

Aan de leden van Provinciale Staten van  
Groningen, Drenthe en Fryslân

Groningen, 31 januari 2011

Behandeld door : Annemay Bock  
Telefoonnummer : 050-5224942  
Ons kenmerk : UP-11-01664  
Bijlage : 1  
Onderwerp : Rapportage Buck inzake evaluatie Nordconnect

Geachte Statenleden,

In 2010 is door Buck Consultants een evaluatie van de projectorganisatie Nordconnect uitgevoerd. De rapportage die uit deze evaluatie is voortgekomen treft u bijgevoegd ter kennisneming aan.

Het Dagelijks Bestuur heeft de bestuurscommissie Europa gevraagd om een definitief advies te geven over de evaluatie van Nordconnect. Voorlopig staat de bespreking van dit advies geagendeerd voor de vergadering van het Dagelijks Bestuur op 8 maart 2011. Het rapport van Buck is echter wel beschikbaar, mede in het kader van het SNN-onderzoek dat is uitgevoerd door onderzoeksbureau ConQuaestor. Bijgaand ontvangt u daarom ter kennisneming de rapportage van Buck Consultants over Nordconnect. Het definitieve advies van het Dagelijks Bestuur bij deze rapportage ontvangt u op een later tijdstip.

Hoogachtend,

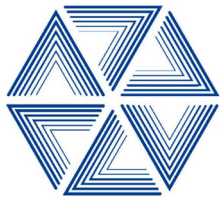
het Dagelijks Bestuur van het  
Samenwerkingsverband Noord-Nederland,



M.J. van den Berg  
voorzitter



H.J. Bolding  
secretaris



**Buck  
Consultants  
International**

## **Evaluatie Nordconnect 2007-2010**

**Uitgevoerd in opdracht van:**  
Projectbureau Nordconnect

Buck Consultants International  
Nijmegen, 16 augustus 2010

# Inhoudsopgave

Blz.

<b>Samenvatting</b>	<b>4</b>
<b>Hoofdstuk 1 Inleiding</b>	<b>7</b>
1.1 Achtergrond	7
1.2 Aanpak	7
1.3 Leeswijzer	9
<b>Hoofdstuk 2 Beleidsreconstructie</b>	<b>10</b>
2.1 Inleiding	10
2.2 Resultaten beleidsreconstructie	10
2.3 Conclusies	16
<b>Hoofdstuk 3 Activiteiten 2007-2010</b>	<b>17</b>
3.1 Inleiding	17
3.2 Voorgenomen en uitgevoerde activiteiten	18
3.3 Doelen en effecten	19
3.4 Conclusie	20
<b>Hoofdstuk 4 Waardering Nordconnect</b>	<b>21</b>
4.1 Inleiding	21
4.2 Zelfperceptie projectbureau Nordconnect	21
4.3 Waardering achterban	24
4.4 Waardering samenwerkingspartners	26
4.5 Kosteneffectiviteit	27
4.6 Conclusies	28

<b>Hoofdstuk 5</b>	<b>Waardering doelgroepen</b>	<b>29</b>
5.1	Inleiding	29
5.2	Bekendheid	30
5.3	Waardering	31
5.4	Toekomst	32
5.5	Controlegroep	35
5.6	Conclusies	35
<b>Hoofdstuk 6</b>	<b>Toekomstperspectief</b>	<b>37</b>
6.1	Inleiding	37
6.2	Advies over voortzetting	37
6.3	Aanbevelingen	39
<b>Bijlage 1</b>	<b>Voorgenomen en gerealiseerde activiteiten</b>	<b>41</b>
<b>Bijlage 2</b>	<b>Gesprekspartners</b>	<b>47</b>
<b>Bijlage 4</b>	<b>Internetenquête</b>	<b>49</b>
<b>Bijlage 5</b>	<b>Resultaten internetenquête</b>	<b>55</b>

# Samenvatting

## ***Een kleine aanjaagorganisatie met een grote opdracht ...***

- Nordconnect is het product van een bestuurlijke keuze naar aanleiding van een aantal kansen die voor Noord-Nederland in Noordoost-Europa werden gezien.
- De opdracht van het projectbureau is breed, namelijk het uitbouwen van contacten en versterken van de netwerken tussen overheden, bedrijfsleven, kennisinstellingen en culturele instellingen van Noord-Nederland in Noordoost-Europa. Noord-Nederland moet een aantrekkelijke en vanzelfsprekende schakel worden tussen Randstad en Noordoost-Europa, waarbij de regio zich vooral profileert rond haar sterke kennisclusters en het thema cultuur. Achterliggend doel is het uitbreiden van de handelsrelaties en kennisnetwerken en het bevorderen van gezamenlijke projectontwikkeling met NOA-partners.
- Uit SNN-middelen wordt hiertoe een organisatie van circa 3,5 fte gevormd, die een uitvoeringsbudget van (anno 2010) € 420.000 per jaar tot haar beschikking heeft.

## ***Die de nodige resultaten heeft geboekt ...***

- Het projectbureau heeft sinds 2007 circa 75 activiteiten<sup>1</sup> uitgevoerd, waaronder organisatie van handelsmissies en events (o.a. Nordconnect Trial), participatie in bedrijvenpromotiedagen, stimulering van onderwijs- en stageprojecten, bestuurlijke uitwisselingen (ambassadebezoeken, delegaties), stimulering van culturele uitingen en actief partnerschap in regionale fora en EU-projecten.
- De meeste activiteiten en financiële inzet hebben betrekking op het bevorderen van business en van publieke contacten.
- Nordconnect wordt door doelgroepen, samenwerkingspartners en achterban breed gewaardeerd, vooral om het leggen van contacten in Noordoost-Europa, de versterking van publieke relaties, de netwerkbijeenkomsten (beurzen, promotiedagen en congressen) en de profilering van Noord-Nederland.
- De gesprekspartners en doelgroepleden die de internetenquête hebben ingevuld, geven Nordconnect over het algemeen een (ruime) voldoende.

---

<sup>1</sup> Met activiteiten wordt gerefereerd aan de inzet van Nordconnect om in 'projectverband' te werken aan de ambities en doelstellingen van Nordconnect. Het gaat onder meer over de organisatie van events, deelname aan congressen/beurzen, bezoeken aan en vanuit het buitenland en anderszins doelgerichte projecten.

