



Bijlagen kernprogramma Ambitieuus MKB046 ontwikkelplan 2026-2027

Ambitieuus MKB046 ontwikkelplan 2026-2027

versie september 2025

Leeswijzer

Dit ontwikkelplan beschrijft de strategie en aanpak van Ambitieuus MKB046 voor 2026-2027. Het is gebaseerd op anderhalf jaar feedback van ondernemers, ondernemersverenigingen, kennispartners en werkgroepleden.

- Hoofdstuk: strategie en aanpak met essentiële cijfers
- Bijlage 1: Kernprogramma met 18 activiteiten (H1-H18)

Managementsamenvatting

Ontwikkelplan Ambitieuus MKB046 2026-2027: van vraag naar verandering

Het Ambitieuus MKB046 ontwikkelplan is gebaseerd op anderhalf jaar praktijkervaring en feedback van 450 ondernemers, ondernemersverenigingen, kennispartners en werkgroepleden. We bouwen voort op veelbelovende resultaten (hoofdstuk één) en formuleren heldere ambities (hoofdstuk twee). Deze worden vertaald naar programma's (hoofdstuk drie) en effectieve uitvoering (hoofdstuk vier). Hoofdstuk vijf toont transparante financiering, zes beschrijft monitoring en zeven geeft realistische planning.

De Westelijke Mijnstreek telt 14.415 MKB-vestigingen met 78000 arbeidsplaatsen. Deze ondernemers staan voor urgente uitdagingen. Digitale disruptie verandert markten terwijl energietransitie botst met netcongestie, personeelstekorten remmen groeien en internationale concurrentie toeneemt. Dit vraagt om een praktijkgerichte aanpak waarbij ondernemers centraal staan in een netwerk van ondernemers en ondersteuners.

Eerste resultaten pilotjaar

Sinds 2024 werkt de Westelijke Mijnstreek als pilotregio. Als een van zes landelijke pilots bereikten we 450 actieve ondernemers, ruim boven het doel van 300.

Concrete bedrijfsveranderingen tonen dat het systeem werkt:

- Joy Urban Jungle ontwikkelde een succesvolle webshop.
- Anytime Fitness verminderde energieverbruik met negentig procent.
- B&B Bie Janssen werd duurzaam.
- WellColl vond perfecte matches via Dagjemeedraaien.
- De Grave Woninginrichting verbeterde zijn verdienmodel.
- Het energie-hub project op bedrijventerrein Krawinkel biedt mogelijke oplossing voor netcongestie.

De belangrijkste lessen zijn dat verandering meer tijd kost dan gedacht, circulariteit te abstract bleek, trajecten te kort waren en netcongestie innovatieve oplossingen vraagt.

Het succes ligt niet in losse activiteiten maar in de samenhang: het Ambitieuus Kompas als beproefde methodiek, het Ambitieuus MKB360 crm voor data-gedreven werken, en Claire die vanaf dag één ondernemersvragen beantwoordt. Deze combinatie maakt dat ondernemers terugkomen en anderen meenemen. We focussen daarom op een kernprogramma waarbij Ambitieuus MKB046 de regie voert, coördineert en faciliteert en kennispartners veelal de specialistische uitvoering verzorgen.

Ambitie 2026-2027

We bouwen aan een netwerk van achthonderd actieve ondernemers. Deze vijf procent van het MKB creëert netwerkeffecten. Kennis wordt actief gedeeld via ambassadeurs en events en ondersteuning wordt duurzaam betaalbaar.

We bereiken deze schaal via drie instapniveaus:

1. **Verkennen:** 1000 ondernemers oriënteren zich laagdrempelig via Claire en kennisbijeenkomsten
2. **Ontwikkelen:** 400 ondernemers zetten concrete stappen via trajecten en groepssessies
3. **Veranderen:** 400 ondernemers krijgen intensieve begeleiding bij fundamentele transformatie

We werken aan alle vijf thema's: digitalisering, verduurzaming, circulariteit, personeel en toekomstbestendige verdienmodellen. Digitalisering en verduurzaming krijgen extra aandacht vanwege urgente opgaven zoals netcongestie en digitale transformatie. We werken niet meer met 'de ondernemer' maar onderscheiden drie doelgroepen met eigen profiel en behoeften:

- **Bedrijventerreinen:** productiebedrijven met ruimte voor verduurzaming maar gehinderd door netcongestie
- **Stadscentra:** retailers en horeca, vaak geconfronteerd met online concurrentie en beperkte investeringsruimte
- **Overige locaties:** ZZP'ers, kantoren, buitengebied met weer eigen dynamiek

Ambitieuus MKB046 community als fundament

Ambitieuus MKB046 opereert als verbindende schakel in het ondernemerslandschap. Stadslabs Sittard-Geleen voert uit als penvoerder, ondersteund door kernpartners gemeente Sittard-Geleen, gemeente Beek en gemeente Stein, LIOF, Rabobank, Zuyd en BSG.

De Westelijke Mijnstreek kent 30-35 ondernemersverenigingen - van centrummanagement tot BIZ-organisaties - grotendeels verenigd in het Ondernemersberaad waar AMKB046 ook actief lid van is. Voor 2026-2027 transformeren we van incidentele naar structurele samenwerking met deze verenigingen met concrete waardproposities: exclusieve content voor ledenbijeenkomsten, voorrang bij trajecten en Claire-toegang voor hun achterban. We intensiveren samenwerkingen met ondernemersverenigingen van 5 naar 25.

Kennispartners leveren de specialistische expertise die trajecten onderscheidend maakt - van AI-specialisten tot energieadviseurs. Zij committeren per thema voor minimaal een jaar. Deze community-benadering maximaliseert impact zonder evenredige kostenstijging.

Investering en impact

Component	2026	2027	Totaal
Programma-uitvoering	€426.000	€426.000	€852.000
Subsidieregeling vouchers	€105.000	€105.000	€210.000
Totaal uitgaven	€531.000	€531.000	€1.062.000

Financiering komt van verschillende bronnen. Gemeenten dragen €480.000 bij (toegezegd). ESZL/Regio Deal €372.000 (toegezegd). Vouchers gemeenten €210.000 (Toegezegd). Partners dragen bij (bedrag nog te bepalen).

De weg vooruit

Dit ontwikkelplan beschrijft de overgang van pilot naar regulier programma. We bouwen voort op werkwijzen die resultaat opleverden. We werken met concrete doelen en structurele financiering. Het doel is een actieve gemeenschap van 800 ondernemers die als vliegwiel werkt voor het bredere MKB.

Ambitieuze MKB046. Waar ondernemers elkaar sterker maken én bestaande initiatieven samenkomen.

Hoofdstuk 1: van pilot naar praktijk

In 2024 begonnen we met luisteren naar wat ondernemers nodig hadden. Ze vroegen hulp bij o.a. digitalisering, oplossingen voor netcongestie en antwoorden op personeelstekorten. Deze vragen vormden onze agenda.

