisch Actieprogramma (SEAP), met de werknaam 'Het Goud van Noordwest', heeft in 2024 de naamsbekendheid vergroot via verschillende kanalen. Om het programma breder onder de aandacht te brengen is onder andere een videoreportage gemaakt en is de profilering versterkt met signing, drukwerk en andere communicatiemiddelen. Vooral de '24-karaatsverhalen' over ondernemers blijken succesvol in het genereren van meer volgers op sociale media.

Financiën

Voor de uitvoering van het eerste jaar van de planperiode SEAP II is een budget van circa € 872.000,- beschikbaar voor het volledige programma. Tot 1 januari 2025 is hiervan circa € 580.000,- besteed, onder meer aan kennisdeling, ondernemersondersteuning en verduurzamingsprojecten. Het achterblijven van de uitgaven ten opzichte van het budget wordt het komende jaar ingehaald, omdat telkens meer activiteiten binnen de businesscases van plan naar uitvoering worden gebracht. In bijlage 2 treft u een overzicht aan van de begroting en de resultaten².

Vooruitblik 2025

In 2025 wordt ingezet op verdere uitvoering en opschaling van lopende projecten, versterking van samenwerking met ondernemers en onderwijsinstellingen en uitbreiding van regiomarketingactiviteiten. Er wordt een bredere implementatie van verduurzaming en innovatie verwacht, met blijvende focus op economische en sociale groei in Noordwest-Friesland.

² Bijlage 2: Begroting en resultaten

Programmalijs 1 – Innovatie en ondernemerschap

BC 1 Kennismakelaars – Jeroen de Boer

1. Achtergrond en probleemstelling

Voor de inzet van specifieke kennis van een branche of beroepsgroep welke nodig zijn om het programma uit te voeren bestaat er de mogelijkheid om hiervoor een kennismakelaar aan te stellen. Voor het uitvoeren van meer reguliere werkzaamheden zijn aanjagers aangetrokken. Beide leveren voor een bepaalde periode ondersteuning voor het uitvoeren van één of meer businesscase(s). Ze kunnen dus naar gelang de behoefte worden aangesteld en kunnen na afloop van een project binnen een businesscase ook verdwijnen.

2. Doelstelling

Inzet specifieke kennis en ondersteuning binnen businesscases

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Voortdurende monitoring door het programmteam om vast te stellen of er behoefte is aan een toevoeging van een kennismakelaar voor een specifieke kennisvraag binnen de uitvoering van het programma.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

De volgende personen zijn actief (geweest) voor Het Goud van Noordwest:

Landbouw: Jan Auke Kooistra (inmiddels uit dienst); Maritiem: Martin Vooges; Zorg: Edwin Broekhof; Hoger Onderwijs: Academie van Franeker; Duurzaamheid: Team Samen verduurzamen David Peter Kuiper, Marlies Ballemans, Gerit Vellinga; Groene leerlijn: Aeres vmbo/mbo.

Planning voor 2025

In verband met het vertrek van aanjager landbouw Jan Auke Kooistra start in 2025 een nieuwe aanjager landbouw in de persoon van Rients Hijma.

Ynbusiness (eerstelijns ondernemershulp in Friesland) vervult ook een aanjagersrol voor Het Goud van Noordwest als organisatie. Het programmteam staat in contact met de themaspecialisten van Ynbusiness voor kennis en een netwerk voor de regionale ondernemers.

5. Begroting

Voor dit project is in de begroting van SEAP II een budget opgenomen van € 200.000

Tot 1 januari 2025 zijn de gemaakte kosten € 56.160

Voor 2025 zijn de geschatte kosten € 100.000

6. Organisatie en omgeving

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

Intern:

- Aanjagers: Incidenteel afzonderlijk overleg met teamlid programmteam.
- Periodiek (1 keer in 2 maanden) overleg met het programmteam-XL (programmteam en alle aanjagers).
- Bestuursafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers. (overleggen: 3x per jaar).
- Ambtenaren cluster duurzaamheid/economie/landbouw/onderwijs/sociaal domein/recreatie & toerisme gemeenten.

Extern:

- Ynbusiness (1 maal fysiek overleg/kennismaking)

- WRK.frl (1 maal fysiek overleg)
- Dienst SOZawe (3 maal overleg)
- Pastiel/Empatec (idem, samen met SOZawe)
- InnovatiePact Fryslân (in combinatie met Ynbusiness)
- Academie van Franeker (2 maal fysiek overleg over opzet AvF als kennismakelaar)
- Energiecoöperaties / FREON (5 maal fysiek overleg onze locatie voor FREON-collectief)
- Ondernemers in de regio (zorg, techniek, economie, groen, maritiem) (legio)

BC 2 Innovatietafels – Jeroen de Boer

1. Achtergrond en probleemstelling

In de regio Noordwest-Friesland worden er door het bedrijfsleven aantoonbaar minder succesvolle innovaties doorgevoerd in producten en/of diensten ten opzichte van andere delen in Friesland en de rest van Nederland. Ondanks financiële stimulatie voor innovatie door de verschillende overheden blijven ondernemers uit de regio hierin achter. Om het aantal innovaties binnen bedrijven te verhogen is besloten om bedrijven te faciliteren met de ontwikkeling van innovatietafels. Met name kleine mkb-bedrijven kunnen hiervan profiteren.

2. Doelstelling

Organiseren en begeleiden van innovatietafels om het aantal succesvolle innovaties van bedrijven te vergroten.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Input voor een innovatietafel komt uit diverse richtingen. Bij gesprekken met ondernemers is het belangrijk om goed te luisteren naar problemen en dromen die ondernemers hebben. Veelal licht het motief om te innoveren namelijk in problemen binnen een bedrijf of een droom van een ondernemer. Deze hier uit voortkomende motivatie is zeker nodig om een innovatietraject te doorlopen. Daarnaast is het programmteam de afgelopen tijd telkens meer zichtbaar geworden wat resulteert in een toename van ondernemers die zich melden voor hulp bij innovatie.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

De volgende innovatietafels zijn op dit moment actief:

Duurzame gewasbescherming: Binnen deze innovatietafel werken 5 boeren uit de regio samen met een bedrijf in Berlikum om gezamenlijk te komen tot een teelt van pootaardappelen zonder reguliere middelen voor het onderdrukken van ziekten. In totaal wordt er geteeld op 70 Ha. Recent is de tweede oogst geweest en de boeren zijn onder de indruk van de resultaten. Er is geen stijging te melden van de hoeveelheid gewas, echter is er met het wegnemen van (schadelijke) middelen geen terugval zichtbaar.

Bodemvitaliteit: Deze innovatietafel brengt een aantal boeren uit de regio (andere deelnemers t.o.v. gewasbescherming) samen met een bedrijf welke specialistische bodemanalyses uitvoert. Dit onderzoek is door de Gemeente Waadhoeke opgestart en overgenomen door het programmteam. Eerste analyses zijn uitgevoerd en recent gepresteerd aan de deelnemers.

Mestcontainer: GEA Farmtechnologies meldde zicht bij het programmteam voor het leveren van een bedrijf in de agrarische sector om deel te nemen in een opstartonderzoek voor de exploitatie van een mestcontainer. Na meerdere contacten in de regio en verkenning omtrent de exploitatie is er inmiddels een innovatietafel gestart met een tuinder uit Berlikum en een bedrijf wat actief is in handel en transport van dierlijke mest. De mestcontainer verwerkt dierlijke mest van o.a. koeien naar een kunstmestvervanger en de restwarmte van het proces wordt door de tuinder afgenomen.

Korten keten landbouw: Recent is begonnen om de innovatietafel 'Korte Keten' op te starten. Er zijn gesprekken gevoerd met vertegenwoordigers van ondernemers in de retail in de regio en van de Groeituin in Wier. Opzet is om een stevig assortiment aan te bieden vanuit lokale landbouwbedrijven en deze producten aan lokale consumenten te leveren.

Elektrisch varen: Binnen deze innovatietafel wordt gewerkt aan het versnellen van het aandeel elektrisch varen en signaleren van mogelijkheden tot innovatie binnen de maritieme industrie. Recent is hierover met de Zuidwest-Friesland regio gesproken om tot een gezamenlijke innovatietafel te komen. Hiervoor is mogelijk ook een rol weggelegd voor de Maritieme Academie.

Spuitnevel: Diverse maritieme bedrijven die in de scheepsbouw en/of -herstel werkzaam zijn hebben problemen met spuitnevel. Het veroorzaken van spuitnevel zorgt voor veel (milieu)schade en is daarom een rem op een bedrijf. Diverse bedrijven uit de regio hebben contact gezocht met leveranciers van verf en bedrijven welke actief zijn in luchttechniek. Ze werken samen aan deze innovatietafel onder leiding van Het Goud van Noordwest om een innovatie te ontwikkelen die een einde maakt aan de remmende factor van de spuitnevel.

Aansprekende succes in 2024 zijn de innovatietafel over gewasbescherming en de ondernemersbetrokkenheid bij de Innovatietafel Spuitnevel.

Planning voor 2025

Naast de eerdergenoemde innovatietafels die al gaande zijn (en in 2025 worden voortgezet/afgerond) is er aandacht voor de volgende sectoren voor de ontwikkeling van een innovatietafel: Metaalbedrijven; Bouwbedrijven (isolatie met duurzame materialen, ontwikkeling BioBased bouwen); Maakbedrijven (introductie sensoren/Internet Of Things). Ondernemers in de Recreatie & Toerismebranche. Naast deze intentie is er voldoende mogelijkheid om in te spelen op vragen uit de markt.

5. Begroting

Voor deze businesscase is een budget bepaald van € 50.000,-

Tot 1 januari 2025 zijn de gemaakte kosten € 0,-*

Voor 2025 zijn de geschatte kosten € 20.000,-

*Alle kosten welke tijdens de innovatietafels zijn gemaakt zijn vooralsnog door de bedrijven zelf betaald of worden vermeden i.v.m. organisatie bij bedrijven. Bedrijven betalen zelf ook voor het ontwikkelen van een prototype (spuitnevel) of producten (gewasbescherming). Kosten van de begeleiding van deze innovatietafels vallen onder de post Aanjagers of Programmeam.

6. 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 programmeam-XL (programmeam en alle aanjagers).
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers.
- Ambtenaren cluster duurzaamheid/economie/landbouw van gemeenten.