## ***Maar ook vraagtekens oproept ...***

- De effecten van de inspanningen van Nordconnect zijn moeilijk vast te stellen, dankzij de aard van de activiteiten (contacten leggen, netwerken uitbouwen), korte tijdsinzet (de facto pas drie jaar) en het feit dat Nordconnect veelal niet betrokken is bij de follow-up.
- De inzet is versnipperd over verschillende doelgroepen (bedrijfsleven, kennisinstellingen, culturele instellingen, overheden, intermediaire organisaties), landen (10) en type acties, waardoor de impact ook versnipperd is.
- Letterlijk beschouwd zijn de breed geformuleerde doelen in de afgelopen jaren gehaald. Meer specifiek is het lastig uitspraken te doen over de behaalde resultaten en gerealiseerde effecten van de -niet 'SMART' geformuleerde- achterliggende doelen van handelsbevordering, versterking van kennisnetwerken, et cetera.
- Het projectbureau opereert autonoom en tamelijk los van de achterban (provinciale en regionale overheden) en andere partijen die zich met internationalisering bezig houden.
- Ondanks de hoge waardering geeft het merendeel van de respondenten aan dat er in de toekomst iets moet veranderen in de aanpak en inbedding van Nordconnect om het potentieel verder te optimaliseren.

## ***Met een roep om voortzetting met meer focus ...***

- Op basis van de evaluatie kan worden geconstateerd dat Nordconnect veel initiatieven en activiteiten heeft ontplooid, waar in het algemeen een brede waardering voor bestaat. Wel is het lastig resultaten en vooral (duurzame) effecten concreet te maken. Een aantal 'voornemens' is niet gerealiseerd, bijvoorbeeld ten aanzien van de schakelfunctie (hubfunctie) van Noord-Nederland en institutionele verbreding van de NOA-organisatie.
- De relaties met de Nordconnect regio zijn (ook in 2010) nog redelijk dun. Daar komt bij dat marktperspectieven (bijvoorbeeld voor de speerpuntclusters) wellicht op andere plekken groter zijn. Voor de toekomstige positionering van Nordconnect is dan ook cruciaal de bestuurlijke vraag te beantwoorden: is er (nog) voldoende legitimiteit en/of draagvlak voor de focus op het Nordconnect gebied?
- Voor de voortzetting van het werk, moet de scope van Nordconnect onder de loep worden genomen. De doelstelling krijgt meer focus op het versterken van **economische** relaties. De inzet blijft vergelijkbaar -uitbreiden van contacten en versterken van netwerken- maar de afbakening en rolverdeling met andere partijen wordt explicieter: in welke situaties is Nordconnect aan zet en wanneer geeft Nordconnect het stokje door?
- Nordconnect blijft een separate, onafhankelijke organisatie. Verbetering van de afstemming, inbedding en samenwerking met andere partijen in Noord-Nederland is een punt van aandacht. Het succes daarvan is overigens afhankelijk van de welwillendheid en inzet van zowel Nordconnect als die andere partners (zoals de 'achterban' en de 'samenwerkingspartners').
- Meer structuur in de werkwijze en aanpak van Nordconnect is urgent. Enerzijds vanwege de taakverdeling (specifiek maken wie wat doet/moet doen), anderzijds om inzet en resultaat beter meetbaar te maken.
- Er is een roep om meer 'oogsten' na enkele jaren van zaaien. Terecht bestaat er behoefte aan inzicht in wat de inzet van Nordconnect oplevert. Kanttekening is dat de op-

dracht van Nordconnect -contacten en netwerken- intrinsiek dynamisch zijn: terwijl je probeert te oogsten, zul je ook altijd moeten blijven zaaien.

# Hoofdstuk 1    **Inleiding**

## 1.1    **Achtergrond**

Halverwege de jaren negentig kwamen in beleidsstukken van de regio en EU ideeën op betreffende het ontwikkelen van een as van Noord-Nederland richting het Noordoosten. Vanaf 2004 heeft het Samenwerkingsverband Noord-Nederland (SNN) dit idee verder uitgewerkt door studies te laten uitvoeren naar de perspectieven van zo'n Noordelijke Ontwikkelingsas en door een klein projectbureau in het leven te roepen dat bij betrokken partijen het draagvlak onderzoekt. Op basis van deze verkenningronde is in oktober 2007 het Actieplan Noordelijke Ontwikkelingsas 2007-2010 vastgesteld en wordt de naam van het projectbureau omgedoopt in Nordconnect. Nordconnect heeft als doel de samenwerking tussen Noord-Nederland en de regio's in Noordoost-Europa te stimuleren en verbeteren. Dit wordt onder andere gerealiseerd door het organiseren van gezamenlijke evenementen, het opzetten van gezamenlijke projecten en het stimuleren van kennisuitwisseling. Maar met name door overheden, organisaties, bedrijven, kennis- en culturele instellingen met elkaar in contact te brengen en informatie te laten delen.

Er is afgesproken dat Nordconnect c.q. het Actieplan Noordelijke Ontwikkelingsas in 2010 zou worden geëvalueerd. Nordconnect heeft Buck Consultants International gevraagd om deze evaluatie uit te voeren. In dit rapport worden de resultaten van de evaluatie gepresenteerd. De evaluatie richt zich op de periode 2007-2010. In 2007 het idee van de Noordelijke Ontwikkelingsas concreet is omgezet in Nordconnect.

In deze evaluatie hebben alle aspecten en belanghebbenden bij Nordconnect een plaats. Er hebben interviews plaatsgevonden met direct en indirect betrokkenen, er is een enquête afgenomen onder de diverse doelgroepen, de (voormalige) medewerkers zijn in een groepsinterview naar hun gezichtspunten gevraagd en er heeft een deskanalyse en een beleidsreconstructie plaats gevonden.

