



SOCIAAL ECONOMISCH ACTIEPROGRAMMA

UITVOERINGSPLAN SEAP 2
2024 - 2025

Waar zijn we gebleven met SEAP 1..!

Met het afsluiten van SEAP I staan we nu aan de start van SEAP II. Kijken we terug op SEAP I dan kunnen we niets anders dan concluderen dat er veel is gebeurd. Zo kunnen we met een goed gevoel terugdenken aan de groots, opgezette inspraakavonden met Gerard Brakkeé in het gemeentehuis. Doel van deze avonden was om te komen tot een pay-off waarbij de identiteit en de naamsbekendheid van de regio wordt versterkt, een herkenbare naam voor SEAP te bedenken en in de regio Noordwest-Friesland draagvlak voor het project te creëren. Met de presentatie van 'Het Goud van Noordwest' op de Maritieme Academie in Harlingen en de lancering van de nieuwe website – inclusief huisstijl en socials – zijn we daar met zijn allen goed in geslaagd. Het is een werkbare kapstok voor de communicatie en geeft de actie weer om het verborgen goud van onze regio te delven.

En wat te denken van de samenwerking die we met Pastiel en de maritieme sector hebben? Personen met afstand tot de arbeidsmarkt, gaan op snuffelstage bij scheepswerven en toeleveringsbedrijven in Franeker en Harlingen om zo te ervaren of het werken in de maritieme sector iets voor hen is. Deze samenwerking resulteerde niet alleen in een mooie video 'Jobcoaches on Tour', maar eveneens in succesvolle plaatsingen van onder meer Walid bij Damen Shipyards.

Parallel aan dit verhaal, is er de samenwerking die we zijn aangegaan met de 'Kom aan Boord' campagne.. Ook hier kijken we terug op een succesvolle lancering in Sneek met veel exposure. Het leverde niet alleen een serie televisie-uitzendingen op over het werken in de maritieme sector, maar ook een grotere instroom in het maritieme onderwijs. Hebben we het over succes dan mogen de techniekdagen op de Anna Maria van Schurman (AMS) vorig jaar en de Maritieme Academie in Harlingen dit jaar absoluut niet ontbreken. Bedrijven uit de gehele regio trokken naar de AMS in Franeker en naar de Maritieme Academie om de leerlingen van de basisscholen en VO-scholen in de regio te laten zien en te laten ervaren wat ze doen en hoe ze het doen. In Berlikum was 'Het Goud van Noordwest' aanwezig met een stand op de bedrijvendag die goed werd bezocht.

Nog een succes waren de ruim 40 Meet & Greets en stages voor de leerlingen in onze regio met het bedrijfsleven en de verkennende stages bij diezelfde bedrijven. Ook hier was 'Het Goud van Noordwest', net als bij de ontbijtsessie 'Regio in Beeld' van het UWV, de ondernemersontbijtsessie bij de Poort van Franeker, en het AD symposium in de Koornbeurs aanwezig. En over Agrarische Dagen gesproken, we hebben ruim 60 bedrijven uit de agrarische bedrijven bezocht en veel info opgehaald over de kansen en mogelijkheden van deze sector. Het resulteert in een serie innovatietafels.

Waar ook een goed begin mee is gemaakt is het toekomstig bestendig maken van de bedrijventerrein in onze regio. Verspreid over de regio zijn 4 bedrijventerreinen geselecteerd, waarbij als eerste het thema verduurzamen centraal staat. De fase van onderzoek- en analyse is nu afgerond en kan in SEAP 2 met de planvorming en uitvoering worden begonnen. En, als laatste voorbeeld, is er een enquête gehouden onder de bedrijven van de maakindustrie. Op deze wijze is kennis opgedaan waar de behoefte aan samenwerking bij de bedrijven ligt.

Deze bloemlezing is lang niet volledig, maar het geeft aan dat het programma(team) goed op dreef is.

RESUME

Ja, er is veel gebeurd gedurende SEAP I en met SEAP II staat er nog zoveel meer te gebeuren. Want nu het fundament staat, is het doel van SEAP II in willekeurige volgorde: een verdere verbreding van de boodschap, meer leerlingen verbinden met MBO-vacatures in de regio aangewezen sectoren (maritiem, agrifood en maakindustrie), de aantrekkelijkheid van het wonen, werken en recreëren in de regio benadrukken, toekomst bestendig maken van onze bedrijven en ondernemers (niet alleen op het gebied van duurzaamheid maar ook op andere terreinen), ondernemerssuccessen uitvergrooten, samenwerkingen bevorderen en kruisbestuiving voor ondernemers in kennis & kunde faciliteren.

Hoe, waarmee en tegen welke kosten we dit voor de volgende 2 jaar willen bewerkstelligen? Dat zie je in de volgende hoofdstukken van deze SEAP 2.

Inhoud	blz
Hoofdstuk 1 Introductie SEAP 2, met Looptijd Vaststelling Samenhang met de Regio Deal	4
Hoofdstuk 2. Uitvoeringsprogramma SEAP 2	6
Hoofdstuk 3. Uitwerking businesscases	7
Hoofdstuk 4. Communicatie	18
Hoofdstuk 5. Begroting	20
Hoofdstuk 6. Projectorganisatie en governance	22

Hoofdstuk 1 Introductie

Voor de doorontwikkeling en het benutten van de potentiële economische groei in de regio Noordwest-Friesland hebben de gemeenten Waadhoeke en Harlingen in 2020/2021 een economisch actieprogramma opgesteld. Dit actieprogramma dat in samenwerking met de regio is ontstaan heeft voor die groei 4 programmalijnen ingericht waar van 2021-2030 sterk op zal worden ingezet. Deze zijn: Innovatie & Ondernemerschap, Onderwijs & Arbeidsmarkt, Versterken woon- en vestigingsklimaat en Slimmer samenwerken (triple helix). Door het slim organiseren van de samenwerking van de triple helix (programmalijn 4) op deze programma's is een ambitie haalbaar om het BRP de komende 10 jaar te laten groeien met € 276 miljoen (22%), tot € 1,5 miljard.

Bij de vaststelling van dit SEAP (Sociaaleconomisch Actieprogramma) is in 2021 besloten om te gaan werken met uitvoeringsprogramma's van steeds 2 jaar. Hoewel de looptijd van het SEAP uitgaat van 10 jaar is gekozen voor een werkwijze in fasen. Die insteek heeft tot voordeel dat de ontwikkeling, inhoud, financiering en voortgang van het programma actueel blijft, ingespeeld kan worden op urgentie en rekening kan worden gehouden met situaties die zich tijdens de programma-fasen voordoen. Elke twee jaar wordt de afgelopen periode geëvalueerd en de uitvoering voor de komende twee jaar geconcretiseerd. Dat houdt de uitvoeringsplannen actueel, flexibel en adequaat.