Extern:

- Ynbusiness
- WRK.frl
- Pastiel/Empatec/Groeituin
- Mbo- en hbo-scholen in Friesland
- Vereniging Circulair Fryslân
- Ondernemers in de regio (techniek, economie, groen, maritiem)

- GEA Farmtechnologies
- BioClear Earth

BC 3 Ondernemersmentorprogramma – Jeroen de Boer

1. Achtergrond en probleemstelling

In de regio Noordwest-Friesland zijn mkb-bedrijven kleiner van omvang dan in andere gebieden van Friesland en Nederland. Deze kleine omvang geldt ook voor het aantal personeelsleden wat gemiddeld werkzaam is binnen deze bedrijven. Hierdoor is het belangrijk dat de ondernemer of een persoon uit het management breed is georiënteerd en voldoende kennis heeft van het ondernemerschap op alle fronten.

2. Doelstelling

Ondernemers faciliteren met kennis en om ondernemerskwaliteiten te verhogen.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Voor het faciliteren van kennis is besloten om te gaan samenwerken met De CoöperatieFabriek. Dit bedrijf biedt volledige trainingsprogramma's met uitstekende docenten. Dit programma is uitsluitend bedoeld voor ondernemers die al langere tijd ondernemen en willen bijscholen op specifieke thema's. Voor startende ondernemers is de uitvoering van het Startersprogramma verhuisd van de EZ-afdeling van de gemeente Waadhoeke en Harlingen naar SEAP II.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

In 2024 zijn er twee edities van de miniMasters georganiseerd. De eerste editie voor mkb-ondernemers en de tweede specifiek voor agrariërs. Een afgeronde miniMaster betekent voor een ondernemer dat die 8 avonden is getraind in alle facetten van het ondernemerschap. Dit wordt verzorgd door een kundig trainer, thuis in het vakgebied wat die avond centraal staat. Naast de lesstof van de trainer leren deelnemers ook van elkaar en de reacties van iedere deelnemer zijn stuk voor stuk positief. De opzet van dit trainingsprogramma is door deelnemers als zeer succesvol ervaren en schreeuwt om een vervolg.

Voor startende ondernemers faciliteert het programmateam nu het Ondernemersprogramma voor starters. Ondernemers die net gestart zijn, of misschien zelfs nog twijfelen of ze willen starten volgen een programma waarin ze alle informatie aangereikt krijgen die ervoor zorgt dat ze een goede start kunnen maken met de onderneming. In 2024 hebben 30 ondernemers deelgenomen aan de miniMasters en 25 aan het Startersprogramma.

Planning voor 2025

In 2025 worden beide programma's voortgezet en wordt er een training voor ondernemers toegevoegd waarin ze kunnen leren hoe ze AI kunnen integreren in hun onderneming.

5. Begroting

Voor deze businesscase is een budget bepaald van € 100.000,-

Tot 1 januari 2025 zijn de gemaakte kosten +/- € 32.000,-

Van 1 januari 2025 tot juni 2025 zijn de geschatte kosten € 50.000,-

6. Organisatie en omgeving

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

Intern:

- Intern overleg aanjagers voor opzet en uitvoering Ondernemersprogramma voor Starters
- Periodiek overleg met het programmateam-XL (programmateam en alle aanjagers)

- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers (3x per jaar)
- Ambtenaren cluster economie/landbouw van gemeenten.

Extern:

- Ynbusiness
- De CoöperatieFabriek (4 x voor opzet miniMasters-beide programma's)
- Qredits (1 maal overleg over programma voor startende ondernemers)
- Ondernemers in de regio (techniek, economie, groen, maritiem) voor uitnodigingen.

BC 4 AgriFood Hub – Jeroen de Boer

1. 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 AgriFoodsector in Noordwest-Friesland is er speciale aandacht voor deze sector in het programma.

2. Doelstelling

Oprichten en onderhouden van een platform voor samenwerking binnen en versterken van de AgriFood cluster.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Binnen de AgriFood Hub ligt de focus in 2024 met name op het organiseren van een flink aantal 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. Dit is een eerste stap op te kunnen groeien naar een Hub.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

Zie voor opsomming van diverse Innovatietafels uit de AgriFood de uitwerking van BC1 Innovatietafels. Daarnaast wordt gewerkt aan de opzet van een Groene Leerlijn. Hierin werken regionale vo-scholen samen met het beroepsonderwijs om het leertraject te ontdoen van doublures om zo het traject van scholing in te korten en tevens meer aansprekend te maken voor leerlingen.

Planning voor 2025

Doorzet van de huidige Innovatietafels in de AgriFood en ontwikkeling van een aantal nieuwe Innovatietafels. Start met het in kaart brengen van ondernemingen in de Food-industrie. Uitrol van de Groene Leerlijn.

5. Begroting

Voor deze businesscase is een budget bepaald van € 80.000,-

Tot 1 januari 2025 zijn de gemaakte kosten € 5.560,-

Vanaf 1 januari 2025 zijn de geschatte kosten € 45.000,-

6. 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 programmteam-XL (programmteam en alle aanjagers)
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers.
- Ambtenaren cluster duurzaamheid/economie/landbouw gemeenten.

Extern:

- Ynbusiness
- Provincie
- Vo-scholen in de regio
- Mbo-scholen in Friesland
- Academie van Franeker
- Ondernemers in de regio (techniek, economie, groen)
- ReGeNL; centrum voor regeneratieve landbouw RUG/Campus Fryslân

BC 5 Maritieme Hub – Jeroen de Boer

1. Achtergrond en probleemstelling

Voor de regio Noordwest Friesland is de maritieme sector beeldbepalend en een belangrijke stuwende sector voor de economie. De maritieme maakbedrijven werken vaak in een keten opzet en de aanwezigheid van een zeehaven in Harlingen met connectie naar andere binnenhavens in Friesland en daarbuiten geeft de maritieme sector een goede positie in onze regio. Gelet op het belang van de maritieme sector in Noordwest Friesland is er speciale aandacht voor deze sector in het programma.

2. Doelstelling

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

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Al in het SEAP 1 programma is gestart met het verbinden van de ondernemers in de maritieme sector door een aanjager bedrijven in de regio te laten bezoeken. De samenwerking van deze bedrijven heeft eerder al de Kom aan Boord-campagne opgeleverd. Op het succes van deze campagne is in 2024 een vervolg gekomen door een nieuwe stichting op te richten: Stichting Kom aan Boord. De ondernemers uit de maritieme sector blijven op deze manier in nauw contact met het onderwijs en in het bijzonder de Maritieme Academie in Harlingen. De uitvoering van de activiteiten van de stichting zijn nauw verbonden aan het programmateam. Zo beheert het programmateam de financiële administratie van de stichting. Daarnaast is de werkcarrousel maritiem nog steeds actief. Bedrijven uit de regio begeleiden om toerbeurt herintreders van een uitkeringssituatie. Inmiddels zijn er ongeveer 20 personen succesvol geplaatst bij maritieme bedrijven in onze regio.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

Oprichting juni 2024 Stichting Kom aan Boord en uitbouwen van de deelname van maritieme ondernemers aan de stichting. Voor 2024 is er door de Stichting ongeveer 40.000 euro verzameld aan inkomsten bij maritieme bedrijven en andere instellingen. Deze gelden worden aangewend om de Kom aan Boord campagne voort te zetten en te blijven inzetten op de instroom van leerlingen in maritiem onderwijs.

Opzet en opstart van Innovatietafel Spuitnevel met maritieme bedrijven in de regio.

Planning voor 2025

Voortzetten en uitbouwen stichting met nog meer deelname van de bedrijven in de regio. Versterken van diverse innovatietrajecten die via de Maritieme Academie in Harlingen worden geïnitieerd door een toevoeging van de aanjager aan deze projecten. Hierbij is het InnoWater een in het oog springend project (elektrisch varen voor grote binnenvaartschepen). Voorzetten van de werkcarrousel Maritiem.

5. Begroting

Voor deze businesscase is een budget bepaald van € 120.000,-

Tot 1 januari 2025 zijn de gemaakte kosten € 9.453,-

Van 1 januari 2025 tot juni 2025 zijn de geschatte kosten € 70.000,-

6. 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 programmteam-XL (programmteam en alle aanjagers)
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers.
- Ondernemersverenigingen HSBA
- Ambtenaren cluster duurzaamheid/economie gemeenten.

Extern:

- Ynbusiness (1 maal inzake maritiem)
- InnovatiePact Fryslân (3 maal fysiek overleg i.v.m. samenwerking Maritiem Súdwest-Fryslân)
- Pastiel/Empatec (2 maal overleg voortgang werkcarrousel)
- Vo-scholen in de regio (3 maal overleg Maritieme Academie)
- Mbo- en hbo-scholen in Friesland (3 maal Firda Sneek en 1 maal overleg Stenden)
- Ondernemers in de regio (techniek, economie, maritiem)

Programmalijn 2 - Versterken woon- en vestigingsklimaat

BC 6A Opstellen acquisitiestrategie – Baukje Postma

1. Achtergrond en probleemstelling

Traditioneel werd er altijd ingezet op het aantrekken van nieuwe bedrijven om economische groei en werkgelegenheid te bevorderen. Door demografische veranderingen en personeelstekorten is deze aanpak echter minder effectief. Het versterken van bestaande bedrijven en het stimuleren van innovatieve start-ups wordt steeds belangrijker. Deze start-ups kunnen bestaande bedrijven versterken met vernieuwende producten en diensten die van toegevoegde waarde zijn. Om start-ups aan te trekken is het van belang om de focus te leggen op de sterke sectoren in onze regio zoals maritiem en de maakindustrie en deze in de etalage te zetten.

Ondernemers staan bovendien voor uitdagingen zoals digitalisering, verduurzaming en een veranderende markt. Het ontbreken van kennis of middelen om hiermee om te gaan, kan leiden tot bedrijfsbeëindiging, wat de lokale economie schaadt. Dit vraagt om een actieve rol van Het Goud van Noordwest om ondernemers toekomstbestendig te maken.

Samenvattend: de focus van economisch beleid verschuift naar het vitaal houden van bestaande bedrijven en het stimuleren van start-ups die hen ondersteunen. Veel ondernemers hebben behoefte aan kennis en middelen om met veranderingen om te gaan. Het SEAP II kan daarbij ondersteunen en zorgen voor een innovatief en gezond ondernemersklimaat.