Dit hoofdstuk analyseert wat werkte, wat niet werkte en hoe dit basis vormt voor 2026-2027.

1.1 Resultaten eerste jaar

We transformeerden het versnipperde landschap van loketten en regelingen. Nu is er één systeem dat begint bij ondernemersvragen. De focus verbreedde van alleen verduurzaming bij de MKB Greendeal naar integrale ondersteuning binnen Ambitieuus MKB046.

Programmalijn	Doel	Bereikt	Belangrijkste les
Gemeenschap	300	450	Ambassadeurs zijn sleutel tot succes
Ontmoetingen	1.200	1.245	Informele bijeenkomsten werken best
Kennissessies	270	192	Praktijk belangrijker dan theorie
Innovatietrajecten	90	62	Langere begeleiding noodzakelijk
Ondersteuningsvragen	300	450+	Claire verbetert toegankelijkheid

1.2 Geleerde lessen

Wat niet werkte zoals verwacht:

- Circulariteit bleek te abstract. Ondernemers zoeken kostenbesparing, niet kringlopen.
- De SGEL-energiesamenwerking leverde slechts vijf deelnemers op. We verwachtten er dertig.
- Netcongestie vormde een grotere blokkade dan voorzien. Dit vraagt om innovatieve oplossingen zoals energie-hubs waarbij bedrijven onderling energie delen.

Deze lessen vormden de basis voor het kernprogramma dat we samen met werkgroepleden en partners hebben ontwikkeld.

Belangrijkste inzicht:

Verandering kost een jaar van eerste kennismaking tot implementatie. We rekenden aanvankelijk op kwartalen. Deze realiteit vormde onze nieuwe aanpak. We ontwikkelden drie instapniveaus die ondernemers in eigen tempo kunnen doorlopen.

Van breed naar gefocust

We startten breed waarbij elke ondernemer overal terecht kon. Die aanpak leerde ons veel over de diversiteit in vragen. Halverwege 2025 verfijnden we naar drie groepen:

- Bedrijventerreinen vroegen collectieve oplossingen
- Stadscentra hadden behoefte aan individuele quick wins
- Overige locaties zochten vooral netwerkvorming

1.3 Externe validatie

Minister Beljaarts noemde Claire een "inspirerend voorbeeld" in maart 2025. Dit bevestigde dat onze aanpak landelijk relevant is. We wisselen structureel kennis uit met andere pilotregio's. We leren van Breda's startupaanpak. Van de Achterhoekse maaksector-successen. En van Zwolle's digitale innovaties.

Deze erkenning brengt verantwoordelijkheid. Andere regio's brengen studiebezoeken en we ontvangen uitnodigingen voor congressen. Het bevestigt dat we iets waardevols ontwikkelen. Iets dat verder reikt dan de Westelijke Mijnstreek.

1.4 Fundament voor opschaling

Na anderhalf jaar beschikken we over:

- **450 leden:** ondernemers die regelmatig deelnemen aan activiteiten
- **Werkende formats:** zoals Rónj Taofel voor netwerk ontmoetingen en Kennisboosters voor thematische verdieping door het hele jaar (zie bijlage nr. 11)
- **Claire:** met 1200 gebruikers die de weg naar ondersteuning vinden
- **Functionerende kennispartners:** waarbij elke partner bijdraagt vanuit eigen expertise
- **Lid ondernemersberaad:** netwerk voor ondernemersverenigingen
- **Eerste samenwerkingen verenigingen:** 5 verenigingen actief betrokken
- **Private investeringen:** van €840.000 gestimuleerd via trajecten en vouchers

Wat écht het verschil maakt

De kracht van AMKB046 ligt in het samenhangende systeem:

- Ondernemers die elkaar vinden en versterken in één community
- Het Ambitieu Kompas (Connect-Boost-Build-Support) dat de natuurlijke groeiweg structureert
- Ambitieu MKB360, ons CRM-systeem dat leert zonder administratieve last
- Claire die vanaf dag één 24/7 ondernemersvragen beantwoordt
- Ondernemersverenigingen die van losse contacten structurele partners werden
- Kennispartners die complexe materie vertalen naar praktische stappen

Dit geheel - niet één onderdeel - maakt dat ondernemers blijven terugkomen en anderen meenemen.

1.5 Zuid-Limburgse opschaling

ESZL besloot de aanpak op te schalen naar heel Zuid-Limburg. MKB046 vervult als eerste operationele regio de coördinerende rol. Maastricht-Heuvelland en Parkstad profiteren van onze ervaringen. Ze hoeven het wiel niet opnieuw uit te vinden dankzij €500.000 centrale financiering. Het kernprogramma is modulair opgezet voor directe uitrol in 043 en 045.

1.6 Gereed voor opschaling

De transitie naar 2026-2027 betekent een verschuiving. We gaan van experimenteren naar professioneel uitvoeren. We bieden gedifferentieerde ondersteuning voor verschillende ondernemersgroepen.

Deze professionalisering krijgt ondersteuning door teamuitbreiding. Systematische monitoring gebeurt via het Ambitieuus Kompas. Werkprocessen bieden structuur zonder flexibiliteit te verliezen.

Deze fundamenteen vertalen we in hoofdstuk twee. Actieve gemeenschap, bewezen methodieken, digitale tools en sterke partnerschappen. Ze vormen de basis voor concrete strategische keuzes. En voor meetbare ambities voor 2026-2027.

Deze ondernemersvragen vormen de basis voor onze strategie.

Hoofdstuk 2: strategie en ambitie 2026-2027

De vragen uit hoofdstuk één vertalen we naar concrete antwoorden. Digitalisering vraagt praktische tools, netcongestie energie-hubs en personeelstekorten slimmer werken. Onze ervaringen worden concrete strategische keuzes. Dit hoofdstuk beschrijft onze ambities, focus en meetbare doelen voor 2026-2027.

2.1 Groeiambitie met reden

De waarde van schaal: waarom achthonderd ondernemers

Een netwerk van achthonderd ondernemers creëert nieuwe dynamieken. Dit is ongeveer vijf procent van het MKB in de Westelijke Mijnstreek. Bij kleinere aantallen ontstaan deze effecten niet:

- **Kenniscirculatie:** Bij deze omvang heeft vrijwel elke vraag wel ergens een antwoord. Een innovatie bij één ondernemer vindt vanzelf zijn weg naar anderen. Vergelijkbare uitdagingen krijgen vergelijkbare oplossingen. Succesvolle voorbeelden inspireren andere ondernemers.
- **Zichtbare beweging:** Achthonderd ondernemers die veranderen maken impact zichtbaar. Dit trekt media-aandacht, inspireert volgers en dwingt respect af bij beleidsmakers. We zijn niet meer een project maar een factor van betekenis.
- **Professionele ondersteuning:** Deze schaal rechtvaardigt en bekostigt professionele dienstverlening. Claire blijft up-to-date terwijl specialisten echte begeleiding bieden in plaats van vrijwilligers.
- **Natuurlijke segmentatie:** Binnen achthonderd ondernemers ontstaan vanzelf subgroepen. Subgroepen ontstaan per sector, thema en ambitieniveau waarbij ambitieuze ondernemers elkaar vinden.