## 1.2    **Aanpak**

In de offerteaanvraag wordt een uitgebreide opzet en vraagstelling van de evaluatie beschreven. Het gaat om een **resultaatmeting** van de 5 hoofddoelstellingen, **effectmeting**



van het ingezette instrumentarium, **duurzaamheid** van effecten, effecten op (nieuwe) **netwerken**, met **conclusies en aanbevelingen** voor de toekomst. Bovendien wordt gevraagd naar de voortgang op de tien in het Actieplan genoemde boodschappen en worden per hoofddoelstelling deelvragen gesteld c.q. doelgroepen en instrumenten benoemd.

Deze vraagstelling is vertaald in de volgende projectaanpak:

### **1 Projectstart**

- Startbijeenkomst met de begeleidingscommissie, waarin het evaluatietraject is vastgesteld
- Beleidsreconstructie: analyse van de knelpunten en/of kansen waarvoor Nordconnect in het leven is geroepen (context/probleemanalyse), de daaruit voorkomende doelen waarmee de organisatie op pad is gestuurd, de gekozen strategie, met bijbehorende middelen, werkprocessen en output, evenals de effecten die van het werk van Nordconnect worden verwacht. op basis van door Nordconnect aangeleverde documenten. Hierbij wordt ingegaan op de aanloop naar Nordconnect (vanaf midden jaren '90) tot aan de daadwerkelijk oprichting.
- Aanscherping van het evaluatiekader als leidraad voor het deskresearch en de tijdens de interviews gehanteerde vragenlijst

### **2 Inventarisatie**

- Deskresearch van beschikbare monitoringgegevens, voortgangsrapportages, projectinformatie, etc., teneinde gestructureerd inzicht te krijgen in de activiteiten en projecten die Nordconnect heeft uitgevoerd, welke geldstromen (subsidies, cofinanciering, etc.) daarmee gepaard gaan, hoeveel en welke partners bij de projecten zijn betrokken en wat de uitgevoerde activiteiten en projecten hebben opgeleverd.
- Zelfperceptie van (voormalige) medewerkers door middel van een groepsinterview. Tijdens dit interview konden de medewerkers aangeven wat zij vinden dat goed gaat en welke punten verbeterd kunnen worden.
- Diepteinterviews met de achterban: 13 bestuurlijke en ambtelijke vertegenwoordigers teneinde hun visie op de aanpak en resultaten tot op heden en mogelijke verbeterpunten te vernemen.
- Telefonische interviews met samenwerkingspartners: 12 vertegenwoordigers. Doel: hun oordeel over de samenwerking, taakverdeling en synergie met Nordconnect te vernemen.
- Internetenquête onder de diverse doelgroepen betreffende bekendheid, waardering en toekomst van Nordconnect (65 reacties). De enquête is gehouden onder het contactenbestand van Nordconnect. Voor de enquête werd op de website van BCI een afgezonderde webomgeving opgebouwd, waar de benaderde organisaties toegang toe hadden.
- Dezelfde internetenquête is gehouden onder een controlegroep van bedrijven (21 reacties)

### **3 Rapportage**

- Presentatie van de voorlopige resultaten aan begeleidingscommissie en gedeputeerden
- Aanvullende analyse naar aanleiding van de presentatie
- Opstellen concept-eindrapport
- Bespreking concept-eindrapport met de kerngroep van provincies en grote gemeenten

## 1.3 Leeswijzer

Dit rapport is als volgt opgebouwd. Hoofdstuk 2 beschrijft de beleidsreconstructie, op basis van de beschikbare documentatie die de aanleiding hebben gevormd voor het ontstaan van Nordconnect. Dit hoofdstuk is gebaseerd op lokale, regionale, nationale en internationale documentatie.

Hoofdstuk 3 beschrijft de resultaten van het deskresearch waarbij de voorgenomen activiteiten tegenover de daadwerkelijk uitgevoerde activiteiten worden gezet. Hiermee wordt getracht een beeld te schetsen van de doelmatigheid en efficiëntie van Nordconnect.

In hoofdstuk 4 staat de waardering van de activiteiten en het handelen van Nordconnect centraal. Op basis van interviews met de achterban en samenwerkingspartners en een groepsinterview met (voormalige) medewerkers is de waardering geconstrueerd. Bij de beoordeling staan het aanloopproces, successen en toekomstige verbeterpunten van Nordconnect centraal.

Hoofdstuk 5 behandelt de resultaten van de internetenquête die is uitgevoerd onder het contactenbestand van Nordconnect. De meningen van de verschillende doelgroepen in dit contactenbestand worden in dit hoofdstuk behandeld. De enquête focust op bekendheid, waardering en toekomst van Nordconnect.

Ten slotte wordt in hoofdstuk 6 een beeld geschetst van het toekomstperspectief van Nordconnect.

# Hoofdstuk 2 **Beleidsreconstructie**

## 2.1 Inleiding

Na een verkenningsfase van een aantal jaren opereert Nordconnect vanaf oktober 2007 op basis van een bestuurlijk vastgesteld actieplan (Naar de TOP van Europa, Actieplan Noordelijke Ontwikkelingsas 2007-2010). Dat wil echter niet zeggen dat alle betrokken partijen eenzelfde beeld hebben over de inzet en beoogde resultaten van Nordconnect. Aangezien de organisatie alleen op de afgesproken doelen en inzet kan worden afgerekend, is het van belang om via een beleidsreconstructie zicht te krijgen op de verwachtingen ten aanzien van Nordconnect en de (wellicht veranderende) keuzes in de loop van de tijd.

Op basis van een scala van beleids- en onderzoeksdocumenten is gepoogd zicht te krijgen op de contextanalyse (kansen en knelpunten) op basis waarvan Nordconnect in het leven is geroepen, de vastgestelde doelen, de gekozen strategie en de daarbij ingezette middelen en werkprocessen. In het kader van de evaluatie is het van belang na te gaan of deze zaken helder en eenduidig zijn en in hoeverre ze logisch en consistent op elkaar aansluiten. Indien bijvoorbeeld de doelen onduidelijk zijn, is het moeilijk te bepalen in welke mate ze zijn bereikt. Evenzo dient een zekere evenredigheid te bestaan tussen de geformuleerde ambitie/doelen en ingezette menskracht en middelen. De resultaten van de deskanalyse zijn getoetst tijdens de interviews met achterban, samenwerkingspartners en projectbureau.