2. Doelstelling

De stuwende sectoren in Noordwest Friesland adequaat profileren en de aantrekkingskracht voor start-ups stimuleren. De kennis en kunde van bestaande ondernemers vergroten en ze toekomstbestendig maken.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Voor de acquisitie is het noodzakelijk dat de regio en bedrijventerreinen interessant blijft/blijven voor de bestaande bedrijven en aantrekkelijk wordt voor nieuwe bedrijvigheid die van toegevoegde waarde zijn en bestaande bedrijven versterken. Het plan was om in te zetten op twee aspecten:

- 1) Zorgen voor een goed vestigingsklimaat en dan met name gericht op het faciliteren van bijeenkomsten en opleidingen voor het verbeteren van de kwaliteit van de ondernemer.
- 2) Zorgen voor een goede profilering van de bedrijventerreinen. Uit het onderzoek wat gedaan is naar de maakindustrie kwamen een aantal clusters naar voren die gezichtsbepalend zijn voor onze regio: de metaalbewerking en apparaten- en machinebouw. De aanwezige kennis en kunde van de bedrijven en werknemers zijn als broedplaats een belangrijke vestigingsfactor voor nieuwe bedrijvigheid. Het plan is nog steeds om een strategie te ontwikkelen voor het positioneren van deze clusters op de bedrijventerreinen zodat dit een zuigende werking kan hebben op nieuwe innovatieve bedrijvigheid.

Successen in 2024:
Zie businesscase 3.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voor punt 1 is een cross-over gemaakt met businesscase 3.

Punt 2 is nog niet uitgewerkt, maar in de tweede helft van 2025 wordt hiermee een start gemaakt. De

aanjagers van de businesscase “verduurzamen bedrijventerreinen” bereiden dit echter al voor door tijdens hun gesprekken met bedrijven uit de maakindustrie niet alleen het gesprek te voeren over verduurzaming, maar ook aanvullende vragen te stellen als input voor deze businesscase.

5. Begroting

Voor businesscase 6A en 6B is een budget bepaald van € 320.000

Tot 1 januari 2025 zijn voor businesscase 6A nog geen kosten gemaakt. Voor 2025 zijn de geschatte kosten € 20.000

6. Organisatie en omgeving

Bij de uitvoering, afstemming en planning van de profilering van bedrijventerreinen zullen vooralsnog de volgende partijen worden betrokken:

Intern:

- Overleg met programmteam XL

Extern:

- Bedrijven op de bedrijventerreinen uit met name de maakindustrie.

BC 6B Toekomstbestendige bedrijventerreinen – Baukje Postma

1. Achtergrond en probleemstelling

Niet alleen is Nederland is een mkb-land: 99% van de bedrijven valt in deze categorie en biedt ruim 70% van de werkgelegenheid, ook onze regio kent veel mkb-bedrijven. Zij vormen de motor van de economie dankzij wendbaarheid en aanpassingsvermogen, maar staat onder druk door grote transities zoals klimaatverandering, geopolitieke ontwikkelingen, arbeidsmarktkrapte en digitalisering. Willen bedrijven in onze regio toekomstbestendig zijn, dan moeten ze anticiperen op deze transities. Maar vooral kleinere bedrijven, waar in onze regio veel van zijn, hebben moeite met deze veranderingen.

Het Goud van Noordwest wil ondernemers helpen hun bedrijven toekomstbestendig te maken. Van de bovengenoemde transities achten wij op dit moment het verduurzamen de hoogste prioriteit en richten we ons op de bedrijventerreinen. Deze terreinen, gemiddeld goed voor 40% van het totale energieverbruik, bieden kansen voor zonnepanelen, betere isolatie, elektrificatie van wagenparken en afvalhergebruik. Samenwerking tussen bedrijven op terreinen kunnen dit verbeteren en deze verduurzamingskansen vergroten.

2. Doelstelling

Bedrijven op bedrijventerreinen toekomstbestendiger maken door te verduurzamen.

Bijkomend doelen:

- Samenwerking op de bedrijventerrein vergroten
- Organisatiegraad verhogen waarbij het in de toekomst is makkelijker wordt overige thema's te agenderen.

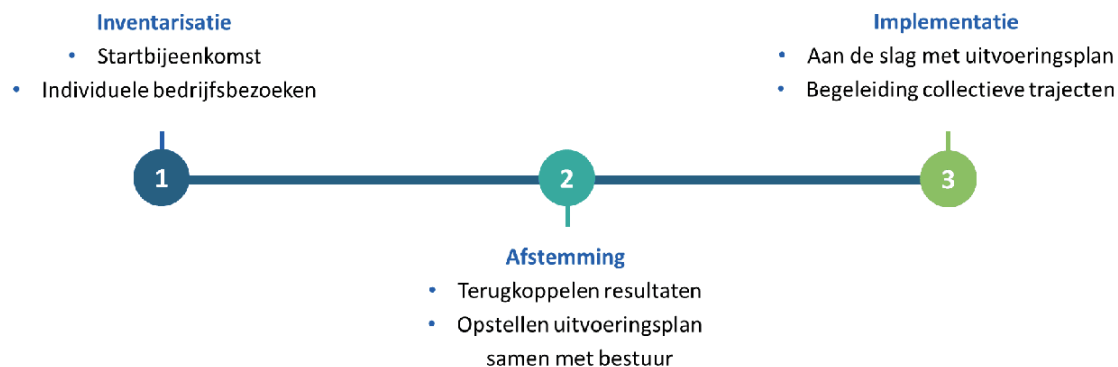
3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Voor dit project zijn drie aanjagers werkzaam of gaan aan de slag op 7 bedrijventerreinen:

- Sint Michaelsberch in Winsum
- De Wissel in Sint Annaparochie

- Kie-West in Franeker
- Nieuwe Industriehaven in Harlingen
- Oostpoort in Harlingen
- Industrierterrein Oost in Franeker
- Middelsee in Stiens

In de aanpak worden de volgende fases doorlopen:



De aanjagers fungeren als aanspreekpunt voor de ondernemers met vragen over verduurzaming.

Zij vervullen de volgende taken:

- **Informatie en Advies**

Ondernemers kunnen bij hen terecht met al hun vragen rondom verduurzaming. Of het nu gaat om specifieke duurzaamheidswetgeving, subsidies, of het verkrijgen van een onafhankelijke second opinion, zij geven een passend advies.

- **Bijeenkomsten en Netwerkondersteuning**

In samenwerking met het programmateam en ondernemersverenigingen organiseren ze start- en vervolgbijeenkomsten. Deze sessies bieden ondernemers de kans om inzichten en ervaringen te delen, en gezamenlijk te werken aan verduurzamingsinitiatieven binnen hun bedrijventerreinen.

- **Individuele Begeleiding en Collectieve Trajecten**

Ze voeren intake- en vervolggesprekken met ondernemers om individuele vraagstukken en behoeften in kaart te brengen. Op basis hiervan bieden ze gerichte begeleiding en stellen ze oplossingen voor, bijvoorbeeld via collectieve inkoop van zonnepanelen of warmtepompen. Daarnaast begeleiden ze gezamenlijke initiatieven, zoals het zoeken naar oplossingen voor netproblematiek.

De aanpak richt zich op het realiseren van concrete verduurzaming en het stimuleren van regionale samenwerking, gericht op thema's zoals energie-efficiëntie en het zoeken naar oplossingen voor netcongestie. In de gesprekken met de ondernemers nemen ze ook de thema's circulaire economie en klimaatadaptatie/groen mee.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

De Wissel Sint Annaparochie

- Startbijeenkomst 30 mei ca. 50 deelnemers

- 34 bedrijven van belang voor verduurzaming
- 20 bedrijven bezocht (juli – september 2024)

Opbrengst:

- Aantal bedrijven wil (collectief) zonnepanelen inkopen
- Aantal bedrijven heeft interesse in gasloos verwarmen
- Terugkoppeling bestuur 31 oktober

Planning:

30 januari bijeenkomst voor terugkoppeling resultaten en bespreken vervolg.

Winsum

- Startbijeenkomst 4 juli ca. 22 deelnemers
- 23 bedrijven van belang voor verduurzaming
- 12 bezocht (september – november 2024)

Opbrengst:

- Focus op netcongestie
- Onderzoek oplossingen loopt

Kie-West Franeker

- Startbijeenkomst 22 oktober ca. 47 deelnemers
- Ca. 100 bedrijven
- 5 bezocht (december 2024)

Harlingen Havens

- Startbijeenkomst 24 oktober samen met Oostpoort, ca. 45 deelnemers
- Ca. 50 bedrijven van belang voor verduurzaming
- 15 bezocht (november – december 2024)

Harlingen Oostpoort

- Startbijeenkomst 24 oktober samen met Nieuwe Industriehaven, ca. 45 deelnemers
- Ca. 50 bedrijven van belang voor verduurzaming
- 10 bezocht (november – december 2024)

ITOF Franeker

- Startbijeenkomst volgt op 23 januari 2025

Middelsee Stiens

- Datum nog afstemmen met ondernemingsvereniging, startbijeenkomst begin 2025.

Successen in 2024:

Veel deelname aan de startbijeenkomsten en veel gesprekken gevoerd en al ingepland. Op de Wissel was de behoefte om zich meer te verenigen en de organisatiegraad te verhogen. Een thema als samen verduurzamen helpt hieraan mee. Het onderwerp spreekt de ondernemers aan ze weten elkaar hier beter door te vinden. Daarnaast zijn er op alle bedrijventerreinen in de gesprekken met ondernemers interessante aanknopingspunten gevonden die een vervolg kunnen krijgen. De aanjagers nemen in hun gesprekken ook de bijvangst mee, die als input kan dienen voor het programmteam of die geadresseerd worden richting de gemeente.

Planning voor 2025

Bedrijventerrein	< Okt '24	Nov '24	Dec '24	Jan '25	Feb '25	Mrt '25	Apr '25	Mei '25
De Wissel		Uitvoeringsplan opstellen met bestuur ondernemersvereniging		Vervolgbijsen- komst	Oprichting ondernemersvereniging en uitvoering maatregelen			
Kleasterdyk en St. Michaelsberch	Startbijeenkomst	Traject netcongestie fase 1				Terugkoppeling netcongestie	Optioneel: fase 2 netcongestie	
Kie/West	Startbijeenkomst	Individuele gesprekken			Terugkoppeling	Uitvoeringsplan	Uitvoering maatregelen	
Oostpoort	Startbijeenkomst	Individuele gesprekken			Terugkoppeling	Uitvoeringsplan	Uitvoering maatregelen	
Industriehavens	Startbijeenkomst	Individuele gesprekken			Terugkoppeling	Uitvoeringsplan	Uitvoering maatregelen	
Middelsee en it Noarderfjild					Startbijeen- komst	Individuele gesprekken		Terugkoppeling
ITOF		?						