De eerste periode 2021-2022 is inmiddels met een verlenging tot 1 januari 2024, afgesloten. Tot die verlenging met 5 maanden is besloten om het tweede Uitvoeringsplan (SEAP 2) volledig te laten aansluiten op de uitvoering van de Regio Deal. Deze Regio Deal is een belangrijke financiersbron van het SEAP.

Van SEAP 1 is een uitgebreide Eindrapportage opgesteld en inmiddels vastgesteld. Deze dient daarmee ook als opstap voor de 2e periode die nu aan de orde is.

In SEAP 1 is de afgelopen periode van 2 jaar vooral gewerkt aan het ontwikkelen en vormgeven van de projectorganisatie en wijze van communicatie met en tussen alle stakeholders. De projectorganisatie bestaat uit een bestuurlijk en een uitvoerend niveau. Het bestuurlijk deel heeft vorm gekregen in een bestuurstafel waar bestuurders van de gemeenten, directies van de onderwijs en vertegenwoordigers van de ondernemers de programma's met budgetten vaststellen en vervolgens monitoren. Voor het uitvoerende deel is een programmateam van 3 functionarissen samengesteld; die de triple helix vertegenwoordigen: de overheid, het onderwijs en de ondernemers in de regio.

Voor de uitvoering van het SEAP zijn 14 businesscases opgesteld. In het afgelopen eerste uitvoeringsperiode zijn die verkend en grotendeels vormgegeven. Daarbij is vooral gekeken naar de keuze en rol van de partners, de prioritering van de thema's, de haalbaarheid op de korte, middellange en lange termijn, de gewenste energie en investering en de wijze hoe dat te organiseren.

Looptijd

Dit Uitvoeringsplan (SEAP 2) omvat dus opnieuw een periode van 2 jaar, namelijk van 1 januari 2024 - 31 december 2025. Ook in deze fase zal worden gewerkt met tussenrapportages en een eindrapportage.

Samenhang met de Regio Deal

In november 2023 heeft onze regio Noordwest een convenant met de rijksoverheid gesloten om samen met het rijk, de provincie Fryslân, it Wetterskip Fryslân, de gemeenten Waadhoeke, Harlingen en Leeuwarden om samen een investering te doen van € 40 miljoen in de regio Noordwest. Het Rijk draagt hier € 20 miljoen aan bij. Het andere deel is bij wijze van cofinanciering voor rekening van de regio zelf. Het doel van het landelijke programma Regio Deal van het Rijk is om samen met de lokale en regionale overheden en regiopartners de kracht van Nederlandse regio's te versterken.

De drie hoofdlijnen waarop de regio zich in de Regio Deal gaat inzetten zijn:

1. Vitale economie: het versterken van de economische structuur.
2. Kwaliteit van leven.
3. Natuur(lijk) in balans: zorg voor bodem, landbouw, landschap, waterbeheer en energie.

In het plan dat door onze regio voor deze Regio Deal bij het Rijk is ingediend, heeft met name het SEAP als basis gediend voor programmalijn 1: het versterken van de economische structuur. Dat lag uiteraard ook voor de hand omdat het SEAP nog vrij recent door veel betrokken in de regio is samengesteld. Het betekent ook dat dezelfde businesscases waarmee in het SEAP 1 en 2 wordt gewerkt, één op één zijn opgenomen in deze Regio Deal.

Wel zijn er in de Regio Deal in programmalijn 1 (het versterken van de economische structuur) 2 thema's bijgekomen, namelijk: Beleef Noordwest en Mobiliteit. Beide thema's hebben zeker raakvlakken met de businesscases in het SEAP, maar of, hoe en in welke mate die worden verbonden, is nog een punt van verdere verkenning en overleg. De businesscases komen uitgebreid in het volgend onderdeel aan de orde. Verder wordt het werkgebied uitgebreid door de vroegere gemeente Leeuwarderadeel. Alle activiteiten worden dus nu ook in dit gebied toegepast. Voor het onderwijs was dit al het geval. Maar voor ondernemers en bedrijventerreinen in dit gebied is dit een uitbreiding. In dit SEAP 2 is daarmee rekening gehouden.

Omdat het SEAP als zelfstandig programma onderdeel wordt van de Regio Deal, heeft dat ook gevolgen voor de vaststelling van SEAP 2. Zo zal ook de gemeente Leeuwarden deel gaan uitmaken van de Bestuurstafel SEAP.

Hoofdstuk 2. Uitvoeringsprogramma SEAP 2

De nieuwe planperiode is van 1 januari 2024 - 31 december 2025. Wederom voor 2 jaar. Als input voor deze SEAP 2 zijn met name gebruikt het Sociaaleconomisch Actieplan 2020-2030, de Eindrapportage SEAP 1 en het convenant voor de Regio Deal.

De businesscases zijn (conform convenant Regio Deal)

1. Vitale economie

1A Hands on Valley

1. Het aanstellen van kennismakelaars. De kennismakelaar is het informatiepunt waar ondernemers en onderwijs naartoe kunnen voor het zoeken van partners voor voorgestelde projecten en om in contact gebracht te worden met andere partijen.
2. Het opzetten van een programma van innovatietafels. De innovatietafels vormen een platform om ondernemers met creatieve ideeën in kansrijke sectoren te begeleiden in de ontwikkeling van hun businessmodel.
3. Het oprichten van een ondernemers- en mentorprogramma. Het organiseren van meerdere jaarlijkse bijeenkomsten, waarbij startende en gevestigde ondernemers met elkaar in contact gebracht worden om startende ondernemers te helpen.
4. Creatie van een agrifoodhub. Het ontwikkelen van een scherpe positionering met het unique selling point van Noardwest Fryslân voor de agrifood sector waarbij wordt aangesloten op het bestaande kennisnetwerken.
5. Creatie van een maritieme hub. Het ontwikkelen van een scherpe positionering met het unique selling point van Noardwest Fryslân voor de maritieme sector waarbij wordt aangesloten op het bestaande kennisnetwerken.
6. Acquisitie en onderzoek voor de modernisering/toekomstbestendig van bedrijventerreinen. Een aanpak om bedrijventerreinen aantrekkelijker en toekomstbestendig te maken.
7. Regiomarketing en behoefteonderzoek. Het uitvoeren van een behoefteonderzoek om de bereidheid en wensen om hier te komen werken in kaart te brengen.