## 2.2 Resultaten beleidsreconstructie

### ***Contextanalyse***

Uit de documentatie en gesprekken komt een aantal aanleidingen voor de oprichting van Nordconnect naar voren, die kunnen worden onderverdeeld in:

#### **1. Externe ontwikkelingen**

- Noord-Nederland kent een lange historie van relaties met Noordoost-Europa, waaronder de handelsrelaties tussen de Hanzesteden, scheepvaartroutes langs de Oost- en Baltische Zee, opdrachten voor scheepswerven in Groningen en Fryslân, etc.

- Halverwege de jaren negentig ziet men de economische ontwikkeling in Nederland vanuit de Randstad uitwaaien langs belangrijke vervoersassen, met name richting zuiden en oosten, maar ook de corridor richting Noordoost-Europa biedt kansen.
- Na het vallen van de Berlijnse muur eind 1989 wordt het achterland van Noord-Nederland een stuk groter en komen de snelgroeiende economieën in voormalige Oost-Duitsland, Polen, de Baltische Staten en Rusland meer binnen bereik.
- Ook de verbeteringen in infrastructuur, waaronder de vaste oeververbinding tussen Denemarken en Zweden, vergroten het bereik van de snelgroeiende Scandinavische regio's.

## **2. Politiek-bestuurlijke ontwikkelingen**

- Al in 1996 signaleerde Noord-Nederland in de Nota Europastrategie dat de ontwikkelingen in de Baltische Staten en Scandinavië nieuwe kansen bieden. In de visieontwikkeling richting Langmanakkoord (Kompas voor de toekomst, 1997) wordt voor het eerst gesproken van een 'noordcorridor'.
- Ook binnen de EU wordt in ontwikkelingsvisies gewag gemaakt van specifieke ontwikkelingsassen of corridors, bijvoorbeeld in Europa 2000+, gericht op samenwerking voor de ruimtelijke ordening van Europa waaruit later de Interreg-B gebieden zoals Noordzee, Oostzee en Noordwest-Europa zijn voortgekomen, alsmede Interreg programma's en projecten, zoals de Northern Maritime Corridor, Northern Transportpolitical Network en Northern European Trade Axis.
- In het kader van de discussie over de aanleg van de Zuiderzeelijn werd door het Rijk aangegeven dat voor voldoende draagvlak Noord-Nederland geen eindstation kon zijn, maar doortrekking richting Noord-Duitsland en verder wenselijk is.
- De omslag in het regionaal beleid aan het begin van deze eeuw van een achterstandenbeleid naar een focus op pieken betekende meer aandacht voor de onderscheidende kracht van Noord-Nederland, die onder meer gelegen kan zijn in een sterkere oriëntatie op Noordoost-Europa. De EZ-nota Pieken in de Delta (2004) bestempelde Noord-Nederland als schakel tussen de Randstad en Noordoost-Europa.
- Het Dagelijks Bestuur van SNN besloot om werk te maken van dit gegeven en gaf het Duitse onderzoeksbureau BAW opdracht om na te gaan hoe Noord-Nederland haar geografische positie als 'stepping stone' tussen Randstad en dynamische Noordoost-Europese regio's beter kan benutten. Deze studie concludeert dat de sterke economische groei in Noord-Polen, de drie Baltische Staten en de regio St. Petersburg mogelijkheden biedt voor private economische investeringen en markttuitbreiding. Tevens geven de hoge welvaart en kenniseconomie in de Scandinavische landen en Noord-Duitsland kansen voor innovatieve ontwikkelingen. Het bureau doet verschillende aanbevelingen om de gesignaleerde kansen te benutten. Hoewel een quick scan van bestaande netwerken tussen Noord-Nederlandse en Noordoost-Europese bedrijven en instellingen beperkte relaties liet zien (BCI, 2005) hebben de Noord-Nederlandse bestuurders de boodschap verder opgepakt en eind 2005 de startnotitie NOA vastgesteld. Op basis daarvan is begin 2006 het Projectbureau NOA van start gegaan met een uitgebreide verkennings- en promotieronde langs vertegenwoordigers van overheden, bedrijfsleven, kennis- en culturele instellingen in binnen- en buitenland, het opstellen van een communicatiestrategie, een studie naar mogelijke organisatiemodellen voor NOA, een nulmeting naar bestaande netwerken met Noordoost-Europa en een serie netwerk-bijeenkomsten.

### ***Van Amsterdam naar Helsinki: 10 boodschappen voor Noord-Nederland***

De verkennings- en promotieronde heeft de volgende 10 boodschappen opgeleverd:

1. Er is veel draagvlak voor de NOA in Noord-Nederland
2. NOA is een zaak van lange adem, ga stap voor stap op weg naar het Noordoosten
3. Maak de NOA concreter, ga ook op zoek naar quick wins
4. Laat de NOA geen keurslijf zijn, dat werkt contraproductief
5. Ga goed na wat je als Noord-Nederland te bieden hebt aan buitenlandse partners
6. Het gaat er vooral om op MKB-niveau bedrijven te wijzen op de kansen in het NOA-gebied en ze daarbij te ondersteunen
7. Verbreed de NOA-organisatie met partners uit het bedrijfsleven, kennis- en culturele instellingen
8. Er zit veel perspectief in culturele NOA-projecten
9. De NOA houdt niet op bij Lemmer
10. Maak werk van de rol van het Rijk: naast woorden ook daden

Op basis van de reacties uit binnen- en buitenland is eind 2006 besloten een actieplan voor de periode 2007-2010 op te stellen. De nulmeting uitgevoerd door het Deense COWI in samenwerking met de Radboud Universiteit (mei 2007) concludeert dat de fysieke infrastructuur voor institutionele relaties tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa aanwezig is, maar de 'zachte' dimensie nog ontwikkeld moet worden. De intensiteit van de contacten is beperkt en wordt vooral bepaald door nabijheid.