(Planning op hoofdlijn voor de geplande periode van de vervolgaanpak)

In juni volgt de planning voor de rest van het jaar.

5. Begroting

Voor businesscase 6A en 6B is een budget bepaald van € 320.000

Tot 1 januari 2025 zijn de gemaakte kosten € 96.732

Voor 2025 zijn de geschatte kosten € 220.000.

In deze schatting is nog niet rekening gehouden met de provinciale bijdrage uit de SPUK-gelden.

6. Organisatie en omgeving

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

Intern:

- Intern overleg aanjagers (1x in de 2 weken of naar behoefte)
- Periodiek overleg met programmteam-XL (programmteam met alle aanjagers, 1x in de 2 maanden).
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers.
- Ambtenaren cluster duurzaamheid gemeenten (1x in de maand).

Extern:

- Ondernemersverenigingen of afvaardiging van een bedrijventerrein (naar behoefte).
- Energiecoöperaties en Vereniging Circulair Fryslân
Provincie Fryslân (Ynbusiness/InnovatiePact Fryslân)
- Financiers (bijv. FSFE): Samenwerking voor financiële ondersteuning van duurzame projecten.
- FUMO
- Provincie
- Liander

1. 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.

2. Doelstelling

Onze regio positioneren als aantrekkelijk woon-, werk- en vestigingsgebied.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

In 2023 is er een overkoepelend en herkenbaar verhaal geformuleerd dat de unieke identiteit van onze regio weerspiegelt. Dit verhaal heeft geleid tot de naam Het Goud van Noordwest, een krachtige en inspirerende titel met tal van aanknopingspunten om te vertellen wat er in onze regio gebeurt.

Oorspronkelijk was het de bedoeling om dit verhaal te gebruiken als kapstok voor de communicatie-uitingen binnen de regiomarketing. Inmiddels wordt het vooral ingezet als rode draad binnen ons programma. Het dient om inzichtelijk te maken wat het programma inhoudt en hoe ondernemers daarbij kunnen aanhaken.

Hoewel het verhaal nog steeds een stevige basis biedt om de inhoud van ons programma te ondersteunen, willen we verder onderzoeken of we dit exclusief voor het programma blijven inzetten of ook breder gaan toepassen binnen de regiomarketing.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

Begin 2024 hebben wij ons aangesloten bij de merkpositionering van Merk Fryslân. In dit kader hebben we vijf bijeenkomsten bijgewoond en verschillende overleggen gevoerd. De merkpositionering van Fryslân is inmiddels vastgesteld [Merkpositionering Fryslân » Innovatiepact Fryslân](#) en zal breed worden uitgedragen door bedrijven, instanties en organisaties.

Successen in 2024:

Medewerking toegezegd van acht personen voor de werkgroep.

Planning voor 2025

Voor onze regio is het plan om hierop voort te bouwen en een verdiepingsslag te maken. Hiermee willen we, naast het algemene verhaal van Fryslân, een uniek en onderscheidend verhaal ontwikkelen dat specifiek aansluit bij onze regio. Tevens toetsen of 'Het Goud van Noordwest' als uithangbord kan dienen. Om dit te realiseren, zijn acht personen uitgenodigd voor een werkgroep. Deze werkgroep zal in twee sessies werken aan het formuleren van dit verhaal. De eerste sessie staat gepland voor januari.

De resultaten van dit traject zullen dienen als fundament voor een marketingstrategie die gericht is op onze verschillende doelgroepen. In het 2e helft van het jaar wordt de strategie voor de verschillende doelgroepen bepaald en uitgerold.

5. Begroting

Voor businesscase 7A en 7B is in een budget bepaald van € 100.000

Tot 1 januari 2025 zijn de gemaakte kosten € 6.490. De geschatte kosten voor 2025 zijn € 93.000

6. Organisatie en omgeving

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

Intern:

- Programmteam

Extern

- Werkgroepleden
- Merkgroep Sipke Jan Bousema i.s.m. Martin Boisen
- Ambassadeurs in de regio: bedrijven, organisaties, instanties

BC 7B Behoeftonderzoek – Baukje Postma

1. Achtergrond en probleemstelling

De regio Noordwest-Friesland heeft veel te bieden, zoals een aantrekkelijke woonomgeving, werkgelegenheid en ruimte voor ondernemerschap. Om meer bedrijven, werknemers en bewoners aan te trekken, is inzicht nodig in wat hen motiveert om juist voor onze regio te kiezen. Begrip van deze “pullfactoren” is essentieel voor een effectieve regiomarketing.

Er ontbreekt kennis over de behoeften en wensen van potentiële nieuwkomers in onze regio. Zonder inzicht in wat hen aantrekt of tegenhoudt, kunnen we geen goed onderbouwde marketingstrategie opstellen. Een behoefteonderzoek is belangrijk om te ontdekken welke factoren mensen en bedrijven aantrekken, wat hun verwachtingen zijn en hoe groot hun bereidheid is om zich hier te vestigen. Tevens is het van belang om te weten welke factoren er mee spelen wanneer mensen en bedrijven vertrekken. Dit inzicht vormt de basis voor een gerichte en effectieve regiomarketingstrategie, die erop is gericht om nieuwe inwoners en bedrijven aan te trekken en huidige bewoners en bedrijven te behouden.

2. Doelstelling

Inzicht krijgen in de factoren die mensen en bedrijven aantrekken naar de regio Noordwest-Friesland en in de redenen waarom zij vertrekken.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Om de doelstelling te realiseren, worden de volgende activiteiten uitgevoerd:

Enquête voor nieuwe bewoners:

Bij nieuwe inwoners die zich in de regio vestigen, wordt een enquête meegezonden via de gemeente. Dit biedt waardevolle inzichten in hun beweegredenen en verwachtingen.

Samenwerking met makelaars:

Lokale makelaars worden benaderd met het verzoek om nieuwe bewoners te vragen een enquête in te vullen. Daarnaast worden verkopers gevraagd naar hun vertrekredenen. Deze gegevens helpen bij het begrijpen van zowel de aantrekkingskracht als de vertrekfactoren van de regio.

Informatie van de Kamer van Koophandel (KVK):

In samenwerking met de KVK wordt een databestand verkregen waarin bedrijven die zich in de regio vestigen of deze verlaten worden opgenomen. Deze bedrijven worden vervolgens benaderd met gerichte vragen over hun keuze om te komen of te vertrekken.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

Er is geïnventariseerd of het mogelijk is om enquêtes mee te sturen naar nieuwe inwoners via de gemeenten. Dee mogelijkheid blijkt aanwezig en op dit moment wordt er gewerkt aan de enquête. Daarnaast is er een uitgebreide lijst van makelaars uit de regio is samengesteld.

Successen in 2024:

Medewerking toegezegd van het publiekscentrum gemeente Waadhoeke en Harlingen.

Planning voor 2025

Voor de zomer een enquête opstellen die meegestuurd wordt naar nieuwe bewoners en makelaars benaderen en vragen om medewerking.

Samenwerking met de KVK verbeteren. Er is al een mutatieabonnement, maar deze geeft te weinig informatie. In de komende periode wordt met de KVK afgestemd hoe we toegang kunnen krijgen tot relevante gegevens over inkomende en vertrekkende bedrijven.

5. Begroting

Voor businesscase 7A en 7B is een budget bepaald van € 100.000

Tot 1 januari 2025 zijn nog geen kosten gemaakt. De geschatte kosten voor 2025 businesscase 7B zijn € 10.000

6. Organisatie en omgeving

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

Intern:

- Afdeling publiekszaken

Extern:

- Makelaars
- KVK
- Planbureau Fryslân

BC 7C Bestemming Noardwest (nieuw) – Baukje Postma

Toeristische regiomarketing Visit Noardwest-Fryslân

1. Achtergrond en probleemstelling

De provincie Fryslân en het NBTC (Nederlands Bureau voor Toerisme & Congressen) verwachten de komende 10 jaar een groei van minimaal 33% 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. Stichting Bestemming Noardwest was verantwoordelijk voor de toeristische regiomarketing in onze regio, maar met een beperkt budget en leunend op veel vrijwilligers niet in staat om een gelijkwaardiger positie te krijgen ten opzichte van andere spelers in Fryslân. Er is besloten om de uitvoering van toeristische regiomarketing onder te brengen bij het Goud van Noordwest. De structurele subsidiebedragen van de gemeenten worden samengevoegd met het budget uit de Regiodeal dat specifiek voor regiomarketing is bestemd. De stichting blijft bestaan, maar uitsluitend voor het indienen van eventuele subsidieaanvragen.

Het uitvoeringsprogramma voor de komende jaren is gebaseerd op een meerjarenplan dat in het afgelopen jaar in samenwerking met diverse stakeholders is ontwikkeld.

2. Doelstelling

Noordwest-Friesland beter op de kaart zetten als toeristische bestemming.

Bijkomend doelen:

- Samenwerking in de toeristische sector vergroten
- Professionaliseren van de toeristische regiomarketing

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Uitvoering geven aan het meerjarenplan. In het meerjarenplan staan de werkzaamheden uitvoerig omschreven.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

Afgelopen jaar stond in het teken van veel overleg om te kijken of de regiomarketing kon worden ondergebracht bij Het Goud van Noordwest. Alle partijen zijn akkoord gegaan. Besluitvorming is achter de rug en budgettaire is het ingeregeld. Dat betekent dat we vanaf januari 2025 volop aan de slag gaan met de uitvoeringsagenda van het meerjarenplan.

Successen in 2024:

Toeristische regiomarketing is als onderdeel van het Goud van Noordwest geworden. Daarbij krijgt de stuwende en groeiende sector R&T ook een plek in het sociaaleconomisch actieprogramma.

Planning voor 2025

Begin januari worden er nieuwe aanjagers geworven die naast de ondersteuner uitvoering gaan geven aan het meerjarenplan.

5. Begroting

Voor dit project is geen budget opgenomen in SEAP II. Echter is er voor 2025 tot en met 2028 beschikbaar een budget van € 708.595. Daarnaast wordt nog ingezet op cofinanciering voor projecten.