1B Leven Lang Leren

8. Leren en werken in je eigen regio. Een onderwijsprogramma met lessen en stages met uiteindelijk een grotere kans op een baan in de regio. Dit is er voor scholieren en voor herintreders, zij-instromers en nieuwkomers op de arbeidsmarkt.
9. Verbeterde afbouw arbeidsmarkt. Aanstellen van coaches om nieuwe generaties goed in te werken.
10. Werkcarroussel per sector. Potentiële werknemers worden gekoppeld aan bedrijven door inzichtelijk te maken welk talent er aanwezig is en welke baankansen er bestaan in de regio.
11. Verbeterplan arbeidsmigranten.
12. Talenten in de regio behouden. Academie van Franeker: in samenwerking met ondernemers en de VO-scholen in de regio het HO-WO bij jongeren in de regio introduceren en uitbouwen in het bijzonder en als regionaal kennisinstituut, deelname aan innovatieve projecten voor onderzoek en afstemming met het HO-WO.

Hoofdstuk 3 Uitwerking businesscases

Hieronder worden de businesscases uitgewerkt. Bij deze uitwerking is zo te werk gegaan dat de uitwerking als kaders zijn beschreven. Om SEAP 2 overzichtelijk en uitvoerbaar te houden is gekozen voor een opzet dat er op een aantal punten na, in dit stadium nog geen gedetailleerde uitwerkingen met budgetten en besispunten voor de bestuurstafel zijn opgesteld. Er is zoveel input beschikbaar dat het raadzaam is om die per businesscase te formuleren, inhoud te geven in concrete voorstellen en aldus voor te leggen aan de bestuurstafel.

1. Vitale economie

1A Hands on Valley

Businesscases 1 en 2

Ambitie:

De regio heeft nog kansen liggen op het gebied van samenwerken. Innovatie komt voort uit pro-activiteit, aanjagen en betrokkenheid van ondernemers. Netwerken en samenwerking staan hierin centraal. Veel ondernemers lopen tegen dezelfde zaken aan en gezamenlijk kunnen zij komen tot oplossingen en nieuwe concepten. De gezamenlijke ambitie van de regio is: meer samenwerking op het gebied van innovatie in de regio. Door een verbeterde samenwerking verwacht de regio een toename in het aantal innovatieve projecten en enkele nieuwe bedrijven te kunnen bereiken. In de Regio Deal wordt als doel 25 innovatietafels tot 2030 aangegeven. Vanaf de start van deze eerste periode wordt begonnen met 6 innovatietafels.

De insteek van de innovatietafels is vooral om innovaties, ideeën, productontwikkeling te faciliteren en vorm te geven. Na een zekere periode van onderzoek en productverkenning, zullen de innovatietafels als de uitkomst positief en kansrijk is, overgaan in een uitvoeringsprojecten met een projectplan, projectorganisatie en een projectbudget.

Uitvoering 2024-2025:

I. Innovatietafels:

In deze periode wordt begonnen met 7 innovatietafels, namelijk:

- a) Kwaliteit ondernemerschap.
- b) Verduurzamen bedrijventerreinen.
- c) Verduurzamen en de energietransitie in de maritieme sector.
- d) Korte keten Landbouw.
- e) Duurzame gewasbescherming.
- f) Werkcarrousels per sector.
- g) Synergie maakindustrie.

Deze innovatietafels komen terug in de verschillende businesscases, maar worden hier kort toegelicht. De inzet is dat de komende periode van twee jaar hier nog meer bij zullen komen. Aan de innovatietafels zullen zeker steeds 5-7 ondernemers deelnemen (en dus kennismakelaars, enz.).

a) Kwaliteit ondernemerschap

Deze tafel heeft tot doel om de kwaliteit van de ondernemer te verhogen. Onze regio is vooral een MKB-regio en dat betekent dat er heel veel kleine (re) bedrijven zijn. Succesvol ondernemen vraagt kwaliteit. Ondernemers geven vaak zelf aan niet altijd over de nodige kennis te beschikken om door te groeien naar een succesvol en toekomstbestendige onderneming.

b) Toekomstbestendig maken bedrijventerreinen

De tweede tafel gaat over het toekomstbestendig maken van bedrijventerreinen en hoe dat door nieuwe ideeën, technieken en samenwerking bereikt kan worden (zie businesscase 6). Als onderdeel van het toekomstbestendig maken van bedrijventerreinen wordt allereerst ingezet op het verduurzamen van de terreinen

c) Verduurzamen en energietransitie in de maritieme sector

De vierde tafel richt zich op het verduurzamen en de energietransitie in de maritieme sector. De maritieme sector gaat zich onder andere inzetten voor de aanschaf van schone motoren, het gebruik van milieuvriendelijkere brandstoffen, het ontwikkelen van een 'blue shipping zero emission' en het ontwikkelen van duurzame maritieme oplossingen voor een zero-emissie zeevaart. Dit zijn landelijke ontwikkelingen waarbij onze regio zich graag bij aansluit.

d) Korte keten Landbouw

Aan deze tafel zal worden er gewerkt aan 'korte keten landbouw'. De focus ligt op het creëren van een verdienmodel i.c.m. de korte keten landbouw. Op dit moment is het programmeerteam bezig contacten te leggen voor de opzet van een voedsel coöperatie en zijn inmiddels boeren bezocht die zich (deels) bezighouden met werkzaamheden in de 'korte keten'.

e) Duurzame gewasbescherming

Bij deze innovatie werken verschillende boeren samen met een bedrijf in Waadhoeke dat is gespecialiseerd in het zelf samenstellen van nieuwe, duurzame gewasbescherming. Onderdeel van de tafel is een proef die plaats vindt op 80 ha grond. Op deze percelen gebruiken de boeren die aan deze innovatietafel participeren, geen reguliere gewasbescherming en licht de focus volledig op de evenwichtige opbouw en verbetering van de grond.

f) Werkcarrousels per sector

Deze tafel moet een antwoord geven op de vraag hoe potentiële werknemers worden gekoppeld aan diverse bedrijven, hoe inzichtelijk wordt gemaakt welk talent er aanwezig is en welke baankansen er bestaan in de regio en binnen een bepaalde sector. Hierdoor krijgen deze (potentiële) werknemers een beter beeld van de werkzaamheden en bij welke bedrijven zij zich wel zien werken. Ook kunnen deelnemende bedrijven goed zien wat deze personen in huis hebben en of ze potentie hebben bij het bedrijf. Potentiële werknemers zijn samen te vatten in 4 doelgroepen:

1. jongeren die tijdens en na hun opleiding een baan in de regio zoeken,
2. werknemers die terug willen naar de regio;
3. mensen die ander werk zoeken, mensen die naar passend werk zoeken en mensen die weer aan het werk willen (zie businesscase 10).

g) Synergie maakindustrie

Uit de enquête is gebleken dat de bedrijven in de maakindustrie behoefte hebben om samen te werken op drie thema's:

1. Grondstoffen t.b.v. het cluster metaal. Gezamenlijke inkoop, gezamenlijke opslag en innovatie vooral om de afhankelijkheid van bepaalde grondstoffen te verkleinen. Denk bijvoorbeeld aan nieuwe composieten die metalen vervangen.
2. Innovaties van machines in de agrosector.
3. Verduurzamen op het niveau van bedrijventerreinen (gezamenlijke inkoop, onderlinge piek/dal saldering, gebruik restwarmte etc.)