Het getal achthonderd is een stip op de horizon, geen dogma. Of we op 750 of 850 uitkomen is minder belangrijk. Het gaat om de schaal waarop deze effecten optreden. Om deze ambitie haalbaar te maken, focussen we op een kernprogramma dat voortkomt uit anderhalf jaar feedback en samenwerking.

Hoe we naar achthonderd groeien

Deze groei realiseren we via drie natuurlijke instapniveaus. Ondernemers kunnen in eigen tempo doorstromen:

Niveau	Aantal	Kenmerken	Activiteiten per jaar
Verkennen	1000	Oriënteren, weinig tijd, zoekend	0-2: nieuwsbrief, Claire, events

Niveau	Aantal	Kenmerken	Activiteiten per jaar
Ontwikkelen	400	Concrete stappen, kennis toepassen	3-4: trajecten, groepssessies
Veranderen	400	Fundamentele transformatie	5+: intensieve begeleiding

De groei van 450 naar achthonderd betekent vooral uitbreiding in de middengroep. Ondernemers gaan van sporadisch naar actief. Hier ligt onze grootste opgave én kans. Om deze activering te realiseren formaliseren we het ambassadeursprogramma. We formaliseren het ambassadeursprogramma met een groeipad naar 45 ambassadeurs (zie bijlage nr. 4). Deze ambassadeurs zijn de verbinding tussen sporadische en actieve deelname. Hoofdstuk 3.2 werkt dit uit.

Flexibele gebiedsverdeling

Als technisch uitgangspunt voor planning en begroting hanteren we een 80/10/10 verdeling (Sittard-Geleen/Beek/Stein), in lijn met de gemeentelijke financiële bijdragen. Deze indicatieve verdeling in bijlage 1 is een werkmodel dat we per kwartaal actualiseren op basis van werkelijke vraag, lokale kansen en gemeentelijke prioriteiten. De praktijk bepaalt de definitieve verdeling.

Drie doelgroepen in plaats van één

We onderscheiden drie doelgroepen met eigen aanpak:

1. Bedrijventerreinen

- Profiel: productie, logistiek, groothandel
- Uitdagingen: netcongestie, technisch personeel, digitalisering, productie
- Aanpak: energie-hubs, gezamenlijke werving, Industry 4.0

2. Stadscentra

- Profiel: retail, horeca, dienstverlening
- Uitdagingen: online concurrentie, klantbeleving, bij huurpanden beperkte invloed op verduurzaming
- Aanpak: digitale zichtbaarheid, verduurzaming waar mogelijk, experience-design

3. Overige locaties

- Profiel: ZZP, adviseurs, kantoren, buitengebied

- Uitdagingen: isolement, professionalisering, groei
- Aanpak: netwerkvorming, digitale tools, schaalbaarheid

2.2 Digitalisering: van bewustwording naar toepassing

In jaar één bereikten we honderd ondernemers met de digitaliseringsscan. Nu verschuift de focus van bewustwording naar implementatie. Digitalisering omvat meer dan AI alleen. Het gaat om slimmer werken met betere klantbeleving en efficiëntere processen. Dit geldt ook voor onszelf: via doorontwikkeling van CRM, kennisbank en Claire creëren we een digitaal ecosysteem dat zichzelf verbetert.

Aanpak 2026-2027:

- Digitaliseringsscan fors uitbreiden met persoonlijke routekaarten (
- Claire doorontwikkelen naar drieduizend gebruikers met proactieve ondersteuning
- Praktische werkvormen waarbij ondernemers direct experimenteren
- Succesvolle ondernemers als inspiratie en begeleiders

In de praktijk: Joy Urban Jungle



"Het is net dat liftje geweest dat je als ondernemer nodig hebt om te zeggen: we gaan het nu aanpakken." – Joy Wiggers

Uitdaging: De winkel bloeide fysiek, maar online zichtbaarheid en vindbaarheid bleven achter.

Aanpak: Deelname aan de Digitalisering-track. Via digitaliseringsscan kwamen verbeterpunten boven water. Samen met kennispartner Anivation werd webshop ontwikkeld.

Resultaat: Verbeterde online vindbaarheid, lancering webshop, lagere financiële drempel dankzij subsidie.

2.3 Verduurzaming: oplossingen per doelgroep

Verduurzaming voelt voor veel ondernemers als dure verplichting. Maar de uitdaging verschilt sterk per doelgroep. We ontwikkelen daarom drie gedifferentieerde aanpakken:

- **Scenario 1: Bedrijventerreinen - energie-hubs tegen netcongestie**
Netcongestie blokkeert groei en ontwikkeling van bedrijven. De pilot Smart Energy Hub Krawinkel doorbreekt di. Bedrijven delen onderling energie zonder netverzwaring.

Aanpak: Technisch/organisatorisch onderzoek → formalisering samenwerking → uitrol

Partners: Stantec, Parkmanagement, gemeente, AMKB046

Doel 2027: Doel 2027: drie Smart Energy Hubs operationeel op bedrijventerreinen Krawinkel, Holtum Noord en Bergerweg

- **Scenario 2: Centrumondernemers - quick wins ondanks beperkingen**

Centrumondernemers willen verduurzamen maar 70% huurt. Zij betalen de energierekening, de verhuurder beslist over investeringen. We ontwikkelen een dubbele aanpak.

Voor huurders: LED-verlichting, slimme thermostaten, bewegingssensoren - alles wat meeverhuist

Voor eigenaren: Gesprekken over waarde duurzaam vastgoed, groene financiering, energielabels

Doel 2027: We bereiken centrumondernemers via scans en collectieve inkoop

- **Scenario 3: Grotere bedrijven - CSRD als marktvoordeel**

CSRD-rapportage is meestal niet verplicht voor MKB, maar steeds meer ondernemers zien de waarde. Grote opdrachtgevers vragen erom, klanten waarderen transparantie, banken beoordelen duurzaamheid.

Aanpak: Vrijwillige rapportage gekoppeld aan Rabobank Future Fit programma

Voordeel: Onderscheid van concurrenten, niet omdat het moet maar omdat het loont

Doel 2027: 30 bedrijven in vrijwillig CSRD-traject

In de praktijk: Anytime Fitness



"Je hebt iemand nodig die je op weg helpt en meedenkt in wat realistisch en haalbaar is." – Tom Janssen

Uitdaging: Energiekosten liepen in 2022 sterk op. Met 100.000 kWh stroom en 50.000 m³ gas jaarlijks was verduurzaming noodzakelijk.

