Bijlage 1: Samenvatting Uitvoeringsplan 2021 – 2023

Doel
Doel van het uitvoeringsplan is dat aan het einde van de 1e programmaperiode de programmaorganisatie ingericht en operationeel is. In totaal zijn er 11 businesscases (enkele zijn opgesplitst in A en B waardoor het op 14 komt). 11 van de 14 zijn in uitvoering en de eerste resultaten zijn behaald. Om te komen tot dit resultaat is het nodig een programmaorganisatie in te richten en partijen bij elkaar te brengen. Het accent van het uitvoeringsplan voor de komende twee jaar ligt daarom, naast het in gang brengen van de businesscases, op deze twee aspecten.

Projectinrichting
De programmaorganisatie bestaat uit drie lagen: (1) *strategisch/bestuurlijk*, (2) *tactisch/management* en (3) *operationeel/uitvoerend*. Het strategisch niveau krijgt vorm in een Bestuurstafel. Op het tactisch niveau fungeert een programmateam. In de operationele laag worden alle activiteiten uitgevoerd die voortvloeien uit de businesscases. Voor deze programmaorganisatie richten we een zelfstandig opererende entiteit in met een samenwerkingsovereenkomst.

Communicatie
Het uitvoeringsplan zet maximaal in op participatie en kracht van ondernemers, onderwijs en samenleving. Dat vereist een zorgvuldige communicatie om partijen bij elkaar te brengen. De intensieve samenwerking tussen de partijen op alle niveaus is relatief nieuw. We gaan aan de slag met projectcommunicatie, ontwikkelen een projecthuisstijl en gaan op zoek naar de juiste communicatiemiddelen.

In gang zetten businesscases
Het uitvoeringsplan geeft aan met welke businesscases de komende programmaperiode zal worden begonnen en hoe dat vorm krijgt. Samengevat:

Programmalijn 1: Innovatie en Ondernemerschap
Businesscase 1A Innovatiemakelaars *Ambitie:* het aanstellen van kennismakelaars om nieuwe verbindingen tussen ondernemers te leggen, samenwerkingen aan te jagen en daarmee innovatie te stimuleren. *Wat we gaan doen:* afhankelijk van de opbrengst van businesscase 1B, zal met de betrokken partijen worden gekeken hoe het begrip kennismakelaars ingevuld en vorm zal worden gegeven.
Businesscase 1B Innovatietafels *Ambitie:* het oprichten van innovatietafels, waar ondernemers samen kunnen komen om hun innovatieve ideeën vorm te geven en ze door te ontwikkelen naar toepassingen. *Wat we gaan doen:* we zetten drie innovatietafels op: (1) Innovatie in de regio: duurzaamheid en spin-offs (2) Maritiem: over vergroten bekendheid en versterken en benutten samenwerking (3) Agro: over ruimtelijke inrichting, korte ketens en verbetering imago.
Businesscase 2 Ondernemers mentorprogramma *Ambitie:* (jonge) mensen inspireren om een onderneming te starten of deze door te ontwikkelen. *Wat we gaan doen:* geen directe start. Ynbusiness werkt met het concept 'Raadgevend Ervaren Ondernemer (REO)'. We gaan onderzoeken of het van meerwaarde is om hier bij aan te sluiten.

Businesscase 3 Maritieme Campus Harlingen en Businesscase 4 Agrifood hub Waadhoeke
Ambitie: het doel van beide businesscases is om de samenwerking te bevorderen, contacten te leggen en innovatie te bevorderen.
Wat we gaan doen: we starten eerst met de cases 1A en 1B voordat we verder invulling geven aan deze case. Via businesscase 9 Regiomarketing wordt ingegaan op de marketing van beide sectoren buiten onze regio.

Programmalijn 2: Onderwijs en arbeidsmarkt

Businesscase 5A Uitbreiden programma 'Leren en werken in je eigen regio' naar zij-instroom en voor om-, her- en bijscholing.
Ambitie: het lopende project uitbreiden naar herintreders, zij-instromers, statushouders en nieuwkomers op de arbeidsmarkt.
Wat we gaan doen: de beschikbare systematiek van werkcarrousels en meet&greets zoals die in de regio in de VMBO-scholen al gangbaar zijn, wordt benut voor de verdere uitbouw van het programma. De meeste aandacht zal eerst gaan naar de verhoging van de arbeidsparticipatie.