- In september 2008 heeft SER Noord-Nederland een advies uitgebracht over de Noordelijke Ontwikkelingsas. SER Noord-Nederland kan zich vinden in de gedachte dat het NOA-gebied in principe een interessant gebied vormt voor het Noord-Nederlandse bedrijfsleven. Dit zegt echter weinig over het feitelijk belang van het NOA-gebied voor het Noordelijke bedrijfsleven en de SER beveelt dan ook aan hier een verkenning naar uit te laten voeren. Ook adviseert de SER de inzet te focussen op de Noordelijke sleutelgebieden en speerpuntsectoren en stelt ze vraagtekens bij de brede insteek, inclusief bijvoorbeeld culturele instellingen als doelgroep. Tot slot zou men graag hardere en meer meetbare doelstellingen zien.

### ***Doelen***

De **visie** van Noord-Nederland op de NOA wordt in het Actieplan Noordelijke Ontwikkelingsas 2007-2010 (p. 13) als volgt geformuleerd:

*Noordoost-Europa is de best presterende Europese regio op het gebied van groei, innovatie en onderwijs en Noord-Nederland is dé toegangspoort tot deze regio. Daarmee ontwikkelen wij ons tot een aantrekkelijke en vanzelfsprekende schakel tussen de Randstad en Noordoost-Europa. Samen met het bedrijfsleven, kennis- en culturele instellingen bouwen wij aan de uitbreiding van handelsrelaties en kennisnetwerken. Dat is van groot belang nu de dynamiek op Europese schaal één van de sturende principes is geworden voor het economisch perspectief van Nederland en zijn economische motor, de Randstad. Wij willen ons profileren met behulp van de sterke en kansrijke sleutelgebieden en speerpuntsectoren uit*

*de Strategische Agenda en zoeken partners binnen deze as om de kansen verder te benutten.'*

De **missie** van het NOA-initiatief luidt volgens het Actieplan (p. 13) als volgt:

*Noord-Nederland wil onze regio in Noordoost-Europa positioneren door contacten te leggen en samenwerking te bevorderen tussen overheden, bedrijfsleven, kennisinstellingen en culturele instellingen, waarbij het vertrekpunt wordt gevormd door de sleutelgebieden en de speerpuntsectoren van de Strategische Agenda voor Noord-Nederland.*

De hieruit voortkomende **doelstelling** voor de NOA is als volgt:

*Voor de periode 2007-2010 een toename van het aantal contacten en versterking van de netwerken tussen overheden, bedrijfsleven, kennisinstellingen en culturele instellingen van Noord-Nederland en Noordoost-Europa.*

## **Strategie**

Het SNN kiest op basis van bovengenoemde doelstelling voor de volgende lange termijn inzet:

1. Profileren van Noord-Nederland in de NOA-regio's rond de Noordelijke kenniscluster en het thema cultuur samen met het bedrijfsleven en publieke partijen.
2. Extra inzet op exportprogramma's voor MKB via het Koers Noord programma.
3. Bevordering van projectontwikkeling met NOA-partners via EU-programma's en het Baltic Development Forum, en Flevoland en andere Randstad- en Noordvleugelpartners betrekken bij projectontwikkeling.
4. Verbreding van de NOA-organisatie in Noord-Nederland met partners uit het bedrijfsleven, kennis- en culturele instellingen.
5. Internationale uitbouw van de NOA-organisatie, te beginnen met benutting van EDR en NHI als eerste schillen van de NOA.

Om dit te realiseren wordt de komende periode ingezet op de volgende vijf actielijnen:

1. NOA in business: bevordering kansen voor het bedrijfsleven
2. NOA als schakel tussen Gotenburg en Lissabon: versterking kennisnetwerken
3. NOA verbindt: bevordering publieke contacten en netwerken
4. NOA voor Kunst en Cultuur
5. NOA een actieve EU regio

## **Inzet van menskracht en middelen**

In 2006 is het projectbureau NOA opgestart met twee medewerkers. In de loop der tijd is de organisatie omgedoopt tot projectbureau Nordconnect en uitgebouwd naar 3,5 fte in 2010.

Het budget voor activiteiten/projecten, communicatie en bureaunkosten (inclusief huisvesting) is gegroeid van € 230.000 in 2007 tot € 420.000<sup>2</sup> in 2010.