Aanpak: Via Ambitieuus MKB046 energiescan en stappenplan. Oude installaties vervangen door energiezuinige airco-units, dak voorzien van zonnepanelen.

Resultaat: 90% minder gasverbruik, 60% minder elektriciteitsverbruik, verbeterd binnenklimaat.

In de praktijk: B&B Bie Janssen



"Je krijgt een gedetailleerd rapport met besparingsmogelijkheden." – Peter Janssen

Uitdaging: Energiekosten grootste kostenpost, verduurzaming noodzakelijk voor toekomstbestendigheid.

Aanpak: Energiescan via Ambitieuus MKB046 met praktische tips: zonnepanelen, warmtepomp, radiatorfolie, gedragsverandering gasten.

Resultaat: Directe besparingen plus plan voor tweede warmtepomp en extra panelen.

2.4 Circulariteit: van abstract naar concreet

Circulariteit is onderdeel van verduurzaming maar vraagt eigen aanpak. Het eerste jaar leerde dat ondernemers niet zoeken naar kringlopen maar naar kostenbesparing, reststroomvermarkting en nieuwe verdienmodellen. We maken het concreet:

- **Circulariteitsscans voor quick wins** Welk afval produceer je? Wat koop je in dat anderen weggooien? Deze nulmeting identificeert direct implementeerbare besparingen. Vouchers €500-1.500 per scan.
- **Proactieve duurzaamheids rapportages**

2.5 Personeel: slimmer werken én anders werven

Het personeelstekort pakken we aan via twee parallelle sporen met meetbare resultaten:

Spoor 1: Werk slimmer met wie je hebt

De beste nieuwe medewerker is mogelijk al in dienst. We helpen die tijd beter benutten:

- **Slimmer werken workshops** - Inclusief job carving en HR3P-methodieken (Human Resource Planning, Performance & Productivity)
- **MKB talentpool 046** - Ontwikkelprogramma voor ambitieus middenkader (teamleiders, afdelingshoofden, jonge managers)

Spoor 2: Vind mensen waar anderen niet kijken

De traditionele vijver is leeg. We ontwikkelen nieuwe bronnen:

- **Dagjemeedraaien toolkit (Q2 2026):** ondernemers organiseren zelf meeloopdag zonder CV
- **Flexibele studenteninzet** - Via formele stage-overeenkomsten of studentencontracten conform cao. Focus op grotere MKB-bedrijven met HR-capaciteit.

In de praktijk: WellColl



"Het werkt echt, ik raad het aan andere ondernemers aan." – Vital Verheggen, eigenaar

Uitdaging: Vakmensen zijn schaars en traditionele wervingsmethoden werken niet meer.

Aanpak: Deelname aan #Dagjemeedraaien. Via bedrijfsvideo en meeloopdag konden kandidaten laagdrempelig kennismaken met het bedrijf.

Resultaat: Nieuwe medewerker aangenomen, snelle klik tussen kandidaat en team, aanpak aanbevolen aan collega's.

Focus op haalbaarheid Het kernprogramma bestaat uit activiteiten waarbij de rolverdeling helder is: AMKB046 regisseert en bewaakt de samenhang, partners voeren uit met hun specialistische expertise. Deze aanpak maximaliseert impact met beschikbare capaciteit. We houden 20% ruimte voor adaptieve respons op actuele ontwikkelingen.

2.6 Toekomstbestendige verdienmodellen als fundament

Dit thema is geen apart programma maar de rode draad door alle trajecten. We helpen ondernemers verschuiven van transacties naar relaties en van producten naar terugkerende diensten.

In de praktijk: De Grave Woning- en Projectinrichting



"Uiteindelijk kijk je met een bredere blik naar je bedrijf." – Bart de Grave

Uitdaging: Klantbehoeften veranderden en de aanpak van particuliere en zakelijke klanten liep door elkaar.

Aanpak: Deelname aan Business Model Canvas-track met volledige bedrijfsanalyse en focus op klantsegmenten.

Resultaat: Duidelijk onderscheid tussen markten, verbeterde dienstverlening door klanten meer te ontzorgen.

2.7 Netwerkstrategie als versneller

De groei naar 800 leden vraagt systematische samenwerking met ondernemersverenigingen. Via het Ondernemersberaad ontwikkelen we maatwerkproposities: bedrijventerreinverenigingen voor energie-hubs, centrummanagement voor digitalisering retail, BIZ voor collectieve trajecten. Kennispartners committeren per thema voor minimaal één jaar, waardoor continuïteit en kwaliteit gegarandeerd zijn. Deze combinatie van breed bereik via verenigingen en inhoudelijke diepgang via kennispartners maakt het verschil.

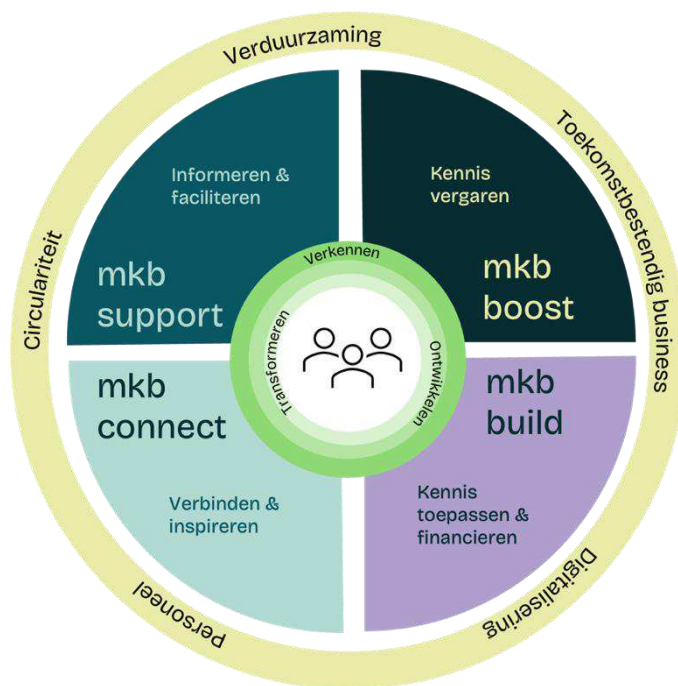
Deze antwoorden vertalen we naar concrete programma's.

Hoofdstuk 3: Programma en Activiteiten - met rode draad intact

Ondernemers willen meer dan antwoorden, daarom vertalen vier programmalijnen onze aanpak naar concrete activiteiten. Elke vraag krijgt een toegangspoort via programmalijnen die aansluiten bij drie instapniveaus. Dit hoofdstuk beschrijft concrete activiteiten, de rol van ambassadeurs en Claire als digitale spil.