6. Organisatie en omgeving

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

Intern

- Intern overleg aanjagers.
- Overleg met beleidsadviseurs R&T gemeente Harlingen, Waadhoeke en Leeuwarden
- Overleg met de citymarketingpartijen van Harlingen, Franeker en Leeuwarden (gefinancierd door de gemeenten)

Extern

- Klankbordgroep met vertegenwoordiging van 6 R&T ondernemers

- R&T ondernemers van de regio
- Merk Fryslân
- Visit Wadden
- VVV kantoren/TIP
- TAF
- Marrekrite
- Uytland
- Initiatiefnemers toeristisch aanbod (bijv. Rembrandt en Saskia)

Programmaliijn 3 – Onderwijs en arbeidsmarkt

Potentiële werknemers worden gekoppeld aan bedrijven door inzichtelijk te maken welk talent er aanwezig is en welke baankansen er bestaan in de regio.

BC 8 Leren en werken in je eigen regio – Oene Krist

1. Achtergrond en probleemstelling

Leren en werken in je eigen regio is een onderwijsprogramma dat tot doel heeft om jongeren, statushouders en nieuwkomers, herintreders en zij-instromers op de arbeidsmarkt door specifieke activiteiten toe of terug te leiden naar een baan in de eigen regio. Dit moet een bijdrage leveren aan het verhogen van de arbeidsparticipatie, het tekort op de arbeidsmarkt voor (met name zorg- en technisch personeel) te verminderen en een bijdrage leveren aan de economische groei van 22% tot 2030. Hiervoor zijn al programma's gestart in de regio zoals het programma Leren en Werken in je Eigen Regio, de actie Kom aan Boord en het programma Sterk Techniek in de regio. Om de potentie van de arbeidsmarkt in de regio maximaal te benutten wordt hier in de regio breed en sterk op ingezet.

2. Doelstelling

Jongeren, statushouders en nieuwkomers, herintreders en zij-instromers op de arbeidsmarkt in aanraking brengen met de bedrijven, de stagemogelijkheden en vacatures in de regio, om ze op die manier terug te leiden naar een goede en passende baan in de eigen regio. Deze transitie is noodzakelijk om huidige en potentiële toekomstige medewerkers die competenties te laten ontwikkelen die zij nodig hebben in de voortdurend veranderende omgeving.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Voor het tijdvak van SEAP 2 is hiervoor de volgende maatregel geformaliseerd: Intensivering en verbreding activiteiten op regionale schaal om de genoemde doelgroepen over de volle breedte voor te lichten over de leer- en werkmogelijkheden in de regio.

Daarbij zijn de volgende activiteiten benoemd en inmiddels opgestart:

- 1) Regionale agenda activiteiten Loopbaanoriëntatie en begeleiding (LOB) van leerlingen;
- 2) Regionale vacaturebank;
- 3) Werkcarroussels (zie hierna BC 10);
- 4) Versterking sector Zorg;
- 5) Versterking Techniek Onderwijs in de regio;
- 6) Versterking groenonderwijs in de regio (cross-over met BC 4: AgriFood hub).
- 7) Versterking Maritieme sector (cross-over met BC 5: Maritieme hub)

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

1) Regionale agenda LOB-activiteiten

In 2024 zijn 3 regionale LOB-evenementen op regionale schaal georganiseerd waar alle vo-scholen en een aantal PO-scholen aan hebben deelgenomen: Zorg tastbaar op 27 maart in Franeker, Techniek Tastbaar op 24 oktober op de Campus in St.-Annaparochie en Maritieme Techniek Tastbaar op de MA op 22 november. Gemiddeld hebben 1.000 VO en PO leerlingen deze evenementen bezocht (per keer). Tot nu toe werden deze evenementen onder de naam

Meet&Greets nog per school georganiseerd. Maar omdat inmiddels duidelijk is dat dit op regionale schaal veel effectiever en professioneler kan worden opgezet, is al in SEAP 2 benoemd om deze werkwijze verder uit te bouwen. Zo komen er vanaf schooljaar 2025/2025 op deze schaal

Zes regionale LOB-evenementen in een cyclus van 2 jaar voor de sectoren: Techniek, Zorg, Groen, Economie, Maritiem samen met een regionale Beroepenmarkt. Voor de organisatie hiervan wordt op dit moment een team samengesteld. Alle VO-scholen maken deel uit van het team. Het team zorgt voor de planning, afstemming in de jaarplanningen van de scholen en ondersteunt de organisatie. De regio, de algemene organisatie en cofinanciering is een taak van het Goud van Noordwest. In de komende maanden volgt een eerste uitwerking van dit omvangrijke programma. Betrokken partijen: VO-scholen in de regio, het programma Sterk Techniek Onderwijs in de regio, regionale instellingen en bedrijven, landelijke koepelorganisaties voor de diverse technieksectoren.

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, is inmiddels in ontwikkeling. Hiervoor wordt nu een samenwerking voorbereid met WRK.frl. Deze organisatie is onderdeel van IPF (InnovatiePact Fryslân). Hoewel deze op provinciale schaal werkt, is nu een voorstel/idee ontwikkeld hoe deze via de eigen kanalen van het Goud van Noordwest kan worden ingericht. Op dit moment wordt aan dit voorstel gewerkt. Binnenkort is deze beschikbaar voor verder overleg en besluitvorming. Naast de banen is er ook een mogelijkheid om via deze methode stages in de regio aan te bieden. Ook dit zal in 2025 worden verkend.

3) *Werkcarroussels*

(Zie hierna BC 10).

4) *Versterking sector Zorg*

Voor deze sector is (ook) een aanjager ingezet. 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. Deze aanjager is hierover met diverse lokale, regionale, provinciale en landelijke zorginstellingen en zorgbedrijven in gesprek. Wat opvalt is dat het aanbod van activiteiten om nieuwe mensen aan te trekken, op te leiden en in te zetten in deze sector enorm divers maar ook versnipperd is. Het doel is om dit aanbod van zoveel mogelijk regionaal te vertalen en zichtbaar te maken. In het verlengde van deze regiefunctie is deze aanjager ook medeorganisator van de LOB-evenementen Zorg Tastbaar.

5) *Sterk Techniek Onderwijs in de regio*

(Ook) In onze regio wordt het programma Sterk Techniek Onderwijs (STO) uitgevoerd. Dit is een programma dat door het rijk via de regio's wordt gefinancierd. Het programma heeft tot doel om door middel van modern en aansprekend techniekonderwijs, 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 techniek mensen bij de bedrijven. De link met HGVN is te zorgen voor voldoende technisch personeel in de regio en organiseert hiervoor techniekevenementen. Voorbeelden zijn; de oprichting van de Its 2.0 in de regio en het introduceren van technieklessen in primair onderwijs.

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 in de regio samen met AERES(mbo) een nieuwe leerroute ontwikkeld om ook voor deze sector een grotere instroom 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. Vorig jaar is de ontwikkeling van dit programma gestart; in februari 2025 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 met ingang van het nieuwe schooljaar al te gaan werken met deze nieuwe leerroute. Voor het ontwikkelen van deze nieuwe leerroute heeft AERES de regio. Daarvoor wordt AERES bij wijze van 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 Werkcarroussels). Zo is met deze partijen gezamenlijk het programma Kom aan Boord uitgevoerd. Dit programma heeft in het schooljaar 2023/2024 al een belangrijke en geslaagde start gemaakt. Dat was éénmalig maar gezien het succes krijgt dat nu een structureel vervolg. Daarvoor is de stichting Kom aan Boord opgericht. Die gaat zich hiermee, ondersteunt door de maritieme aanjager van Het Goud van Noordwest, in 2025 e.v. bezighouden.

Successen in 2024

Start Regionale opzet LOB-programma's (activiteiten en evenementen gericht op loopbaan-oriëntatie en -begeleiding) voor de sectoren Techniek, Zorg, Maritiem, Economie, Groen en Beroepen (met cross-overs met de programma's Sterk Techniek-Onderwijs, Maritieme (BC 5) en AgriFood Hub (BC 4). Start ontwikkeling regionale vacaturebank.

Uitvoering programma Verzilting voor havo-leerlingen waarbij regionale thema's worden behandeld en instellingen en bedrijven met HBO-functies in beeld worden gebracht.

Structureel vervolg programma Kom aan Boord.

Start ontwikkeling groene leerlijn vmbo-mbo-hbo.

Vastgesteld concept en werkwijze werkcarroussels, cross-over met BC 10.

Planning voor 2025

De planning is dat in het 2e jaar van deze planperiode de volgende activiteiten worden opgestart dan wel uitgevoerd:

1) *Regionale agenda LOB-activiteiten*

Samenstellen regioteam voor de regionale Meet&Greets;

Samenstellen regionale kalender Meet&Greets, te beginnen met schooljaar 2025/2026;

Organiseren van 2 grote Meet&Greets-evenementen in de regio.

2) *Regionale vacaturebank*

Vormgeven, vullen en operationeel maken regionale vacaturebank, deelgebied Noordwest-Friesland.

Onderzoeken of aan de vacaturebank een stageprikbord wordt toegevoegd waarin alle stagemogelijkheden in de regio in beeld worden gebracht voor alle doelgroepen).

3) *Werkcarrousel*
(Zie hierna BC 10).

4) *Versterking sector Zorg*
De inzet voor 2025 is om het aanbod van opleidingen, banen en vacatures in de regio zichtbaar te maken. Een onderdeel daarvan is het LOB-evenementen Zorg Tastbaar in maart 2025.

5) *Versterking Techniek Onderwijs in de regio*
In 2025 start de 2e termijn van het programma Sterk Techniek Onderwijs. Alle VO-scholen in onze regio (inclusief de stad Leeuwarden in dit geval) doen daar opnieuw volop aan mee. Bij wijze van cross-over is HGVNW hierbij betrokken t.b.v. behoud modern techniekonderwijs in de regio en vergroten toestroom techniekstudenten naar de techniek-bedrijven in de regio.

6) *Versterking groenonderwijs in de regio (cross-over met BC 4: AgriFood hub)*
Het vormgeven en implementeren (over de volle breedte of stapsgewijs) van de nieuwe leerroute Groen met ingang van het schooljaar 2025/2026.

7) *Versterking Maritieme sector (cross-over met BC 5: Maritieme hub)*
Doorontwikkelen en structureren programma Kom aan Boord in een jaarlijkse schijf van activiteiten (w.o. Meet&Greets Maritiem, werk-carrousel, enz.).