De laatste wordt al opgepakt in businesscase 6.

Voor de eerste twee zullen er van de deelnemende partijen uit het onderzoek vervolgspraken worden gemaakt om de mogelijkheden voor het opstarten van een innovatietafel te verkennen.

II. Kennismakelaars

De businesscase Kennismakelaar houdt in dat waar nodig kennismakelaars of instanties met de gewenste kennis en ervaring worden gekoppeld aan de innovaties. Dat kunnen zijn experts, onderwijs- en onderzoeksinstituten en/of gespecialiseerde bedrijven of adviesbureaus. Naar analogie van deze businesscase zijn er inmiddels experts actief in twee businesscases, namelijk een aanjager voor de Maritieme sector en een adviesbureau voor het verduurzamen van bedrijventerreinen. Hier wordt in hoofdstuk 6 verder op ingegaan. Daarnaast heeft Ynbusiness een actieve rol gespeeld bij het bezoeken en ophalen van info uit de agrarische sector. Omdat de inzet en werkwijze van deze experts waardevol is voor het programma (team), zal deze werkwijze ook de komende 2 jaar worden gevolgd. Per businesscase zal dit worden bepaald.

Businesscase 3: Ondernemers- en mentorprogramma

Ambitie:

De ambitie van de regio is: Startende ondernemers in de regio een kans geven om nieuwe ondernemingen succesvol van start te laten gaan. Stoppende ondernemers ondersteunen bij het vinden van bedrijfsopvolging.

Uitvoering 2024-2025:

Oriëntatie op al bestaande initiatieven die aansluiten op deze businesscase; analyse van die programma's (wat werkt wel, wat werkt niet) en tot slot het ontwikkelen van een methode die past bij de schaal, het karakter en de bedrijfscultuur in onze regio. Landelijk en provinciaal is een aantal van deze programma's beschikbaar die ook al in onze regio wordt uitgevoerd. De komende planperiode zal in aanvulling op die programma's vooral worden ingezet op maatwerk in ook meer specifieke situaties. Tevens worden themabijeenkomsten georganiseerd waar ondernemers kennis en kunde kunnen vergroten; zich kunnen laten inspireren en hun netwerk uit kunnen breiden. Verder zal worden onderzocht of (startende) ondernemers gekoppeld kunnen worden aan ervaren ondernemers en zo van elkaar kunnen leren.

Voor de uitwerking van deze businesscase is een separaat voorstel opgesteld, maar is nog niet operationeel.

Businesscase 4: Creatie van een agrifoodhub

Ambitie:

De regio heeft veel kennis en kunde over agrifood, maar nog geen platform waar dit bij elkaar komt. Om de samenwerking te bevorderen, bedrijven met elkaar in contact te brengen, onderwijs en arbeidsmarkt dichterbij elkaar te brengen, kruisbestuiving plaatst te laten vinden om innovatie te bevorderen en uit te stralen dat de regio een toplocatie is voor bedrijvigheid in de agrifood sector, kan een platform of fysieke centrale plek van groot belang zijn. Aldus ontstaat een goede organisatie als belangrijke speler bij intensieve en innovatieve samenwerking van de agrifood sector in Noordwest-Friesland. Ook de innovatietafels 4 en 5 in de agrarische sector worden hieraan gelinkt.

Uitvoering 2024-2025:

Het opzetten en vormgeven van de agrifood hub Waadhoeke. Het kan gaan om een fysieke plek of een digitaal platform of een combi van beide. Het wordt een plek voor bedrijfsoverstijgende samenwerking tussen ondernemers, onderwijs en overheid in de regio door een fysieke plek of digitaal platform aan te bieden waar alle partijen samen kunnen komen, waar ontwikkelingen en innovaties ontstaan en worden gedeeld, waar onderwijs en arbeidsmarkt dichterbij elkaar gebracht en nieuwe opleidingen ontstaan afgestemd op de regio en uitstraalt dat de regio een toplocatie is voor bedrijvigheid in de agrifood sector.

Voor de uitwerking van deze businesscase moet met alle betrokkenen nog een voorstel worden opgesteld.

Businesscase 5: Creatie van een maritieme hub

Ambitie:

Net als agrifood, heeft de regio veel kennis over de scheepvaart, visserijen en alles omtrent maritieme. Een centraal fysiek of digitaal punt waar al deze kennis bij elkaar komt ontbreekt nog.

Uitvoering 2024-2025:

Het ontwikkelen en vormgeven van de maritieme hub met als doel om ideeën te verzamelen, samenwerking te bevorderen en daarmee innovatie aan te jagen, bedrijven met elkaar in contact te brengen en onderwijs en arbeidsmarkt dichterbij elkaar brengen en uit te stralen dat de regio een toplocatie is voor maritieme bedrijvigheid. Door kruisbestuiving draagt de maritieme sector tevens bij aan 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. Ook de innovatietafels 3 en 6 en het programma Kom aan Boord worden aan deze hub gelinkt.

Voor de invulling van deze businesscase moet met alle betrokkenen nog een voorstel worden opgesteld. Om die reden is voor deze businesscase nog geen specifiek budget vastgesteld en begroot. Mocht dat leiden tot een financiële vraag dan zal daardoor het Werkbudget Businesscases worden ingezet. Wel is begroot dat voor de maritieme een aanjager actief is en blijft die zich bezig houdt met o.a. de campagne “Kom aan Boord”, de innovatietafel Maritiem voor de energietransitie en voor het programma Leren en Werken in je eigen regio.

Businesscase 6: Acquisitie en onderzoek voor de modernisering van bedrijventerreinen. Een aanpak om bedrijventerreinen toekomstbestendiger te maken

Ambitie:

Er valt nog winst te behalen bij de bedrijventerreinen. De aanwezigheid van kennis en kunde is een belangrijke factor in het creëren van nieuwe bedrijvigheid. Bij het aantrekken van nieuwe bedrijven kan gefocust worden op sterke sectoren zoals maritiem en de maakindustrie, met een verdiepingsslag die een profiel geeft aan de bedrijventerreinen. De bedrijventerreinen zijn van goede kwaliteit, maar kunnen de laatste stap nemen om toekomstbestendig te worden/blijven.