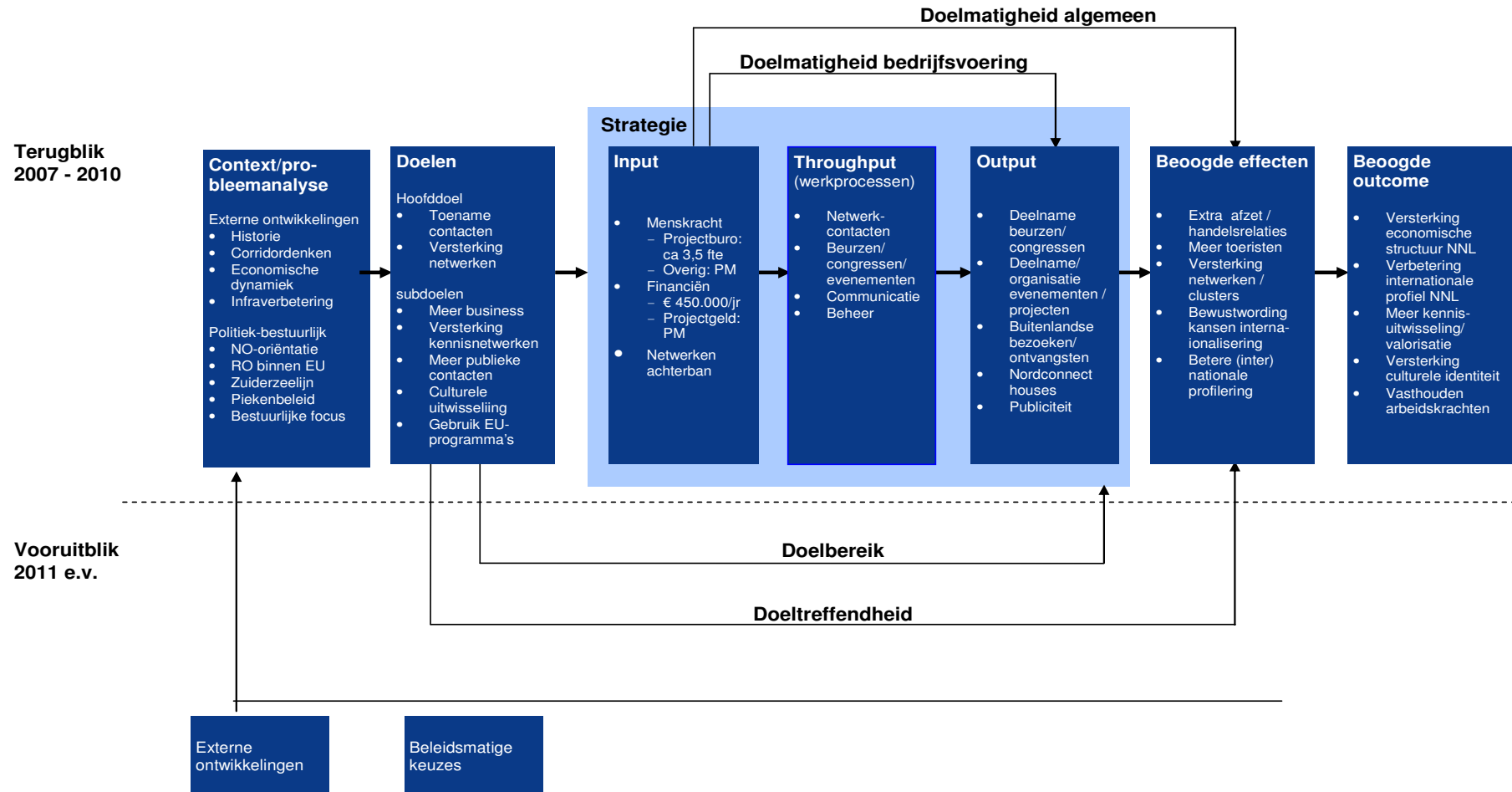
### ***Evaluatiekader***

De resultaten van bovenstaande beleidsreconstructie is vertaald in onderstaand evaluatiekader (figuur 2.1).

---

<sup>2</sup> Op de begroting staat € 450.000: dat is inclusief € 30.000 bijdragen derden. Werkelijk uitvoeringsbudget Nordconnect is € 420.000

Figuur 2.1 Evaluatiekader





## 2.3 Conclusies

Uit de **contextanalyse** blijkt dat:

- Er uiteenlopende aanleidingen zijn om het concept van de Noordelijke Ontwikkelingsas verder uit te werken, maar dat de achterliggende ratio niet evident is. Diverse onderzoeken (BAW, BCI, COWI) geven aan dat de intensiteit van de relaties beperkt is en het concept weinig geworteld in zowel Noord-Nederland als in het Nordconnect gebied;
- De veronderstelde schakel- of hubfunctie tussen Randstad en Noordoost-Europa ontbreekt en krijgt in de uitwerking verder geen aandacht;
- De oprichting van Nordconnect vooral een bestuurlijke keuze is, gericht op het benutten van mogelijke kansen.

De **doelen** van Nordconnect zijn algemeen geformuleerd (netwerken versterken en contacten uitbreiden), waarbij het beoogd resultaat niet helder is.

De **strategie** is vooral gericht op het leggen van contacten en promotie van Noord-Nederland in het Nordconnect gebied en vice versa. Het betreft in deze eerste jaren vooral een terreinverkenning.

Juist kijkend naar de brede opdracht is de **input** qua menskracht (gemiddeld circa 3,5 fte) beperkt. De beschikbare financiële middelen (gemiddeld circa € 300.000 per jaar) zijn aanzienlijk als het budget wordt gerelateerd aan de beperkte omvang van de organisatie. Vanuit het perspectief van de breedheid van de opdracht daarentegen is het budget bescheiden. De taakverdeling met en benutting van bestaande organisaties en structuren (buitenlandverantwoordelijken van provincies en gemeenten, KvK, NHI, EDR, etc.) is diffuus.

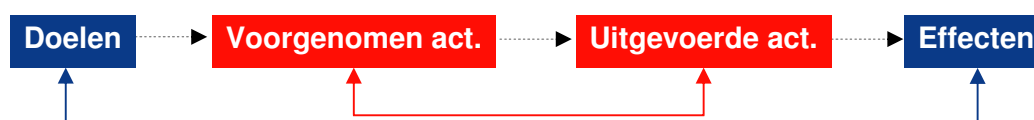
Mede dankzij de globale contextanalyse, algemene doelen en brede strategie is de opdracht waarop Nordconnect moet worden beoordeeld niet helder.

## Hoofdstuk 3      **Activiteiten 2007-2010**

### 3.1      Inleiding

Op basis van deskresearch is in kaart gebracht welke activiteiten<sup>3</sup> Nordconnect zich in de periode 2007-2010 heeft voorgenomen en welke daarvan daadwerkelijk zijn uitgevoerd (output). Tevens is geprobeerd een indicatie te geven van de effecten die met deze activiteiten bereikt zijn. Deze effecten kunnen weer aan de vooraf gestelde doelen worden gerelateerd (figuur 3.1).

*Figuur 3.1      Vereenvoudigde versie evaluatiekader Nordconnect*



De doelstelling van Nordconnect voor de periode 2007-2010 concentreert zich op een toename van het aantal contacten en versterking van de netwerken tussen overheden, bedrijfsleven, kennisinstellingen en culturele instellingen van Noord-Nederland en Noordoost-Europa (Actieplan NOA 2007-2010). Deze doelstelling is uitgewerkt in vijf actielijnen, waarvan de effecten worden gerelateerd.

De voorgenomen en daadwerkelijk uitgevoerde activiteiten zijn gebaseerd op documentatie die aangeleverd is door Nordconnect (jaarplannen en jaarverslagen). Bij onze analyse van de activiteiten plaatsen we vooraf een kanttekening: het uitbreiden van netwerken en het plukken van de vruchten daarvan is een proces van de lange adem. Het ligt niet voor de hand dat in minder dan drie jaar veel concrete, meetbare en duurzame effecten gegeneerd zijn. Daar komt bij dat, zoals al in de beleidsreconstructie uiteen gezet, de doelen van Nordconnect weinig SMART zijn geformuleerd. Dat heeft impact op de beoordeling en concreetheid van bevindingen.