5. Begroting

Voor deze businesscase is een budget bepaald van € 145.000
Tot 1 januari 2025 zijn de gemaakte kosten € 5.585
Voor 2025 zijn is nog beschikbaar € 139.415

6. Organisatie en omgeving

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

- Periodiek overleg met het programmteam-XL (programmteam met alle aanjagers)
- Intern overleg aanjagers Zorg, Onderwijs en Academie van Franeker (overleggen: zo vaak als nodig, zowel fysiek als telefonisch).
- 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. (Overleggen: 4 fysieke overleggen met voorbereiding mails en telefonisch overleg).
- Dienst SOZAWA/Pastiel/Empatec. (Overleggen: 5x, met daarnaast bezoeken aan o.a. de Groeituin, Plein Joure).
- Werken in Fryslân (overleggen: 2x).
- Vo-scholen in de regio (overleggen: wekelijks).
- Mbo- en hbo-scholen in Friesland (overleggen: maandelijks).
- Programmteam Sterk Techniek Onderwijs in de regio (overleggen: maandelijks).
- Academie van Franeker (overleggen: 5x).
- Ondernemers in de regio (overleggen: doorlopend bij gelegenheden en/of separaat).
- Stichting Kom aan Boord.

BC 9 Verbeterde afbouw arbeidsmarkt – Oene Krist

1. Achtergrond en probleemstelling

Bedrijven hebben te maken met een toenemend aantal bijna-gepensioneerden (55-70 jaar). Voor bedrijven vormt dit een reële bedreiging: alle kennis- en ervaring van deze werknemers gaat verloren. De insteek van het programma is om oudere werknemers de rol als coach te geven om nieuwe jonge medewerkers in nieuwe banen te introduceren en te begeleiden.

2. Doelstelling

De regio heeft als doel de vaardigheden en kennis van bijna-gepensioneerden (werknemers en ondernemers!) optimaal te benutten waardoor kennis en kunde behouden wordt voor de jongere generaties. Hierdoor wordt er voorkomen dat de arbeidsmarkt wordt verstoord door het eerder uittreden van waardevolle werknemers.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

De insteek van het programma is om oudere werknemers de rol als coach te geven om nieuwe jonge medewerkers in nieuwe banen te introduceren en te begeleiden.

Het doel van de coaching is tweeledig: enerzijds krijgt de medewerker meer inzicht in mogelijkheden, opties en ontwikkelingsrichtingen, anderzijds kan het bedrijf beter ingaan op de situatie van de werknemer en kan de werknemer mogelijk langer blijven.

De acties zijn:

- Inventariseren welke oudere werknemers bereid zijn om coach te worden.
- Inventariseren welke bedrijven hoeveel potentiële coaches beschikbaar hebben.
- De resultaten samen met de betrokken bedrijven en betrokken werknemers uitwerken in een plan hoe dit inhoud en vorm kan worden gegeven en dit plan vervolgens breed te delen in de regio.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

Voor de uitvoering van dit programma is een notitie opgesteld. Vanwege de omvang van het programma en het aantal businesscases, is aan deze BC een lagere prioriteit toegekend en eerst niet uitgevoerd.

Successen in 2024

In 2024 geen activiteiten uitgevoerd.

Planning voor 2025

Deze BC zal in 2025 worden voorbereid voor uitvoering in SEAP III (vanaf 1 januari 2026). Het plan is om hier een aanjager voor in te zetten.

5. Begroting

Voor deze businesscase is een budget bepaald van € 25.000

Tot 1 januari 2025 zijn nog geen kosten gemaakt.

6. 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 programmteam-XL (programmteam met alle aanjagers).
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers.

Extern:

- Ynbusiness/WRK.frl (overleggen: 2x).

BC 10 Werkcarroussels per sector (Sociaal Domein) – Oene Krist

1. Achtergrond en probleemstelling

De opzet van de werkcarroussel is het creëren van koppelkansen van 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.

2. Doelstelling

Mensen behouden en aantrekken voor de regio.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Samen met de bedrijven/instellingen die vacatures hebben, worden werkcarroussels georganiseerd voor alle doelgroepen: herintreders, mensen uit de participatiewet, mensen die een andere baan zoeken, statushouders en nieuwkomers. Bij de werkcarroussels 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).

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

In het afgelopen jaar is samen met alle betrokkenen een plan ontwikkeld en gemaakt hoe deze werkcarroussels vorm te geven en te organiseren. Deze insteek sluit ook aan op businesscase 1, onderdeel Innovatietafel f: Werkcarroussels per sector.

De opzet is vergelijkbaar met de werkcarroussel die in het kader van de campagne Kom aan Boord is gehouden in 2023. Voor de ondersteuning van de carroussels zijn de aanjagers van de Zorg en Maritiem ook actief, namelijk voor de afstemming en deelname van de bedrijven met vacatures in deze sectoren. De vraag blijft nog even open of daarnaast nog een arbeidsmarkt-regisseur zou moeten worden ingezet of dat een budget hiervoor worden benut voor de organisatiekosten.

Successen in 2024

Vastgesteld concept en werkwijze werkcarroussels; cross-over met BC 8

Planning voor 2025

Voor 2025 staan er twee werkcarroussels gepland, namelijk voor de zorg en voor groen (landbouw). Een andere activiteit is het verder ontwikkelen van de regionale vacaturebank (zie businesscase 8).

5. Begroting

Voor deze businesscase is een budget bepaald van € 40.000

Tot 1 januari 2025 zijn nog geen kosten gemaakt.

6. Organisatie en omgeving

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

Intern:

- Intern overleg aanjagers (overleggen: zo vaak als nodig, zowel fysiek als telefonisch).
- Periodiek overleg met het programmteam-XL (programmteam met alle aanjagers)
- Bestuurstafel (overleggen 3x per jaar).
- Ambtenaren, bestuurders en Dienst SoZaWe voor cluster onderwijs/sociaal domein (overleggen: 12x zowel fysiek, via Teams of telefonisch).

Extern:

- Ynbusiness/WRK.frl (overleggen: 5x).
- Pastiel/Empatec (overleggen: 5x).
- Werken in Fryslân (overleggen: 3x).
- Vo-scholen in de regio (overleggen wekelijks in samenhang met BC 8).
- Mbo- en Hbo-scholen in Friesland (overleggen: maandelijks in samenhang met BC 8).
- Groeituin in Wier (overleggen: 3x).
- Ondernemers in de regio (overleggen: doorlopend, bij verschillende gelegenheden en/of separaat).

BC 11 Actualisering plan arbeidsmigranten – Oene Krist

1. Achtergrond en probleemstelling

Arbeidsmigranten zijn belangrijk voor bedrijven en instellingen die moeilijk aan voldoende personeel kunnen komen. Vooral bij grotere bedrijven en instellingen zijn arbeidsmigranten aan de slag, ook zeker in onze regio. In het SEAP wordt aangegeven dat er rond 500 extra arbeidsmigranten ingezet kunnen worden om de personele tekorten op te vangen. Het gaat dan om vacatures in de land- en tuinbouw (met name in de kassen) en in de maritieme sector (technische vakmensen).

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

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

HGVN heeft 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. De uitvoering de komende 2 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), de betrokken werkgevers én de dorpen zien liever dat ze bij of in de buurt in de bedrijven zelf worden gehuisvest, uiteraard in gebouwen die voldoen aan alle wetgeving en certificeringen die van toepassing zijn. 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 die in 2025 zal worden voorbereid/verkend is het Verbeterplan

Arbeidsmigranten. Dat plan omvat een scala van mogelijke activiteiten, van taallessen, scholing, 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.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

De gemeente Waadhoeke heeft het huisvestingsbeleid zo aangepast dat het mogelijk is om arbeidsmigranten voortaan te huisvesten bij het eigen bedrijf, op het betreffende bedrijventerrein of bij wijze van solitaire voorziening (bijv. migrantenhotel). Via het Goud van

Noordwest is het eerste overleg met de betrokken bedrijven over de nieuwe regeling inmiddels geweest. In aansluiting daarop zal ook met de gemeente Harlingen verder worden overlegd over hoe samen op te trekken. Dat kan zeker gelden voor het Verbeterplan.

Planning voor 2025

Voor 2025 gaat het om het verder voorbereiden van de huisvesting. Daarvoor wordt nu een convenant opgesteld. Na afronding van deze fase zal het Verbeterplan arbeidsmigranten worden voorbereid met de betrokken ondernemers en de dorpen. Daar komt ook de vraag aan de orde hoe en door wie dit precies zal worden georganiseerd.

5. Begroting

Voor deze businesscase is een budget bepaald van € 25.000
Tot 1 januari 2025 zijn nog geen kosten gemaakt.

6. Organisatie en omgeving

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

- Intern overleg aanjagers (overleggen: zo vaak als nodig, zowel fysiek als telefonisch).
- Periodiek overleg met het programmteam-XL (programmteam met alle aanjagers)
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers (overleggen: 3x per jaar).
- Bestuurlijk en ambtelijk overleg met gemeenten (overleggen 4x).

Extern:

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

BC 12 Talenten in de regio behouden – Oene Krist

Academie van Franeker: in samenwerking met ondernemers en de VO-scholen in de regio het HO-WO bij jongeren in de regio introduceren in het bijzonder en als regionaal kennisinstituut, deelname aan innovatieve projecten voor onderzoek en afstemming met het HO-WO.

1. 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.

2. Doelstelling

De ambitie van de regio is om jongeren een passende baan in de eigen regio aanbieden. Dat geldt voor zowel voor jongeren die een beroepsopleiding volgen als jongeren/leerlingen die de opleiding TL, havo, vwo doen en vaak doorgaan in het hoger vervolgonderwijs (HBO-WO). Aan beide categorieën heeft de regio 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) speelt de Academie van Franker een belangrijke rol. Hierbij kan voortgeborduurd worden op de geschiedenis van de academie als oudste universiteit van Nederland en van Franeker als universiteitsstad. Doel is dat jongeren de regio minder of niet verlaten en jongeren van buiten de

regio worden naar de regio getrokken. Daarbij helpt een versterking van de academie het vestigingsklimaat van de regio.

Het programma is als volgt:

- Uitbouwen onderwijs- en baanmogelijkheden voor jongeren met HBO-WO-opleiding door de samenwerking met ondernemers in de regio te verbeteren.
- Ondersteunen learning communities door de Academie in samenwerking met omliggende onderwijsinstellingen te laten zorgen voor:
- Verbinden onderwijsinstellingen en bedrijven om deze communities te vormen en optimale samenwerkingsverbanden te realiseren.
- Aanbieden ruimtes voor samenkomsten, coaching en onderwijs.
- De Academie kan zich doorontwikkelen als een kennisinstituut voor regionale thema's.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Tijdens de planperiode van SEAP II zal de prioriteit liggen bij het eerste punt. De beide andere punten gaan naar SEAP III.