Uitvoering 2024-2025:

Acquisitie

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. Hiervoor zetten we in 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 (zie ook innovatietafel a). In de uitvoering van deze businesscases worden de programma's en het aanbod gebundeld en in de samenhang uitgevoerd. Het idee is dat de regio hiervoor bij het programmteam komt, er een kalender wordt gemaakt van alle activiteiten en dat die onder de vlag van het Goud van Noordwest wordt gecommuniceerd. Op deze wijze gaan we versnippering tegen en wordt de samenwerking versterkt. Dit zal nog verder worden besproken.
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. In de volgende periode zal er een strategie worden ontwikkeld voor het positioneren van deze clusters op de bedrijventerreinen zodat dit een zuigende werking kan hebben op nieuwe innovatieve bedrijvigheid.

Toekomstbestendige bedrijventerreinen

We bevinden ons in een periode van grote transities. Transitie op het gebied van energie, grondstoffen, circulariteit, ruimtelijk, financieel en sociaal (participatie/inclusie). Voor bedrijven zijn het grote uitdagingen om hier mee om te gaan en zich voor te bereiden op de toekomst. Het meest urgent is het thema van energie. In de eerste planperiode is een start gemaakt met het verduurzamen van bedrijventerreinen. In eerste instantie zijn er 4 bedrijventerreinen doorgelicht en is in kaart gebracht wat er voor nodig is om op gezamenlijke wijze het bedrijventerrein duurzamer te maken. Voor deze activiteit is door het programmteam een gespecialiseerd bureau ingehuurd. Zij komen met een advies over de vervolgacties. De bijvangst van deze aanpak kan zijn dat er meer wordt samengewerkt op de bedrijventerreinen waardoor in de toekomst ook andere thema's voor het toekomstbestendig maken van de terreinen op de agenda kunnen worden gezet, zoals bijvoorbeeld: bereikbaarheid, digitalisering, circulariteit, gedeelde faciliteiten etc.

Het resultaat van het toekomstbestendig maken en de acquisitie moet zijn behoud van de werkgelegenheid binnen de regio, versterken van het woon- en vestigingsklimaat, toename van ondernemers in de stuwende sectoren, toename van de arbeidsparticipatie in de regio, afname van de pendel naar buiten de regio en het realiseren van een economische groei (van 4% van het BRP tot 2030).

Businesscase 7: Regiomarketing en behoefteonderzoek. Het uitvoeren van een behoefteonderzoek om de bereidheid en wensen om hier te komen werken in kaart te brengen.

Ambitie:

De gezamenlijke ambitie van de regio is om Harlingen en Waadhoeke nationaal en internationaal op de kaart te zetten. Door het voeren van een goede regiomarketing groeit Noordwest uit tot plekken waar toeristen graag recreëren, ondernemers zich willen vestigen en mensen graag wonen. Zo helpt dat werkgevers die zich in de regio willen vestigen (wonen en werken); leidt het tot minder pendel naar buiten de regio en vermindert het de werknemersvraag van de regio door het aantrekken van nieuwe werknemers die op zoek zijn naar goede en betaalbare woonmogelijkheden en -voorzieningen.

Uitvoering 2024-2025:

Er komt een onderzoek naar de beweegredenen van mensen en bedrijven waarom ze zich in onze regio vestigen en waarom ze vertrekken. De resultaten daarvan zijn van belang voor het ontwikkelen en vormgeven van de regiomarketing, uiteraard in samenhang met programma's en partijen die vanuit hun expertise ook daarmee bezig zijn of daarbij belang hebben. Zo is er een sterk raakvlak met de businesscase Recreatie & Toerisme (deel 1C). Inmiddels is deze cross-over besproken met als idee dat het programmateam blijft richten op de doelgroep op de marketing voor ondernemers en werknemers en dat de partijen van het programma lijn 1c dit oppakken.

Of deze actie moet leiden tot het instellen van een klankbordgroep woon- en vestigingsklimaat (SEAP) is nog een punt van verder overleg.

Voor de invulling van deze businesscase moet met betrokkenen nog een voorstel worden opgesteld. Om die reden is voor deze businesscase nog geen specifiek budget vastgesteld en begroot. Mocht dat wel leiden tot een financiële ondersteuning, dan zal daarvoor de post Werkbudget Businesscases worden ingezet.

1. Vitale economie

1B Leven, Lang, Leren

Businesscase 8: Leren en werken in je eigen regio. Een onderwijsprogramma met lessen en stages met uiteindelijk een grotere kans op een baan in de regio. Dit is er voor scholieren en voor herintreders, zij-instromers en nieuwkomers op de arbeidsmarkt.

Ambitie:

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. 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.

Uitvoering 2024-2025:

De genoemde programma's zullen de komende 2 jaar verder worden doorontwikkeld met het doel om de genoemde doelgroepen over de volle breedte nog intensiever voor te lichten over de baanmogelijkheden in de regio. Zo is voor de VMBO-leerlingen de afgelopen periode gewerkt met een regionale agenda van LOB-activiteiten (loopbaanontwikkeling en begeleiding) waarbij leerlingen van het VO in de regio door een palet aan activiteiten kennismaken met de bedrijven en instellingen in hun eigen regio. Dit met het doel om alle leerlingen te laten zien en ervaren welke beroepen en bedrijven er allemaal zijn in hun eigen omgeving en welke stage- en banen zij aanbieden. Deze regionale agenda wordt een vaste activiteit. Tot nu toe waren daar bedrijfsconsulenten aan verbonden. Het voorstel is nu om met ondersteuning van het programmateam een regionaal team van de VO-scholen hiervoor te formeren (bestaande uit 1 of 2 vertegenwoordigers per school: Campus, AMS, Simon Vestdijk en MA). Dat bevordert de samenwerking, de planning, de samenhang van het programma en de kwaliteit van de activiteiten. In aansluiting daarop worden de VMBO-leerlingen gevolgd naar en in het MBO. Deze doorlopende aandacht/lijn is van groot belang omdat de leerlingen die uitstromen uit het MBO de basis vormen voor de regio waar het wordt gemaakt. Dit wordt als volgt ingevuld: het voorsorteren op MBO-stages in de regio (BOL en BBL), regionale de vacaturebank (hierna), terugkomdagen en evenementen waar vacatures en leerlingen bij elkaar worden gebracht.