<sup>3</sup> Met activiteiten wordt gerefereerd aan de inzet van Nordconnect om in 'projectverband' te werken aan de ambities en doelstellingen van Nordconnect. Het gaat onder meer over de organisatie van events, deelname aan congressen/beurzen, bezoeken aan en vanuit het buitenland en anderszins doelgerichte projecten.

## 3.2 Voorgenomen en uitgevoerde activiteiten

In bijlage 1 is een overzicht opgenomen van de voorgenomen activiteiten van Nordconnect en welke daarvan daadwerkelijk zijn uitgevoerd. Dit overzicht is samengesteld op basis van jaarplannen en jaarverslagen van Nordconnect tussen 2007 en 2010. De verslagen zijn weinig uitgebreid, maar nemen in de loop der jaren wel toe qua informatiegehalte. Tabel 3.1 geeft de belangrijkste voorgenomen en uitgevoerde activiteiten per actielijn van Nordconnect in periode 2007-2009 weer.

In deze tabel is te zien dat de meeste activiteiten uitgevoerd zijn in de actielijnen 'NOA in Business' en 'NOA voor publieke contacten' en dat hier ook het meeste geld naar toe is gegaan. Het aantal uitgevoerde activiteiten is echter een benadering van wat Nordconnect daadwerkelijk heeft uitgevoerd. Het is namelijk lastig om aan te geven wat precies een activiteit is. Zo is bijvoorbeeld een rally organiseren een veel grotere activiteit dan aanwezig zijn op een internationale handelsdag.

Tabel 3.1 Uitgevoerde activiteiten (events, projecten, missies, etc) per actielijn 2007-2009

	Uitgevoerde Enkele voorbeelden <sup>4</sup> activiteiten	Uitgaven 2007-2009 <sup>5</sup>
NOA in Business	± 25 - Handelsmissies Zweden, Denemarken, Letland, Litouwen en Rusland - Aanwezig bij Promotiedagen Noordelijk bedrijfsleven en Bedrijven Contactdagen - Nordconnect Trial - Nordconnect House St. Petersburg	€ 473.000
NOA Kennisnetwerken	± 10 - Samenwerking met AIESEC - Mede organisator Hansa reinvented congres	€ 38.000
NOA voor Publieke Contacten	± 25 - Bezoek van alle Nederlandse ambassadeurs in NOA gebied aan Noord Nederland - Werkbezoek ambassadeurs Estland, Denemarken en Noorwegen in Noord Nederland	€ 69.000
NOA voor Kunst en Cultuur	± 10 - Ondersteuning tentoonstellingen, o.a. Veenkoloniaal Museum Veendam in Riga en enkele tentoonstellingen in St. Petersburg - Aangehaakt bij diverse culturele activiteiten in Noord-Nederland (o.a. Noorderzon, Noorderslag, etc)	€ 27.000
NOA voor actieve EU regio	± 5 - Lidmaatschap Baltic Development Forum - Partner in strategisch Interreg project North Sea Supply Connect – Baltic Supply	€ 23.000
Totaal	± 75	€ 630.000

Bron: BCI deskresearch

<sup>4</sup> Volledig overzicht van de activiteiten van Nordconnect, conform jaarplannen en jaarverslagen van Nordconnect: zie bijlage 1

<sup>5</sup> Uitgaven van 2007 op basis van begroting 2007, 2008 en 2009 op basis van jaarverslagen

Bijlage 1 geeft een meer uitgebreid overzicht van de voorgenomen en uitgevoerde activiteiten van Nordconnect. Daaruit blijkt dat diverse voorgenomen activiteiten in de praktijk niet zijn uitgevoerd, maar anderzijds ook tal van activiteiten zijn ondernomen die niet in het jaarplan waren opgenomen.

### 3.3 Doelen en effecten

Het is lastig om concreet aan te geven wat de effecten zijn van de activiteiten die Nordconnect ondernomen heeft. Ten eerste zijn de effecten niet altijd zichtbaar. Nordconnect onderneemt aanjaagactiviteiten zoals contacten leggen en ingangen creëren. De business die hieruit voortvloeit, wordt echter niet genoteerd en/of is niet rechtstreeks te herleiden tot de inzet van Nordconnect.

Ten tweede komt de evaluatie vrij snel: Nordconnect is medio/eind 2007 echt gestart met uitvoering en is dus welbeschouwd pas tweeënhalf jaar aan het werk. De opdracht waarmee Nordconnect op pad is gestuurd, is erg breed en legt de focus op het uitbreiden van contacten en versterken van netwerken. Een periode van krap drie jaar is te kort om substantiële effecten te boeken en expliciet te laten zien. Nordconnect heeft eigenlijk net het stadium bereikt dat -samen met andere partijen- concrete resultaten kunnen worden behaald en geïdentificeerd.

Deze beschouwingen moeten in het achterhoofd worden gehouden wanneer de doelen en de daaraan gekoppelde effecten worden geëvalueerd. Met die kanttekening volgt hieronder per actielijn een indicatie van de effecten die zijn bereikt.

Tabel 3.2 *Indicatieve effecten activiteiten Nordconnect 2007 – 2010*

<b>Actielijnen</b>	<b>Effecten</b>
NOA in Business	Deuren geopend, voorlichting gegeven & matchmaking gerealiseerd in Noord-oost-Europa voor diverse bedrijven in Noord Nederland  20 Noord Nederlandse bedrijven actief in Sint Petersburg
NOA kennisnetwerken	Samenwerking met diverse kennisinstellingen en innovatie-initiatieven, o.a. Wetsus, Energy Valley, Healthy Ageing Netwerk Noord-Nederland, Sensor Universe en het agricluster  Studenten uit Nordconnect gebied studeren in Noord Nederland
NOA voor publieke contacten	Publieke contacten en netwerken zijn versterkt. Ambassadeurs en delegaties (met andere -hoge- bestuurlijk afgevaardigden) uit NOA landen zijn bekend met Noord Nederland en Nordconnect en vice versa.

---

NOA voor Kunst en Cultuur	Kunst en cultuur hebben (mede) ingang gevormd voor enkele publieke / business activiteiten
---------------------------	--

Conform SER advies zijn culturele activiteiten afgebouwd.