Het eerste punt: Het uitbouwen van de onderwijsmogelijkheden door de samenwerking met de ondernemers te verbeteren, is inmiddels in uitvoering. De kern daarvan is dat in aansluiting op het uitgebreide beroepsgerichte programma vmbo-mbo dat nu door de vo-scholen in de regio wordt uitgevoerd (BC 8), nu samen met de Franeker Academie ook een programma wordt ontwikkeld waarbij jongeren/leerlingen in de theoretische leerweg (havo/vwo) de regio ook meer in aanraking komen met het HO-VO onderwijs en de bedrijven die op hbo-banen aanbieden.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

Er is in 2024 een pilot gestart op twee VO-scholen in onze regio welke activiteiten kunnen worden georganiseerd die aansluiten op hun niveau en belangstelling. Daarbij gaat het om activiteiten die passen in de regio. Zo is er samen met de FA en de betrokken docenten een lessenserie gemaakt en gegeven over Verzilting. De tweede lessenserie over Rechtspraak wordt in mei 2025 gehouden. De inzet van de FA voor dit programma wordt door SEAP II gefaciliteerd (conform het systeem van de aanjagers).

Successen in 2024

Vorbereiding en Uitvoering programma's die erop gericht zijn om havo/vwo in contact te brengen met regionale thema's en daar samen met instellingen en bedrijven aan te werken (onderzoekend en ontwerpend leren).

In 2024 is het thema Verzilting met deze insteek voor havo-leerlingen van de campus Middelsee uitgevoerd. Zowel de AMS en RSG Simon Vestdijk volgen.

Planning voor 2025

In mei zal (dus) de tweede lessenserie worden gehouden. Het thema daarvoor is Rechtspraak. Inmiddels wordt ook met de RSG Simon Vestdijk in Harlingen verkend welk thema en welke daarbij horende activiteiten een lessenserie zou kunnen worden samengesteld en uitgevoerd. Op basis van de resultaten van de pilot zal met de FA, de scholen en bedrijven een structureel programma worden ontwikkeld.

5. Begroting

Voor deze businesscase is een budget bepaald van € 65.000

Tot 1 januari 2025 zijn de gemaakte kosten € 6.760.

Voor 2025 is beschikbaar € 25.000.

6. Organisatie en omgeving

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

Intern:

- Intern overleg aanjagers (overleg: doorlopend).
- Periodiek overleg met het programmteam-XL (programmteam met alle aanjagers)
- Bestuurstafel. Overleg met de bestuurders van de overheid, onderwijs en ondernemers (overleg: 3x per jaar).
- Ambtenaren en bestuurders cluster onderwijs (overleggen: 4x per jaar).

Extern:

- Ynbusiness/WRK.frl (overleggen 5x in samenhang met BC 8).
- Vo-scholen in de regio (overleggen: wekelijks in samenhang met BC's 8 en 10).
- Mbo- en hbo-scholen in Friesland (overleggen: maandelijks in samenhang met BC's 8 en 10).
- Academie van Franeker (overleggen: 5x).
- Ondernemers in de regio (overleggen; doorlopend bij gelegenheden of separaat).
- Generatie Fryslân 2035 (3x).

Communicatie van het Goud van Noordwest

Coördinatie en creatie – Gea Iedema

1. Achtergrond en probleemstelling

Het programmateam coördineert de samenwerking tussen onderwijs, overheid en ondernemers binnen de Triple Helix, met als doel maximale participatie en versterking van de regio. Een zorgvuldige communicatie, zowel extern als intern, is hierbij essentieel. Ondanks drie jaar inzet blijft de samenwerking een uitdaging, mede door personeelwisselingen, verschillen in organisatiecultuur, belangen en formatie.

De overgang van gemeentelijke financiering naar financiering vanuit de Regio Deals van de Rijksoverheid heeft extra aandacht voor interne communicatie vereist. Daarnaast is dit jaar een eigen kantoorruimte betrokken en is het team uitgebreid met een nieuwe collega. Dit bood de kans om kerntaken en verantwoordelijkheden concreter te maken, met focus op businesscases, activiteiten en budgetten.

De communicatie rond de werknaam 'Het Goud van Noordwest', gebruikt voor het Sociaal Economisch Actieprogramma (SEAP 2), vraagt doorlopend aandacht. Intern wordt vaak de afkorting SEAP gehanteerd, terwijl extern consistentie en naamsbekendheid van het programma belangrijk zijn. Het versterken van de merkidentiteit en branding, met behulp van signing, promotiemateriaal online en fysiek, waaronder giveaways, heeft hieraan bijgedragen. Toch blijft het een uitdaging om het programma eenduidig te positioneren bij alle stakeholders in de regio Noordwest-Friesland.

2. Doelstelling

Externe communicatie: ondernemers in de regio zijn op de hoogte van het programma Het Goud van Noordwest, raken betrokken bij de ontwikkeling van businesscases en worden geïnformeerd over de kansen en mogelijkheden die het programma biedt voor de regionale economie en hun eigen bedrijf of sector. Het programma stimuleert en ondersteunt ondernemers bij lokale en regionale samenwerking, met als hoger doel het versterken van de regionale kracht en het bevorderen van een samenwerkingsstructuur waarin partijen elkaar optimaal kunnen aanvullen.

Interne communicatie: de interne organisatie is goed geïnformeerd over de SEAP-programma's en participeert actief. Extra aandacht gaat uit naar een consistente interne communicatie, mede door de uitbreiding van het team en de overgang naar financiering vanuit de Regio Deals Rijksoverheid.

Stakeholdermanagement: stakeholders worden geïnformeerd over het Sociaal Economisch Actieprogramma, betrokken bij het proces en ondersteund in de uitvoering. Daarbij ligt de nadruk op het verder uitdragen van de werknaam Het Goud van Noordwest, om de herkenbaarheid en consistentie van het programma intern en extern te vergroten.

3. Uitvoering/activiteiten 2024-2025

Het doel is om de boodschap van het programma verder te verbreden en specifieke doelen te realiseren door:

- a. Het vergroten van de naamsbekendheid van Het Goud van Noordwest via bestaande communicatiemiddelen (nieuwsbrief, website, sociale media en fysieke presentaties).
- b. Het ontwikkelen van aanvullende communicatie, zoals: videoreportages, project Gouden Jeugd, netwerkbijeenkomsten (Mining Days-Delfdagen) onder het motto De Goudmijn-Mijn Goud, podcast interviews en korte gesprekken.
- c. Het vergroten van de bekendheid van vacatures en baankansen in de regio.

- d. Het benadrukken van de aantrekkelijkheid van wonen, werken en recreëren in de regio.
- e. Het uitlichten van duurzaamheid en duurzaamheidsprojecten.
- f. Het uitvergroten van ondernemers- en businesscasesuccessen.
- g. Het bevorderen van samenwerkingen en kennisuitwisseling voor ondernemers.
- h. Het toevoegen van de uitgelichte doelgroep 'Gouden Jeugd', met eigentijdse communicatie over HGVN, volledig aansluitend op businesscases 8 en 10. Dit omvat: uitleg van het programma, samenwerking met jongeren, video's over stageadressen en interviews jongeren met bedrijven, een regionale vacaturebank en een eigen YouTubekanaal met ondersteunende middelen (huisstijl, website).
- i. Het ontwikkelen van presentatiemiddelen, waaronder een digitale presentatietafel die elementen van het SEAP presenteert.

Kanttekening

Niet alle geplande activiteiten worden gerealiseerd. Bij de digitale presentatietafel is na onderzoek besloten dit niet verder uit te werken vanwege de hoge kosten, die niet als een verantwoorde investering worden gezien.

4. Stand van zaken na 1 jaar en planning

Voortgang 2024

Aangezien het programmateam sinds het begin van 2024 een eigen kantoor huurt op Het Want 3 in Franeker wordt iedereen voor afspraken uitgenodigd op deze locatie. Door signing, drukwerk (foldermateriaal, notitieboekjes, pennen, visitekaartjes en roll-up banners) en andere uitingen weten steeds meer mensen uit de Triple Helix van ons bestaan.

Ondernemersverhalen, de zogenaamde 24-karaatsverhalen, inspireren op zowel de website en sociale media de doelgroepen. Daarnaast geven de succesverhalen een goed beeld over de kansen en mogelijkheden die het programma biedt aan ondernemers. In de periodieke nieuwsbrief, die vier keer per jaar verschijnt, zijn de programmaleiders met name aan het woord over wisselende onderwerpen vanuit hun businesscases en staat een agenda met belangrijke bijeenkomsten voor de doelgroep.

De aanpak richt zich met name op (startende) ondernemers in de gemeente Harlingen en Waadhoeke en het landelijk grensgebied van de gemeente Leeuwarden.

Overzicht met het aantal volgers/abonnees gemeten op 22 februari en 19 december 2024.

<i>Datum</i>	<i>LinkedIn</i> <i>96 berichten</i>	<i>Instagram</i> <i>81 berichten</i>	<i>Facebook</i> <i>91 berichten</i>	<i>Nieuwsbrief</i> <i>4 mails</i>
<i>22 februari</i>	343	38	55 likes 128 volgers	2167
<i>28 december</i>	651	81	74 likes 185 volgers	2296

Planning voor 2025

Ten behoeve van alle businesscases het verzorgen van de communicatie. Daarbij extra aandacht voor een communicatieplan verduurzamen bedrijventerreinen en ondersteuning communicatie rondom de nieuwe businesscase Bestemming Noardwest-Fryslân. In onderstaand overzicht de planning voor het komende jaar (jaarplanning):

- Verdiepingsslag Regiomarketing in samenwerking met SJB-media (1^e kwartaal).
- Vacaturebank Noordwest-Friesland, Landingspagina + link naar WRK.frl (1^e kwartaal)

- Roadshow (maart/april 2025)
- Gouden Jeugd website + socials + link naar stageprikbord WRK.frl (2^e en 3^e kwartaal)
- Podcasts (2025)
- Successen van Het Goud van Noordwest nog meer zichtbaar maken op de communicatiekanalen van de overheden (intern en extern); communicatiemedewerkers betrekken, dan wel activeren.
- Activiteiten van Het Goud van Noordwest ook op de communicatiekanalen van de scholen (intern en extern) meer zichtbaar maken. Kennismaken communicatiemedewerkers, dan wel betrokkenheid creëren.