3.1 Het Ambitieuze Kompas

Het Ambitieuze Kompas blijft ons uitvoeringsinstrument. Het groeiende netwerk van ondernemers vormt het hart. Drie instapniveaus, vier programmalijnen en vijf thema's maken het compleet. Dit beproefde framework verbindt strategie met uitvoering. Connect dient voor verbinding, Boost voor kennisontwikkeling en Build voor fundamentele verandering. Support biedt continue ondersteuning door alle fases heen.



3.2 Ambassadeursprogramma

Bij een netwerk van achthonderd ondernemers zijn zeventig ambassadeurs essentieel. Ongeveer één op twaalf ondernemers wordt ambassadeur. Zij zijn de verbindingsofficieren die zorgen voor activering en betrokkenheid.

Taken ambassadeurs:

- Organiseren jaarlijks minimaal één bijeenkomst in eigen netwerk
- Begeleiden twee tot drie sporadische leden naar actieve deelname

- Delen succesverhalen en best practices
- Fungeren als eerste aanspreekpunt in hun sector of gemeente
- Signaleren kansen en knelpunten vanuit het veld

Wat ambassadeurs ontvangen:

- Exclusieve kwartaalbijeenkomsten met programmaleiding
- Directe toegang tot nieuwe tools en diensten
- Zichtbaarheid als kennisleider via communicatiekanalen
- Certificaat Ambassadeur Ambitieuus MKB046
- Voorrang bij innovatietrajecten en pilots

Selectie en rollen:

Ambassadeurs selecteren we op betrokkenheid, netwerk en bereidheid anderen te helpen. De groep kent diversiteit in sectoren, gemeenten en bedrijfsgrootte. Twaalf ambassadeurs vormen de ondernemersraad. Zij adviseren per kwartaal over strategie.

3.3 Connect: Verbinden en inspireren

Connect is het laagdrempelige instappunt. We bereiken een breed publiek via verschillende formats (zie bijlage 1 voor frequenties).

Eigen formats:

- **Rónj Taofel:** roterend tussen gemeenten (10x/jaar)
- **Fuckup Night:** kwetsbaar delen van mislukkingen (4x/jaar)
- **Ondernemersdag:** jaarlijks groot event met tweehonderd deelnemers
- **Ambitieuus Café:** thematische ontmoetingen die rouleren door de regio (maandelijks)

Kennisboosters:

- Thematische verdieping voor alle vijf thema's
- Samen met ondernemersverenigingen georganiseerd
- Praktijkcases van ondernemers voor ondernemers
- Acht sessies per jaar
- Co-creatie met ondernemersverenigingen die eigen achterban mobiliseren

Grote partner-events waarbij we aanhaken:

- Brilliant Business Awards
- Lagerhuis Rosa
- Brightlands MKB event
- Provincie MKB event
- Week van de Ondernemer

Strategische partnerships met regionale events vergroten het bereik. Ambitieuus MKB046 treedt op als verbindende factor."

3.4 Boost: Kennis toepassen

Boost transformeert bewustwording naar actie voor honderden ondernemers. Het eerste jaar leerde dat ondernemers praktijk boven theorie verkiezen.

Voorbeeld activiteiten 2026-2027:

- **Digitaliseringsscan:** van honderd naar vierhonderd scans met routekaart
- **AI-werkplaats:** hands-on experimenteren met toepassingen
- **Energie-quickscans:** besparingspotentieel
- **Verdienmodel-check:** toekomstbestendigheid in groepssessies

We werken met modulaire opbouw zonder verplichte volgorde. Ondernemers stappen in waar relevant.

3.5 Build: Fundamentele verandering

Build begeleidt honderd trajecten per jaar voor fundamentele innovatie. Lessen uit jaar één: verandering kost maanden, niet weken.

Aangepaste aanpak:

- Trajectduur: zes tot negen maanden in plaats van drie maanden
- Innovatievouchers: €2.500 vanuit AMKB046, stapelbaar met andere subsidies tot €10.000 totaal
- Eén-op-één begeleiding door specialisten
- Implementatie-ondersteuning na afronding
- Sectorspecifieke aanpak voor retail en productie

Build-deelnemers zijn vaak doorgestroomd vanuit Boost. Zij inspireren anderen tot verandering.

3.6 Digitale infrastructuur: Claire, MKB360 en Kennisbank

De digitale transformatie van AMKB046 gaat verder dan alleen een website of app. We bouwen een intelligent systeem dat leert van elke interactie zonder administratieve last voor ondernemers of medewerkers.

Claire 2.0 ontwikkeling

Claire transformeert van reactieve vraagbaak naar proactieve ondersteuner. We beantwoorden jaarlijks duizend vragen en groeien naar drieduizend gebruikers. De doorontwikkeling omvat:

- Van reactief antwoorden naar proactief adviseren
- Patronen herkennen voor slimme suggesties
- Naadloze doorverwijzing naar relevante trajecten
- Integratie met partnersystemen
- Beschikbaar voor heel Zuid-Limburg

Kennisbank als fundament

Parallel aan Claire ontwikkelen we een centrale kennisbank met 500+ artikelen, tools en best practices. Deze vormt de 'single source of truth' voor:

- Claire's antwoorden (automatische koppeling)
- Accountmanagers (consistente informatie)
- Kennispartners (content bijdragen)
- Ondernemers (self-service opties)

De kennisbank wordt gevoed door succesvolle trajecten, partner-expertise en externe bronnen (RVO, KVK via API's). Dit voorkomt dat kennis verloren gaat en maakt opschaling mogelijk zonder kwaliteitsverlies.

Ambitieuus MKB360 als ruggengraat

Het Ambitieuus MKB360 CRM-systeem ontwikkelen we door tot een volledig geautomatiseerd monitoring- en sturingssysteem. In 2026 realiseren we:

- Automatische KPI-registratie (80% zonder handwerk)
- Koppeling met Claire voor naadloze dataverzameling
- Real-time dashboards voor verschillende gebruikersgroepen
- Predictive analytics voor proactieve ondersteuning

Dit maakt data-gedreven werken mogelijk zonder administratieve last (zie bijlage 1 nr. 12-16 voor technische specificaties).

Persoonlijk blijft beschikbaar

Naast digitale ondersteuning blijft persoonlijk accountmanagement beschikbaar. Tweehonderd ondernemers met complexe vraagstukken krijgen persoonlijke begeleiding.

3.7 De ondernemersreis

Een concrete reis illustreert de samenhang tussen programmalijnen: een retailondernemer bezoekt Rónj Taofel via Connect en hoort over digitaliseringsmogelijkheden. Hij meldt zich aan voor de digitaliseringsscan via Boost en identificeert quick wins voor zijn webshop. Met een

innovatievoucher via Build implementeert hij een nieuw CRM-systeem gedurende zes maanden. Bij vragen gebruikt hij Claire via Support voor directe hulp. Na succesvolle implementatie wordt hij ambassadeur en inspireert anderen tot verandering.