Een meer algemene maatregel is het opbouwen van een regionale vacaturebank (gekoppeld aan het Goud van Noordwest) die voor de doelgroepen makkelijk toegankelijk is. Door deze vacaturebank worden ook vraag en aanbod op de arbeidsmarkt aan elkaar gekoppeld, een andere opbrengst van die regionale vacaturebank is dat ook inzage ontstaat in de behoefte van verdere scholingsmogelijkheden die aansluiten op de vraag van het regionale bedrijfsleven. Aldus ontstaat een verbeterde doorstroom op de arbeidsmarkt, waardoor het aantrekkelijker wordt om in de regio

te blijven / naar de regio te komen voor werk (behoud van personeel voor de regio). Een andere belangrijke actie zijn in dit verband de werkcarroussels. Deze komt in businesscase 10 aan de orde. Tot slot is voor de sector Zorg vanaf 1 januari een extra aanjager ingezet. Deze sector is verreweg de grootste werkgever van de regio en ondervindt op dit moment dezelfde personeelskrapte als bijv. de technieksector. De reden om die nu al in te zetten heeft te maken met een ander programma, namelijk: Sterk Techniek Onderwijs. Vanuit dat programma worden techniekprogramma's ontwikkeld, waaronder zorgtechnologie. Nu daar zowel financieel als personeel wordt ingestoken is het een ideaal moment om werk-met-werk te maken en de zorg breed op te pakken. Het plan is om voor de zorg conform Techniek en Maritiem nieuwe programma's te maken die leiden tot meer belangstelling voor opleidingen en banen in de zorg in de regio. Het is nu zo ingevuld dat dezelfde aanjager wordt ingezet voor zowel zorgtechniek als zorg breed in de regio. De inzet die hiermee is gemoeid (1 dag in de week) wordt gedekt door het Budget aanjagers, kennismakelaars Businesscases.

Businesscase 9: Verbeterde afbouw arbeidsmarkt

Ambitie:

Een andere plek met onbenut potentieel ligt bij de bijna gepensioneerde. Dit zijn mensen met ervaring en kennis die nu vaak verloren gaat met suboptimale overdrachten en onaantrekkelijke condities voor ouderen binnen het werk. Hier liggen mogelijkheden om dit te verbeteren. De regio heeft daarom als ambitie 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. De betrokken partijen leveren een bijdrage aan de verhoging van de arbeidsparticipatie en aan de ambitie om tot 2030 22% economische groei te realiseren.

Uitvoering 2024-2025:

Uit onderzoek blijkt dat bedrijven in de Noordwest te maken hebben 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. Omdat het grootste kapitaal van bedrijven de impliciete en institutionele kennis van de medewerkers is, ligt hier een kans voor de regionale bedrijven. Vooral MKB-bedrijven hebben vaak niet voldoende middelen, tijd of het besef van het belang van een goede kennisoverdracht van ervaren naar nieuwe werknemer.

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.

Voor de invulling van deze businesscase is inmiddels een conceptvoorstel opgesteld. Deze moet nog verder worden besproken. Daarom is voor deze activiteit nog geen separaat budget in de begroting opgenomen. Mocht dat wel leiden naar een aanjager, dan zal daarvoor het budget aanjagers/Kennismakelaars worden ingezet.

Businesscase 10: Werkcarroussels per sector. Potentiële werknemers worden gekoppeld aan bedrijven door inzichtelijk te maken welk talent er aanwezig is en welke baankansen er bestaan in de regio.

Ambitie:

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. Een goede aanpak zal bijdragen aan het verhogen van de arbeidsparticipatie en een grotere instroom op de arbeidsmarkt in de regio. Daarmee willen we mensen behouden en aantrekken voor de regio. Dit zal een bijdrage leveren aan de gezamenlijke ambitie om 22% groei van het BRP tot 2030 te realiseren.

Uitvoering 2024-2025:

Jaarlijks worden samen met de bedrijven/instellingen die vacatures hebben, werkcarroussels georganiseerd voor alle doelgroepen: herintreders, mensen uit de participatiewet, mensen die een andere baan zoeken, statushouders. Bij de werkcarroussels gaat het over om sectoren met als hoofdsectoren: Techniek, Zorg, Groen en Economie. In deze aanpak is een sterke cross-over met businesscases 1, 8 en 9. Ook voor deze businesscase is het beschikbaar hebben van een regionale vacaturebank en het coachen van nieuwe werknemers van grote waarde. In businesscase 1 wordt ingezet op een innovatietafel om werkgevers samen met de bestaande netwerkstructuur een methodiek te laten ontwerpen voor het begeleiden en vergroten van de instroom van werknemers. Bij de bestaande netwerkstructuur gaat het om het leerwerkbedrijf Empatec/Pastiel en Fryslân Werkt. Een aanvullende maatregel die wordt onderzocht is om voor deze 4 businesscases die vanuit verschillende invalshoeken aan elkaar zijn verbonden, een arbeidsmarkt-regisseur in te zetten die de regie krijgt over deze activiteiten. Vooral nu er op dit thema veel crossovers zijn met de andere businesscases is een centrale regie, ook op de werkvloer, zeer raadzaam.

Voor deze businesscase is door het leerwerkbedrijf Empatec/Pastiel een voorstel opgesteld. Omdat deze nog verder wordt besproken, is voor dit thema nog geen separaat budget becijferd. Wel is al duidelijk dat aan deze businesscases een ondersteuner/aanjager zal worden verbonden. Dit is al meegenomen in het budget voor Aanjagers/kennismakelaars.

Businesscase 11: Actualisering plan arbeidsmigranten.

Ambitie:

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).

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 (long-stay). Dan gaat het om bijvoorbeeld onderwijs-, sociaal-culturele activiteiten en taalvaardigheden.

Uitvoering 2024-2025:

De insteek van deze businesscase is 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. Nu Waadhoeke hiervoor beleid in de maak heeft en ook Harlingen zich naar verwachting snel zal aansluiten bij deze ontwikkelrichting, zal met de ondernemers de behoefte aan (extra) arbeidsmigranten in kaart worden gebracht en hoe de bedrijven willen omgaan met de mogelijkheid om solitaire huisvesting te realiseren en aan te bieden. Uit bezoeken naar andere regio's waar er al sprake is van solitaire woonvoorzieningen voor de short-stay valt op dat de arbeidsmigranten zelf daar erg tevreden over zijn. De belangrijkste reden daarvoor is dat deze woonclusters zijn voorzien van een eigen winkel en ruimten voor sociale en sportactiviteiten. Bovendien is er een beheerder beschikbaar die aanspreekbaar is en kan helpen bij dagelijkse zaken. Uiteraard moet de inzet en huisvesting van arbeidsmigranten voldoen aan wet- en regelgeving. De meest bekende zijn de certificering huisvesting en het toepassen van CAO Glastuinbouw waar de arbeidsmigranten. De arbeidsmigranten krijgen dus hetzelfde loon als hun Nederlandse collega's. Indien gewenst wordt ook de ziektekostenverzekering geregeld.

Voor deze businesscase is geen separaat budget opgenomen, omdat dit element van het thema arbeidsmigranten het door het programmateam eerst zelf wordt opgepakt (relatie met de ondernemers voor groei en inzet arbeidsmigranten).

Businesscase 12: Talenten in de regio behouden. 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.