5. Begroting

Voor deze businesscase is een budget bepaald van € 100.000

Tot 1 januari 2025 zijn de gemaakte kosten € 43.353

Voor 2025 is nog beschikbaar € 56.647

6. Organisatie en omgeving

Voor een optimale coördinatie zijn er overleggen en afstemming met een aantal stakeholders.

Intern:

- Wekelijks overleg PT: periodiek afstemming om actuele ontwikkelingen en acties te bespreken.
- Periodiek overleg met programmteam en aanjagers: een structureel ingepland overleg om de communicatiestroom en uitvoering te coördineren.
- Overleg met communicatiebureau Het Goud van Noordwest en Kom aan Boord: periodieke sessies over uitvoering, planning en content.
- Bestuurstafel & gemeenteraden: presentaties businesscases (concrete doelen en activiteiten)
- Ambtenaren communicatie en communicatieteam Regio Deal Noardwest-Fryslân: overleg om informatie uit te wisselen over en weer over de voortgang, behaalde successen en eventuele bijzonderheden of evenementen.

Extern:

- Coördinatie en Afstemming met Externe Stakeholders
- Ynbusiness
- InnovatiePact Fryslân (IPF)
- WRK.frl
- Communicatiemedewerkers in onderwijsveld en overkoepelende verenigingen/organisaties
- Ondernemers in de regio (24-karaatsverhalen of succesverhalen).

Bijlagen:

1. Overzicht businesscases
2. Begroting en resultaten

Programmalijn 1A Hands on Valley (HOV)
Innovatie & ondernemerschap – Jeroen de Boer

Nummer	BC 1	BC 2	BC 3	BC 4	BC 5
Naam	Kennismakelaars/ (BC 2) Aanjagers	Innovatietafels (BC 1)	Ondernemers & mentorprogramma	Creatie van een Agrifoodhub (USP)	Creatie van een Maritieme Hub (USP) (Kom aan boord)
Concrete doelen	Inzet specifieke kennis en ondersteuning Businesscases	Organiseren & begeleiden om innovatiekracht te bevorderen	Ondernemers faciliteren met kennis	Oprichten platform voor samenwerkingen en innovatie kennis bevorderen	Oprichten platform voor samenwerkingen en innovatie kennisdeling
Activiteiten	Aanjagers voor • Maritiem • Franeker Academie • Werkcarrousel (participatie) • Zorg • Onderwijs Groen • Regionale kalender Meet & Greet • Duurzaamheid • Landbouw • Breed (Ynbusiness) aanjagen maakindustrie	• GEA (stikstof/mest) • Gewasbescherming • Bodemonderzoek • Korte keten (Inspiratie Buurtmarkt) • Elektrisch varen • Droomsessies • Spuitnevel	• Bedrijfsopvolging (Uitnodigen kennismakelaar verdieping) • MiniMasters • Overige scholingsprogramma's structureren • Ondernemers verenigingen bezoeken en in kaart brengen • Delfdagen (roadshow) • College AI hoe toepassen kansen/bedreiging • College Agrariër (grond)	• Aansluiting zoeken bij bestaande kennisnetwerken (bv. Jong Agrariërs) • Groen onderwijs (leerlijn VMBO-MBO-HBO-WO) • Colleges evenementen over actuele thema's	• Stichtingsbestuur oprichten KOB • Aansluiting zoeken bij bestaande kennisnetwerken (bundelen van ondernemers) • Colleges evenementen met actuele thema's



Programmalijn 1A Hands on Valley (HOV) en deel 1C Bestemming Noardwest <i>Versterken Woon- en vestigingsklimaat – Baukje Postma</i>					
Nummer	BC 6A	BC 6B	BC 7A	BC 7B	BC 7C
	Opstellen acquisitiestrategie	Modernisering bedrijventerreinen	Regiomarketing	Behoeftenonderzoek	Bestemming Noardwest
Concrete doelen	Profileren stuwende sectoren in NWF	Toekomstbestendig maken (inzet op transities te beginnen met het verduurzamen bedrijventerreinen)	NWF als aantrekkelijk woon- en werkregio positioneren en vestigingsklimaat optimaliseren	Onderzoek vertrek- en vestigingsredenen	Organiseer de marketing handig (focus op buitengebied) Uitbouwen van slow toerisme Inzetten op beziinningstoerisme Versterken van ambassadeurschap
Activiteiten	• Rapport maakindustrie uitvoeren (vervolgstappen) • aanzuigende werking creëren voor startups (maakindustrie)	• Startbijeenkomsten organiseren. • Vervolggesprekken inplannen en zoeken naar collectieve oplossingen	• 24-karaatsverhalen werknemers • Vervolggesprekken met Innovatie Pact Fryslân (IPF) over merkpositionering • Output B verwerken, die is leidend voor A.	• Data Fries Sociaal Planbureau • Uitzetten opdracht na onderzoeksvraag te hebben bepaald • Enquête versturen aan nieuwe bewoners • Makelaars inschakelen voor vertrekkende bewoners/bedrijven	• Volgens uitvoeringsagenda MJP Bestemming Noardwest



Programmalijn 1B Leven Lang Leren (LLL)
Onderwijs en arbeidsmarkt – Oene Krist

Nummer	BC 8	BC 9	BC 10	BC 11	BC 12
Naam	Leren en werken in je eigen regio	Verbeterde afbouw arbeidsmarkt	Werkcarrousel per sector (Sociaal domein)	Actualisering plan arbeidsmigranten (USP)	Talenten in de regio behouden (hbo functies creëren)
Concrete doelen	Jongeren, herintreders & zij-instromers (terug) leiden naar de eigen arbeidsmarkt	Kennis en ervaring ouder werknemers benutten voor jonge werknemers	Potentiële werknemers (kaartenbak, herintreders en zij-instromers, statushouders en nieuwkomers) koppelen aan bedrijven en baankansen	Intermediair tussen bedrijven en gemeenten mbt shortstay huisvesting	A) Vergroten instroom in het hoger & wo B) B) Optimaliseren loopbaanmogelijkheden
Activiteiten	• Regionale agenda, meet & greets met bedrijven (Tastbaar evenementen, zoals Techniek Tastbaar, Zorg Tastbaar enz.) • Regionale vacaturebank (ook BC10) • Onderwijs in bedrijfsscholen & praktijkschool. • Gouden Jeugd (ook BC10)	Plan beschikbaar maar nog niet in uitvoering	• Aanjager coördinator carrousel voor herintreders en zij-instromers • Regionale vacaturebank (ook BC 8) • Nieuwkomers en statushouders • Gouden Jeugd (ook BC 8)	• Samen met de gemeente en betrokken ondernemers het samenstellen van een convenant waarin de huisvesting wordt geregeld • 2e fase uitvoering	A) • Introductie vmbo + mbo-leerlingen naar havo en vwo • Collegeserie verzilting (mei) • Collegeserie rechtspraak (juni) • Evenementen NEXT en Tienskip • Generatie Fryslân 2035 B) Faciliteren doorgroei intern & extern in de eigen regio • Hr-afdelingen uitnodigen • Hbo-functies in beeld brengen



Bijlage 2: Begroting en resultaten SEAP II

	jan 2024 - dec 2024			
	Begroting	Werkelijk	Percentage gebruikt	Over/onder budget
Inkomsten				
Diverse (incidentele) inkomsten	€ 872.000,00	€ -		
Inkomsten financiering Harlingen	€ -	€ 99.565,50		
Inkomsten financiering Provincie	€ -	€ 57.800,00		
Inkomsten financiering Regiodeal	€ -	€ 520.544,00		
Inkomsten financiering Waadhoeke	€ -	€ 189.174,00		
Totaal voor Inkomsten	€ 872.000,00	€ 867.083,50	99%	€ -4.917
Uitgave				
Communicatiekosten	€ 50.000,00	€ 29.564,75	59%	€ -20.435
Kosten POS-materiaal	€ -	€ 2.001,40		€ 2.001
Kosten Social Media / Nieuwsbrieven	€ -	€ 661,68		€ 662
Kosten Video communicatie	€ -	€ 9.465,00		€ 9.465
Kosten website	€ -	€ 1.660,00		€ 1.660
Totaal voor Communicatiekosten	€ 50.000,00	€ 43.352,83	87%	€ 6.647
Kosten bestuurstafel	€ 4.000,00	€ 4.361,92	109%	€ 362
Kosten Businesscases	€ -	€ -		€ -
Kosten Businesscase 1	€ 20.000,00	€ 22.360,00	112%	€ -2.360
Kosten Businesscase 2	€ 25.000,00	€ -	0%	€ 25.000
Kosten Businesscase 3	€ 50.000,00	€ 29.331,62	59%	€ 20.668
Kosten Businesscase 4	€ 40.000,00	€ 5.560,00	14%	€ 34.440
Kosten Businesscase 5	€ 60.000,00	€ 48.312,50	81%	€ 11.688
Kosten Businesscase 6	€ 160.000,00	€ 96.732,12	60%	€ 63.268
Kosten Businesscase 7	€ 50.000,00	€ 6.490,00	13%	€ 43.510
Kosten Businesscase 8	€ 72.500,00	€ 5.584,80	8%	€ 66.915
Kosten Businesscase 9	€ 12.500,00	€ -	0%	€ 12.500
Kosten Businesscase 10	€ 20.000,00	€ -	0%	€ 20.000
Kosten Businesscase 11	€ 12.500,00	€ -	0%	€ 12.500
Kosten Businesscase 12	€ 32.500,00	€ 6.760,00	21%	€ 25.740
Totaal voor Kosten Businesscases	€ 555.000,00	€ 221.131,04	40%	€ 333.869
Kosten programmeam Ondernemers	€ 78.900,00	€ 86.400,00	110%	€ 7.500
Kosten programmeam Ondersteuning	€ 49.920,00	€ 42.640,00	85%	€ -7.280
Kosten programmeam Onderwijs	€ 78.900,00	€ 81.000,01	103%	€ 2.100
Kosten programmeam Overheid	€ 52.500,00	€ 63.460,81	121%	€ 10.961
Organisatiekosten	€ -	€ 3.397,12		€ 3.397
Huur kantoorruimte	€ 24.000,00	€ 24.696,00	103%	€ 696
Kosten CRM-systeem	€ 4.000,00	€ 6.737,18	168%	€ 2.737
Kosten kantoorben. en kantinekosten	€ 2.000,00	€ 3.013,19	151%	€ 1.013
Totaal voor Organisatiekosten	€ 30.000,00	€ 37.843,49	126%	
Totaal voor Uitgave	€ 899.220,00	€ 580.190,10	65%	
Saldo		€ 286.893,40		