3.8 Thematische invulling

Thema	Connect	Boost	Build	Support
Digitalisering	Ambitieuus Café	Digitaliseringsscan	6-maands transformatie	Claire, cases
Verduurzaming	Energie-events	Quickscans	Energie-hub pilots	Subsidie-info
Verdienmodellen	Inspiratie	Toekomstcheck	9-maands transitie	Best practices
Personeel	Werkgeversontbijt	Efficiency-training	Nieuwe modellen	Doorverwijzing
Circulariteit	Ondernemersbezoeken	Circulariteitsscan	Geïntegreerd	Matching

Deze matrix toont hoe elk thema door alle programmalijnen wordt ondersteund. De intensiteit neemt toe per niveau met aangepaste thematische invulling per doelgroep:

- Digitalisering voor bedrijventerreinen focust op productieprocessen.
- Voor stadscentra op online zichtbaarheid.
- Voor overige locaties op digitale samenwerking.

3.10 Kennispartners en verenigingen als multiplier

Ondernemersverenigingen leveren bereik en lokale binding, wij leveren actuele kennis en professionele trajecten. Via het Ondernemersberaad bereiken we 30-35 verenigingen met gezamenlijk duizenden leden.

Kennispartners vullen Boost- en Build-trajecten met specialistische expertise en blijven beschikbaar voor nazorg. Per thema werken we met vaste partners die garant staan voor actuele, praktisch toepasbare kennis. Deze aanpak maakt opschaling mogelijk zonder evenredige kostenstijging.

Deze vier programmalijnen vragen een professionele organisatie met heldere rollen en verantwoordelijkheden.

Hoofdstuk 4: Organisatie en Samenwerking

Actie vraagt organisatie waarbij elke partner specifieke ondernemersvragen beantwoordt. LIOF beantwoordt innovatievragen, Rabobank financieringsvragen en Zuyd kennisvragen. Brightlands Smart Services Campus bij digitalisering. Dit hoofdstuk beschrijft de uitvoeringsorganisatie, partnerbijdragen, Zuid-Limburgse positionering en governance.

4.1 Uitvoeringsorganisatie

Met het budget van €852.000 richten we de organisatie in. Vijf en zeventig procent gaat direct naar ondernemersondersteuning volgens deze hoofdverdeling:

Funcctie	% budget	Focus
Ondernemersbegeleiding & accountmanagement	45%	Direct contact, trajectbegeleiding
Programmamanagement & coördinatie	20%	Strategie, monitoring, afstemming
Marketing & communicatie	10%	Werving, content, events
Digitale infrastructuur (Claire)	15%	Systemen en platforms
Overige uitvoering	10%	Subsidies, operationeel, innovatie

Stadslabs vervult als penvoerder de coördinerende rol. Expertise uit het netwerk wordt gemobiliseerd. Deze constructie combineert professionaliteit met flexibiliteit.

4.2 Partnerbijdragen

Partners investeren meer dan geld. Zij brengen expertise, netwerk en capaciteit. Concrete afspraken maken we in het vierde kwartaal van 2025.

Partner	Bijdrage	Rol en meerwaarde
LIOF	Expertise + netwerk	Innovatietrajecten Build, Brightlands-toegang
Rabobank	PM + locaties	Financieel advies, energiefinanciering, scouts
Zuyd Hogeschool	Studenten + onderzoek	Praktijkopdrachten, verse perspectieven
BSG	Kanalen + netwerk	Toegang tot 1000+ ondernemers
Stadslabs	Coördinatie + innovatie	Penvoerder, ondernemersfocus
Ondernemers verenigingen	Kanalen en events	Bereik leden en locale
Kennispartners	Expertise en uren	Inhoudelijke verdieping trajecten

Elk kwartaal evalueren partners de samenwerking. Partners delen successen en lossen knelpunten gezamenlijk en direct op.

Formalisering partnerbijdragen Q4 2025

De concrete financiële en capaciteitsbijdragen van partners (LIOF, Rabobank, Zuyd, BSG, Stadslabs, ondernemersverenigingen en kennispartners) worden in het vierde kwartaal van 2025 vastgelegd in samenwerkingsovereenkomsten. Deze overeenkomsten specificeren:

- Financiële bijdragen (cash en in-kind)
- Capaciteitsinzet (uren, FTE)
- Concrete deliverables per partner
- Evaluatiemomenten en bijsturingsmogelijkheden

Deze afspraken zijn cruciaal voor de uitvoering vanaf 1 januari 2026. Zonder geformaliseerde partnerbijdragen moet het programma worden aangepast.

4.3 Zuid-Limburgse positionering

Als eerste operationele regio coördineert Ambitieuus MKB046 de Zuid-Limburgse opschaling. Dit betekent:

Wat we delen regionaal:

- Claire wordt Zuid-Limburg breed beschikbaar
- Succesvolle formats zoals Rónj Taofel en kennisboosters
- Monitoring- en evaluatiesystemen
- Best practices via kennissessies

Wat blijft lokaal:

- Uitvoering en accountmanagement
- Directe relaties met honderden ondernemers in het regionale netwerk
- Lokale bijeenkomsten en netwerken
- Beslissingen over prioriteiten

De financiële voordelen zijn aanzienlijk. €372.000 vanuit de ESZL/Regio Deal komt bovenop de gemeentelijke middelen voor de uitvoering en opschaling in de Westelijke Mijnstreek. €500.000 vanuit ESZL/Regiodeal zijn voor twee jaar beschikbaar voor de taken die samenhangen met de centrale coordinatie.

4.4 Governance structuur

Vier niveaus zorgen voor balans tussen sturing en slagkracht:

Overleg	Frequentie	Deelnemers	Focus
Stuurgroep	3x/jaar	Wethouders, directies	Strategie, hoofdbesluiten
PHO Economie	4x/jaar	Portefeuillehouders	Politieke verankering
Werkgroep	Maandelijks	Uitvoerders	Operationele afstemming
Ondernemersraad	Per kwartaal	12 ambassadeurs	Advies vanuit praktijk

De nieuwe ondernemersraad bestaat uit twaalf van de zeventig ambassadeurs. Hoofdstuk 3.2 beschreef hun rol. Zij geven roterend per jaar gevraagd en ongevraagd advies.

4.5 Werkprincipes in de praktijk

Wat we wel doen:

- Ondernemer eerst, afstemming later
- Warm doorverwijzen zonder institutionele jaloezie
- Successen samen vieren, problemen samen oplossen
- Digitaal waar mogelijk, persoonlijk waar nodig
- Data-gedreven beslissen, niet op gevoel
- Elke werkwijze direct overdraagbaar maken

Wat we niet doen:

- Ondernemers laten wachten op interne processen
- Dubbel werk of overlap tussen partners
- Lange vergaderingen zonder beslissingen
- Rigide vasthouden aan plannen
- Eigen belang boven ondernemersbelang

Deze richtinggevende principes laten ruimte voor gezond verstand en maatwerk.