Businesscase 5B Ervaren kracht: verbeterde afbouw arbeidsmarkt
Ambitie: de vaardigheden en kennis van bijna-gepensioneerden (werknemers en ondernemers) optimaal benutten waardoor kennis en kunde behouden wordt voor de jongere generaties.
Wat we gaan doen: zodra er via de andere businesscases meer inzicht in dit thema ontstaat, zal het worden opgepakt.

Businesscase 6A Werkcarrousel per sector
Ambitie een gezamenlijke arbeidspool waar potentiële werknemers en werkgevers elkaar ontmoeten en kennis met elkaar kunnen maken.
Wat we gaan doen: deze case integreren we volledig in case 5A.

Businesscase 6B Verbeterplan arbeidsmigranten
Ambitie: het aanbieden van taallessen, scholing en betere huisvesting aan arbeidsmigranten om talenten voor de regio te behouden.
Wat we gaan doen: (1) inzicht krijgen in de verdeling van de arbeidsmigranten over de sectoren, of het seizoensmedewerkers of (in potentie) permanente medewerkers en hoe groot de behoefte op korte en lange termijn aan arbeidsmigranten in de regio is (2) of en hoe in de huisvesting van arbeidsmigranten kan worden voorzien (3) koers bepalen om ambitie te bereiken.

Businesscase 7 Academie van Franeker
Ambitie: hoger onderwijs in de regio aanbieden en daarmee meer jongeren een passende baan in de eigen regio aanbieden.
Wat we gaan doen: opbouwen en versterken van strategische samenwerkingsverbanden met regionale bedrijven waarbij de Academie van Franeker de rol van regionale kenniscentrum krijgt en bijdraagt aan innovatie in de regio. O.a door een jaarlijkse studentendag in samenwerking met bedrijven te organiseren.

Programmalijn 3: Versterken woon- en vestigingsklimaat

Businesscase 8 Opstellen acquisitiestrategie en modernisering bedrijventerreinen
Ambitie: met een gerichte acquisitiestrategie voor de maakindustrie en de maritieme sector het bedrijfsleven op de kaart zetten voor potentiële bedrijven.
Wat we gaan doen: middels een profiel per bedrijventerrein een acquisitiestrategie maken en een plan voor de transitie naar een circulaire economie en digitaal richting next economy.

Businesscase 9: Regiomarketing en behoefteonderzoek
Ambitie: het opzetten van een marketingcampagne rond de kracht en identiteit van de regio om zodoende aan de vraag aan personeel te voldoen en de regio vitaal te houden.
Wat we gaan doen: een behoefteonderzoek uitvoeren over welke bereidheid en wensen er zijn om in de regio te komen werken en ondernemen. Aansluitend het ontwikkelen van het regiomarketingbeleid: vaststellen Identiteit en de doorvertaling daarvan naar de verschillende sectoren.

Businesscase 10: Klankbord woon- en vestigingsklimaat *Ambitie*: opzetten van een klankbordgroep bestaande uit vertegenwoordigers van ondernemers, onderwijsinstellingen en gemeenten die zich richt op huisvestingsvraagstukken en op de bereikbaarheid en de voorzieningen van onze regio. *Wat we gaan doen* :zodra er via de andere business cases meer inzicht in dit thema ontstaat, zal het worden opgepakt.

Programmalijn 4: Slimmer samenwerken
Businesscase 11: Governance *Ambitie:* een slagvaardige, passende en efficiënte samenwerking van de 3O's op het niveau van de regio én met partijen buiten de regio. *Wat we gaan doen:* op drie niveaus (provincie, Rijk en Europa) leggen we een netwerk aan met als doel het realiseren van gezamenlijke ambities op het gebied van ruimtelijk- en sociaaleconomische structuurversterking.

Financiën

De begroting voor twee jaar is als volgt:

	2021 - 2022	**2022 - 2023**	**Totaal**
Gemeenten (2/3 Waadhoeke en 1/3 Harlingen)	311.800	291.800	603.600
Onderwijs	50.000	50.000	100.000
Ondernemers	100.000	100.000	200.000
Provincie	25.000	25.000	50.000
Totaal programma	**486.800**	**466.800**	**953.600**