Ambitie:

De regio vindt het belangrijk om jongeren vroeg en nog gericht in aanraking te brengen met ook het hoger en wetenschappelijk onderwijs. De Franeker Academie kan daar een belangrijke rol in spelen. Door daarbij een koppeling te maken met het bedrijfsleven kan dit programma een schakel

worden tussen ondernemers en onderwijs voor banen op HBO en WO-niveau, zodat ook deze hoger opgeleiden in de eigen regio (kunnen) blijven. Dat past in de ambitie van de regio om de jongeren op alle niveaus een passende baan in de eigen regio aan te kunnen bieden. Door de zichtbaarheid van het aanbod van het hoger en wetenschappelijk onderwijs en banen ook op dit niveau te vergroten zal ook de aantrekkelijkheid van de regio voor deze groep opgeleiden versterkt worden.

Uitvoering 2024-2025:

In aansluiting op het uitgebreide beroepsgerichte programma VMBO-MBO, wordt met de Franeker Academie een programma ontwikkeld waarbij jongeren in de regio meer in aanraking komen met het HO-VO onderwijs en de bedrijven die op HBO banen aanbieden. Dat kan een palet aan activiteiten zijn: van evenementen, onderzoekopdrachten, excursies tot een programma van gastlessen en het bezoeken van bedrijven. Daarbij zullen het VO-HO-WO onderwijs en het bedrijfsleven nauw gaan samenwerken. De Franeker Academie neemt hiervoor het initiatief, zal het plan ook samenstellen en in de uitvoering de regie houden. Het Franeker Academie zal hiervoor worden gefaciliteerd. Hoe dat vorm krijgt is nog een punt van verder overleg. De eerste verkennende stappen zijn hiervoor gezet. De tweede rol van de Franeker Academie is om als kennisinstituut mee te doen aan de innovatietafels en andere activiteiten waarbij de aanwezigheid/deelname van FA gewenst is. Dat zal bij de invulling van de innovatietafels worden besproken.

Omdat de invulling nog een punt van overleg is, is voor deze businesscase nog geen separaat budget becijferd. Omdat aan deze businesscase een ondersteuner/aanjager zal worden verbonden, zal dat er wel van komen. De bedoeling is dat dan daarvoor het budget Aanjagers/kennismakerlaars Businesscases wordt ingezet.

Hoofdstuk 4 Communicatie

SEAP 2 krijgt de komende 2 jaar verder vorm via 16 businesscases. Het programmateam coördineert de afstemming tussen onderwijs, overheid en ondernemers. Er wordt maximaal ingezet op participatie en kracht van ondernemers, onderwijs en samenleving. Dat vereist een zorgvuldige communicatie. Daarbij is ook de interne communicatie bij de Triple Helix zelf van groot belang. De intensieve samenwerking tussen de partijen op alle niveaus blijft voorlopig nog relatief nieuw en is ook na 2 jaar (opbouw en aanloop) nog geen gewoonte of al vanzelfsprekende samenwerking. Verschillen in organisatiecultuur, belangen, opgaven en beschikbare formatie spelen in de samenwerking zeker mee. Een goede communicatie is daarvoor noodzakelijk.

Nu in SEAP 1 de basis is gelegd en er inmiddels met veel interne als externe partijen is gesproken, zal de communicatie de komende periode van 2 jaar worden geïntensiveerd en verbreed.

Zo zijn nu beschikbaar: een naam, logo en huisstijl van het programma, een uitgebreide website, nieuwsbrieven, informatie over het programma op de socials, presentatie van het programma bij fysieke evenementen. In de Eindrapportage van SEAP 1 is daar veel meer over te lezen.

Ambitie/gewenste situatie:

1. De ambitie van de externe communicatie is dat ondernemers in de regio op de hoogte zijn van het programma Het Goud van Noordwest en betrokken raken bij de uitwerking en vormgeving van de businesscases, worden geïnformeerd over de kansen en mogelijkheden die het programma biedt voor de economie in het algemeen als voor hun eigen bedrijf en/of bedrijfstak in het bijzonder en tot slot ondernemers stimuleren en ondersteunen bij lokale en regionale samenwerking. Dit met als hoger liggend doel samen te werken aan het versterken van de kracht in de regio en ondersteunen en stimuleren van de gewenste onderlinge organisatiestructuur.
2. De interne organisatie op de hoogte zijn van de SEAP-programma's en daarin actief participeren.
3. Stakeholders informeren over, betrekken bij proces en uitvoering van het Sociaal Economisch Actieplan.

Uitvoering 2024-2025:

- a. Verdere verbreding van de boodschap (naamsbekendheid van Het Goud van Noordwest vergroten) door het inzetten van de bestaande communicatiemiddelen:
 - Nieuwsbrief.
 - Website.
 - Socials.
 - Fysieke presentaties.
- b. Het ontwikkelen van aanvullende communicatie:
 - Videoreportages.
 - Gouden jeugd.
 - Netwerkbijeenkomsten/Mining Days-Delfdagen. Onder het motto De Goudmijn-Mijn Goud.
 - Korte gesprekken / podcasts / interviews.
- c. Meer vacatures en baankansen in de regio bekendmaken bij de verschillende doelgroepen.
- d. De aantrekkelijkheid van het wonen, werken en recreëren in de regio benadrukken.
- e. Duurzaamheid en duurzaamheidsprojecten uitlichten.
- f. Ondernemers- en businesscases successen uitvergrooten.

- g. Samenwerkingen bevorderen en kruisbestuiving voor ondernemers in kennis & kunde faciliteren en
- h. het toevoegen van een uitgelichte doelgroep voor de arbeidsmarkt: de Gouden Jeugd, met een eigentijdse communicatie over het Goud van Noordwest. Deze activiteit sluit volledig aan op de businesscases 8 en 10. Het gaat daarbij om de volgende items: uitleg programma Goud van Noordwest, wijze van samenwerking met jongeren, elke sector een gezicht geven, video's voor o.a. stageadressen, interviews van jongeren met bedrijven/instellingen, regionale vacaturebank, inspelen op de actualiteit, enz. Als middel zal worden gewerkt met een eigen kanaal (op Youtube) met ondersteunende maatregelen: huisstijl, website.
- i. Het uitbouwen van presentatie-middelen. Op dit moment wordt een digitale presentatietafel verkend, waarbij alle elementen van het SEAP aan de orde gepresenteerd kunnen worden.

Hoofdstuk 5 Begroting

De begroting van SEAP 2 heeft zelfde indeling en opzet als die van SEAP 1; alleen het budget is hoger. Dat heeft uiteraard alles te maken met de Regio Deal en het daardoor versnellen van het SEAP. De bedragen zijn excl. BTW. Voor zover er sprake is van BTW-heffing, wordt dat ten laste gebracht van het BTW-compensatiefonds.