Deze samenwerking vraagt gerichte investering.

Hoofdstuk 5: Financiën en Business Case

Elke euro beantwoordt een ondernemersvraag binnen de totale investering van €1.062.000 voor 2026 en 2027. Dit hoofdstuk toont de financiële onderbouwing, verdeling en return on investment.

5.1 Totaal financieel overzicht

Component	2026	2027	Totaal	Status
UITGAVEN				
Programma-uitvoering	€426.000	€426.000	€852.000	
• Ondernemersbegeleiding (45%)	€192.000	€192.000	€383.000	
• Programmamanagement (20%)	€85.000	€85.000	€170.000	
• Marketing & communicatie (10%)	€43.000	€43.000	€86.000	
• Digitale infrastructuur (15%)	€64.000	€64.000	€128.000	
• Overige uitvoering (10%)	€42.000	€42.000	€85.000	
Subsidieregeling vouchers	€105.000	€105.000	€210.000	
Totaal uitgaven	€531.000	€531.000	€1.062.000	
FINANCIERING				
Sittard-Geleen	€200.000	€200.000	€400.000	Toegekend
Beek	€20.000	€20.000	€40.000	Toegekend*
Stein	€20.000	€20.000	€40.000	Toegekend*
ESZL/Regio Deal basis	€70.000	€70.000	€140.000	Toegekend
ESZL/Regio Deal opschaling	€116.000	€116.000	€232.000	Toegekend
Subsidieregeling (gemeenten)	€105.000	€105.000	€210.000	Toegekend
Partners	PM	PM	PM	Q4 2025
Totaal financiering	€531.000	€531.000	€1.062.000 + PM	

De financieringen door gemeenten, ESZL en/of Regiodeal moeten nog de komende periode geformaliseerd worden.

5.2 Subsidieregeling vouchers

De €210.000 voor vouchers is direct beschikbaar voor ondernemers. Geen complexe aanvragen maar snelle ondersteuning.

Twee typen vouchers:

- **Verkenning vouchers (€500-€2.500):** voor scans, quickwins, eerste adviezen - 60 vouchers totaal
- **Implementatie vouchers:** €2.500 vanuit AMKB046, met cofinanciering vaak tot €10.000 - 20 vouchers totaal

Waar voor te gebruiken:

- Digitaliseringstrajecten (van scan tot implementatie)
- Verduurzaming (van quickscan tot energie-hub deelname)
- Verdienmodel-innovatie
- Eerste stappen CSRD/Future Fit
- Personeelsoplossingen

De vouchers zijn stapelbaar met LIOF-innovatiesubsidies, RVO-regelingen en partnerprogramma's zoals Rabobank Future Fit. Vaak is onze voucher de eerste stap naar grotere investeringen.

5.3 Drie gescheiden geldstromen

Drie geldstromen hebben elk een eigen doel:

- **Eerste stroom: lokale uitvoering van €852.000** Direct naar de Westelijke Mijnstreek voor ondernemersondersteuning.
- **Tweede stroom: vouchers van €210.000** Doorgeefluik naar ondernemers voor cofinanciering.
- **Derde stroom: centrale coördinatie van €500.000** Separaat gefinancierd. Ambitieuus MKB046 profiteert zonder zelf bij te dragen.

De voordelen voor de Westelijke Mijnstreek van de samenwerking met ESZL/Regiodeal zijn substantieel:

- Extra ESZL/Regio Deal: €372.000
- Centrale voorzieningen: €95.000 per jaar waarde
- Totaal voordeel: €467.000 bovenop eigen budget

5.4 Return on Investment

Indicator	Waarde	Ratio
Publieke investering	€1.062.000	1
Private investeringen uitgelokt	€3.200.000	3
Totale economische impact	€4.200.000	4
Bedrijfsveranderingen	325	€3.268 /verandering
Behouden/gecreëerde banen	200-250	€4.248/baan

Niet-meetbare waarde is minstens zo belangrijk. Ondernemersvertrouwen groeit. Kennis blijft behouden in de regio. Sociale cohesie versterkt. Het vestigingsklimaat verbetert.

De berekening van €3,2 miljoen private investeringen is gebaseerd op de hefboomfactor 1:3. Deze ratio komt uit:

Ervaringscijfers:

- MKB-programma's Nederland: gemiddeld 1:2,5 tot 1:4 (bron: RVO evaluaties)

Onze conservatieve inschatting voor 2026-2027:

- Publieke investering: €1.062.000
- Verwachte private investeringen: €3.200.000 (afgerond)
- Hefboomfactor: 1:3

Dit is een aanname gebaseerd op vergelijkbare programma's. De werkelijke hefboom hangt af van economische ontwikkelingen, type interventies en betrokkenheid ondernemers. We monitoren dit per kwartaal en sturen bij waar nodig.

Verificatie: Via voucher-administratie en ondernemersenquête's meten we de werkelijke private investeringen. In Q4 2026 evalueren we of de 1:3 ratio realistisch blijft. Deze berekening toetsen we elk kwartaal. Als de werkelijke hefboom afwijkt van 1:3, stellen we prognoses bij. Transparant rapporteren over aannames versus werkelijkheid.

5.5 Risico's en mitigatie

Risico	Kans	Impact	Mitigatie
ESZL/Regio Deal vervalt	Middel	Hoog	Community blijft onder kritische schaal voor netwerkeffecten
Ondernemers geen tijd	Hoog	Middel	3 niveaus, Claire 24/7, korte trajecten

Risico	Kans	Impact	Mitigatie
Economische recessie	Middel	Hoog	Focus op kostenbesparing
Partners haken af	Middel	Laag	Basisprogramma staat los
Claire-storing	Laag	Middel	Backup menselijk, open source

Twintig procent van het budget blijft flexibel voor onvoorziene ontwikkelingen. De werkgroep evalueert maandelijks de risico's.

Deze investering monitoren we op verandering.

Hoofdstuk 6: Monitoring en Borging

We meten niet activiteiten maar veranderingen. We meten hoeveel vragen werden beantwoord, ondernemers veranderden en welke impact ontstond.

De financiële investering uit hoofdstuk vijf vraagt systematische monitoring. Dit is nodig voor verantwoording en sturing. Dit hoofdstuk beschrijft wat we meten, hoe we leren en hoe we continuïteit na 2027 borgen.

6.1 Data-gedreven monitoring zonder administratieve last

Het succes van AMKB046 staat of valt met onze ability om te leren wat werkt. Daarom investeren we in slimme monitoring die inzicht geeft zonder dat ondernemers of medewerkers formulieren moeten invullen.

Geautomatiseerde dataverzameling

Het doorontwikkelde Ambitieuus MKB360 registreert automatisch:

- Wie participeert in welke activiteit
- Doorstroom tussen programmalijnen
- Voucher-benutting en vervolgstappen
- Claire-interacties en veelgestelde vragen

Dit levert real-time inzicht zonder extra werk. Ondernemers merken alleen dat we steeds beter worden in het beantwoorden van hun vragen.