Begroting SEAP 2	Looptijd 2 jaar		Totaal
Programmateam	Extern: 3 dagen per week; 45 weken per jaar; 3 personen: 1 teamlid vanuit Onderwijs 1 teamlid vanuit Ondernemers 1 teamlid vanuit de overheid	1	€ 420.600,00
Secretariële ondersteuning/office-manager	Extern: 2 dagen per week		€ 99.840,00
Communicatie en verder vormgeven projectcommunicatie, met ontwikkelen nieuwe communicatiemiddelen			€ 100.000,00
Organisatiekosten	Huur accommodatie en klein werkbudget voor activiteiten, overleggen, materiaal, enz.		€ 60.000,00
Businesscases	Werkbudget		€ 200.000,00
Businesscases	Inzet aanjagers, kennismakelaars, ondersteuners, enz.		€ 400.000,00
Nog niet ingevuld voor 2 jaar			€ 483.858,00
Totaal programma 2024-2025			€ 1.764.298,00
Bedragen zijn exclusief BTW en excl. bijdrage derden (€ 193.600)			

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

In aanvulling daarop:

1. De inzet en budgettering van aanjagers/kennismakelaars en andere derden:
Conform SEAP 1 worden deze door het programmateam aangestuurd en verzorgd, uiteraard passend binnen de businesscases en budgetten die door de bestuurstafel zijn vastgesteld en het aanbestedings- en aankoopbeleid van de gemeente Harlingen die voor het SEAP de kassierfunctie vervult. Zie daarvoor ook hoofdstuk 6.

In deze begroting is rekening gehouden met de inzet van 5 aanjagers/kennismakelaars/experts. Dat zijn de aanjagers/experts/kennismakelaar voor de maritieme sector, agro sector, VO-HO-WO (Franeke Academie), verduurzaming bedrijventerreinen, arbeidsmarkt. Inmiddels is een aanjager Zorg aan dit rijtje toegevoegd.

Is het van belang dat er werkende weg meer aanjagers en experts worden ingezet, dan worden die gedekt door het Werkbudget businesscases.

2. In de begroting is een vrije ruimte van € 483.858,-. Omdat SEAP 2 een flinke doorstart inhoudt van SEAP, is een zekere reserve in dit dynamische programma alleszins raadzaam.
3. De extra inzet Regio Dealmiddelen in SEAP 2 maakt het mogelijk de lopende sociaaleconomische programma's bij de provincie beter op het SEAP aan te laten sluiten en vice versa. Dit zijn onder andere het IPF, Ynbusiness en circulair Fryslân. De SEAP 2 periode wordt benut om deze aansluiting goed in te regelen.

Hoofdstuk 6 Organisatie en governance

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

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

Concreet betekent dit dat:

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

De bestuurstafel is als volgt samengesteld:

Mathijs Westra	Directeur Westra BV (voor Agri food).
Durk van Tuinen	Voormalig directeur Frisia Zout BV/Voorzitter regionaal KvK Noord Nederland (voor Maritiem).
Frank van Erp	Commercieel directeur Van der Weerd Installatietechniek (voor algemeen).
Sydo de Jong	Directeur R.S.G. Simon Vestdijk Franeker.
Arjen Mintjes	Directeur Maritieme Academie Harlingen.
Sjoerd de Jong	Directeur CSG Ulbe van Houten.
Marja van der Meer	Wethouder Waadhoeke, portefeuille EZ.
Paul Schoute	Wethouder Harlingen, portefeuille EZ.
Abel Reitsma	Wethouder van Leeuwarden (beoogd).
Marga Waanders	Burgemeester Waadhoeke, voorzitter bestuurstafel.
Remko Zijlstra	Programmamanager ontwikkelagenda, secretaris bestuurstafel.

Het programmteam bestaat uit Baukje Postma (namens de Overheid), Jeroen de Boer (namens de Ondernemers) en Oene Krist (namens het Onderwijs). Het programmteam initieert en regisseert de diverse stappen en activiteiten.

De werkwijze is zo dat het programmteam binnen de kaders van het programma en rekening houdend met regelgeving en beleid van de partners (bijv. aanbesteding, inhuur) het mandaat heeft om de businesscases vorm en inhoud te geven. Wanneer dat verder gaat, wordt de Bestuurstafel ingeschakeld.

Zo heeft het programmteam zelf zorggedragen voor het programma-secretariaat, de communicatie (aantrekken Triple Dots), de inzet van kennismakelaars/aanagers voor de maritieme sector, bedrijfsconsulenten en verduurzamen bedrijventerreinen. De komende periode zullen daar zoals aangegeven nog extra ondersteuners en aanagers bijkomen. Zij worden dus geselecteerd, aangetrokken en aangestuurd door het programmteam. Daarbij wordt uiteraard overlegd met het werkveld en de sector waar deze aanagers en ondersteuners aan de slag gaan. Omdat de inzet van deze betrokkenen afhangt van de opdracht, de duur en de inhoud van de ondersteuning, is deze werkwijze zeer effectief.

De intensivering van het SEAP-programma (door de Regio Deal) heeft wel tot gevolg dat er een andere accommodatie-behoefte is ontstaan. In SEAP 1 werd in de gemeentehuizen en op de locaties van ondernemers en scholen vergaderd door het programmteam. Door de intensivering van de werkzaamheden van de leden van het programmteam, de versnelling van de businesscases, het aantrekken van meer aanjagers/kennismakelaars (die ook ruimte voor werk en overleggen nodig hebben) en de toename van bezoeken uit het werkveld aan het programmteam, zowel overdag als 's avonds, is niet meer te plannen in de gemeentehuizen. Inmiddels is er alternatief gevonden, namelijk een kantoorruimte van ICIT (deel voormalige Rabobank). Dit pand is volledig ingericht als kantoor en telt zowel kantoor- als overlegruimten. Deze overlegruimte is geschikt voor kleine en grotere overleggen (tot 80 personen). Bovendien ligt het centraal in de regio, ligt het tegen de A31 aan en is er eigen parkeerruimte.

Vanaf 1 januari 2024 heeft het PT deze ruimte in gebruik genomen.

Conform het governance-model wordt het SEAP 2 vastgesteld door de Bestuurstafel, bestaande uit bestuurders van de gemeenten Waadhoeke, Harlingen en Leeuwarden, het VO-onderwijs in de regio én de ondernemers, zie SEAP 1. Door voortgangsrapportages/verslagen/memo's van het programmteam en/of op initiatief van de bestuurstafel zelf kan dit SEAP 2 werkende weg worden aangepast door de bestuurstafel. Daardoor blijft het, zoals hiervoor toegelicht, programma actueel en dynamisch in de komende 2 jaar. De voortgangsrapportages zullen meer dan in SEAP 1 gedetailleerde informatie bevatten over de inhoud, resultaten en voortgang van het programma en de businesscases.

Het budget voor SEAP 2 wordt vastgesteld door de stuurgroep Regio Deal.