Drie perspectieven op succes:

1. **Activiteiten** - Doen we wat we beloven? (bijlage 1) van ambassadeurs tot energie-hubs
2. **Impact** - Wat levert het op? Van omzetgroei tot CO2-reductie, gemeten waar het ontstaat
3. **Kwaliteit** - Hoe goed doen we het? NPS-scores, doorlooptijden, conversieratio's

Van data naar actie

Maandelijks analyseren we patronen. Waarom haken ondernemers af na een eerste kennismaking? Welke verenigingen activeren hun leden wel/niet? Deze inzichten sturen direct bij zonder te wachten op jaarrapportages.

Voor operationele details zie het activiteitenoverzicht (bijlage 1)

6.2 AMKB046 Dashboard

We ontwikkelen een real-time dashboard met drie views:

View	Voor wie	Inhoud	Frequentie update
Operationeel	Uitvoeringsteam	Dagcijfers, aanmeldingen, vragen	Dagelijks

View	Voor wie	Inhoud	Frequentie update
Tactisch	Werggroep/partners	Voortgang KPI's, trends	Wekelijks
Strategisch	Stuurgroep/bestuur	Hoofdpijnen, afwijkingen	Maandelijks

We starten pragmatisch met Excel en CRM-data. Daarna bouwen we uit naar een geïntegreerd platform. Privacy borgen we door aggregatie.

6.3 Monitoringsritme

- **Dagelijks:** Claire-dashboard voor operationele puls
- **Wekelijks:** Team stand-up van vijftien minuten
- **Maandelijks:** Werggroep-rapportage van maximaal twee pagina's
- **Per kwartaal:** Strategische analyse voor stuurgroep
- **Jaarlijks:** Publiek jaarverslag met cases

6.4 Leren als cultuur

Instrument	Frequentie	Doel
Team retrospectives	2-wekelijks	Wat ging goed/fout, wat anders
Learning lunches partners	Per kwartaal	Delen successen en mislukkingen
Online sessies pilots	Maandelijks	Kruisbestuiving andere regio's
Ondernemersraad feedback	Per kwartaal	Spiegel uit praktijk

Naast cijfers verzamelen we systematisch ondernemersverhalen voor context en inspiratie

6.5 Drie sporen voor continuïteit

De aangevraagde vierjarige ESZL-financiering maakt geleidelijke transitie mogelijk. Van 2026 tot 2029 is er tijd zonder abrupte subsidie-stop.

- **Financiële transitie** We bouwen geleidelijk naar een duurzaam financieringsmodel. In 2026-2027 is er volledige publieke financiering. We starten met ontwikkeling van alternatieve inkomsten. In 2028-2029 blijft ESZL beschikbaar. Gemeenten financieren door. Partnerbijdragen en contributie bouwen we op. Vanaf 2030 werken we met een mix. Gemeenten, partners, contributie en Claire-licenties samen.
- **Werkwijze-borging** Partners adopteren succesvolle formats. Rónj Taofel gaat naar ondernemersverenigingen. Build-trajecten worden gecontinueerd door LIOF en Zuyd. Claire blijft regionaal beschikbaar via ESZL. Connect-events gaan naar centrummanagement en BIZ.

- **Ambassadeursnetwerk** Zeventig ambassadeurs in 2027 dragen het netwerk. Zij organiseren bijeenkomsten, werven nieuwe leden en faciliteren kennisdeling. Een netwerk van achthonderd ondernemers rechtvaardigt structurele financiering. De zichtbare economische impact maakt dit mogelijk.

Zonder ESZL-toekenning moet de transitie versneld. Dan hebben we maar twee jaar in plaats van vier. Het discontinuïteitsrisico neemt toe. Het basisprogramma met gemeentelijke middelen blijft echter intact.

6.6 Evaluatiemomenten

Moment	Type	Beslissing
December 2026	Tussentijds	Bijsturing 2027
Juni 2027	Go/no-go	Vorm na 2027
December 2027	Eindeval	Transitie 2028

Stuurgroep en ondernemersraad evalueren gezamenlijk. Een externe toets borgt objectiviteit.

Deze veranderingen plannen we per kwartaal.

Hoofdstuk 7: Roadmap 2026-2027

Elk kwartaal worden meer vragen beantwoord en veranderingen gerealiseerd tot achthonderd ondernemers structureel veranderen. De monitoring uit hoofdstuk zes structureren we in concrete mijlpalen per kwartaal. Deze roadmap geeft richting met behoud van flexibiliteit.

7.1 Mijlpalen per kwartaal

Kwartaal	Leden	Focus	Belangrijkste deliverables
Q1 2026	450→475	Opstart	Team compleet, Ondernemersraad operationeel, Zuid-Limburg coördinatie actief, Ambassadeursprogramma live, 3 nieuwe ondernemersverenigingen actief
Q2 2026	475→525	Opschaling	Claire 2.0 regionaal, 4 lokale hubs actief, 20 ambassadeurs formeel, 10 verenigingen structureel
Q3 2026	525→575	Versnelling	Eerste energie-hub operationeel, 50 Build-trajecten gestart, Partners definitief
Q4 2026	575→625	Oogst jaar 1	150 veranderingen (cum.), €2 mln investeringen, NPS >40, evaluatie verenigingsmodel
Q1 2027	625→675	Consolidatie	40 ambassadeurs actief, 2000 Claire gebruikers, Eerste overdrachten partners
Q2 2027	675→725	Verduurzaming	Besluit 2028+, €3,5 mln investeringen (cum.), 60 ambassadeurs
Q3 2027	725→775	Afronding	100 Build-trajecten klaar, Borgingsafspraken definitief, Landelijke presentatie
Q4 2027	775→800+	Transitie	325 veranderingen, €4,2 mln investeringen, NPS >50, Overdracht 2028+, community nadert optimale schaal

Voor evaluatiemomenten december 2026 en juni 2027: zie H6.6.

7.2 Scenario's voor bijsturing

Trigger	Scenario	Actie	Impact KPI's
Economische krimp >5%	Recessie	Focus kostenbesparing, kleine vouchers	-20% investeringen
Ledenaantal <10% groei	Stagnatie	Intensieve werving, extra Connect	+50% marketing

Trigger	Scenario	Actie	Impact KPI's
Claire-uitval >1 week	Technisch	Menselijk backup, externe support	-10% efficiëntie
Partner valt weg	Organisatie	Activiteiten overnemen/schrappen	-15% bereik
Succes >150% doel	Doorbraak	Opschalen, extra middelen zoeken	+30% alle KPI's

Twintig procent capaciteit blijft flexibel voor deze scenario's.

Van 450 vragen naar 325 veranderingen - dat is onze reis.