NOA voor actieve EU Regionale samenwerking op Europees niveau i.h.k.v. Interreg. regio

Algemeen / overkoe- pelend Contactenbestand 2010: contact met meer dan 1.000 organisaties in Nordconnect regio

---

*Bron: Nordconnect, bewerking BCI*

Naast bovenstaande opsomming heeft Nordconnect potentieel nog meer effecten gegenereerd, maar deze effecten zijn moeilijk te identificeren. Zo heeft Nordconnect deuren geopend voor bedrijven, maar de concrete business die daaruit voortkomt, speelt zich grotendeels af buiten het gezichtsveld van Nordconnect. Hieruit volgt dat het belangrijkste effect dat Nordconnect bereikt heeft, de opbouw van het contactenbestand is. De belangrijkste opdracht die de projectorganisatie heeft meegekregen bij de aanvang van de actieplan in 2007 was tenslotte ook het uitbreiden van contacten en het versterken van netwerken.

## 3.4 Conclusie

De voorgenomen activiteiten van Nordconnect komen niet één op één overeen met de daadwerkelijk uitgevoerde activiteiten (zie het uitgebreide overzicht in bijlage 1). Dit betekent echter niet per definitie dat Nordconnect slecht gepresteerd heeft. De brede opdracht waarmee Nordconnect van start is gegaan maakt het immers lastig concrete activiteiten daaraan te koppelen en te beoordelen op effectiviteit. Tevens nodigt de brede inzet uit tot het inspringen op onvoorziene perspectieven en mogelijkheden. Dit is goed te zien in de analyse van voornemens en werkelijke activiteiten: in de periode 2007-2010 zijn veel activiteiten gerealiseerd die niet specifiek waren voorgenomen. Deze activiteiten passen echter wel in de brede opdracht van Nordconnect.

Het is lastig om concrete uitspraken te doen over de effecten die Nordconnect bereikt heeft. Het voornaamste doel, het uitbreiden van het contactenbestand en het versterken van het netwerk, is behaald. Dit doel is echter breed geformuleerd en niet gekoppeld aan meetbare (afrekenbare) resultaten. Daarnaast zijn de afgelopen 3 jaar de opstartjaren voor Nordconnect geweest. Het is lastig om in een dergelijk periode veel concrete resultaten te bereiken: er is eerder sprake van het opzetten van de organisatie, bekendheid kweken in de doelregio en deze bekendheid consolideren. In die zin heeft het projectbureau goed gefunctioneerd en de opdracht uitgevoerd.

## Hoofdstuk 4 **Waardering Nordconnect**

### 4.1 Inleiding

Als belangrijke aanvulling op de beleidsreconstructie en het deskresearch zijn diepte-interviews gevoerd met vertegenwoordigers van de achterban en samenwerkingspartners in binnen- en buitenland. In totaal zijn 25 mondelinge en telefonische interviews uitgevoerd met stakeholders, waarvan 13 met de directe achterban en 12 met samenwerkingspartners<sup>6</sup>. Tijdens de gesprekken hebben de gesprekspartners hun persoonlijke visie gegeven op de aanpak en resultaten van Nordconnect tot op heden en hun ideeën voor verbeterpunten. Een overzicht van de geïnterviewde personen is te vinden in bijlage 2. De interviews hebben plaatsgevonden aan de hand van een gestructureerde vragenlijst. Deze is opgenomen in bijlage 3.

Naast de gesprekken met achterban en samenwerkingspartners heeft een groepsgesprek plaatsgevonden met medewerkers van het projectbureau Nordconnect, teneinde hun eigen perceptie van successen en verbeterpunten te vernemen. Tijdens deze bijeenkomst is gesproken over wat medewerkers goed en minder goed vinden gaan in de dagelijkse praktijk van het projectbureau.

In onderstaande paragrafen wordt eerst ingegaan op de resultaten van het groepsinterview met de medewerkers van het projectbureau. Vervolgens worden de resultaten van de interviews to-the-point beschreven.

### 4.2 Zelfperceptie projectbureau Nordconnect

In één gezamenlijk gesprek is nagegaan wat het eigen oordeel van de medewerkers van het projectbureau Nordconnect is over de voortgang en effecten van Nordconnect in de afgelopen jaren en mogelijke verbeterpunten voor de toekomst. Alle (huidige) medewerkers van het projectbureau waren bij het gesprek aanwezig<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> De selectie van gesprekspartners hebben BCI en de begeleidingscommissie in overleg bepaald.

<sup>7</sup> De voormalige projectmanager was niet bij het gesprek aanwezig, maar heeft zijn inbreng geleverd in een individueel gesprek.

Tijdens het gesprek werd achtereenvolgens ingegaan op de beginsituatie, de inzet van afgelopen jaren, de belangrijkste successen en de eigen ideeën over verbeterpunten voor de toekomst.

Vanuit het perspectief van het projectbureau Nordconnect is Noord-Nederland de eerste regio geweest die expliciet aandacht heeft voor de contacten en handelsrelaties met Noordoost-Europa. De eerste jaren waren 'aanloopjaren' om voet aan de grond te krijgen en de regio te doorgronden. Het jaar 2009 is volgens het projectbureau een omslagjaar: Nordconnect verwerft meer posities in het veld en activiteiten worden met meer focus opgepakt en uitgevoerd. Partijen in Nederland respectievelijk Noordoost-Europa benaderen zelf Nordconnect met vragen om informatie of ingangen. Het projectbureau krijgt meer een verbindende rol tussen partijen in Noord-Nederland en Noordoost-Europa.

Volgens het projectbureau heeft Nordconnect **succes** geboekt met een uiteenlopend scala aan activiteiten. De volgende successen zijn specifiek benoemd:

- Organisatie van en deelname aan promotiedagen en bedrijvencontactdagen in Noord-Nederland. De inzet van Nordconnect was/is om intermediaire organisaties uit Noordoost-Europa naar Noord-Nederland te halen. In 2009 stond de teller op 25 organisaties uit 10 verschillende landen.
- Leggen van contacten in de Nordconnect-regio, in het bijzonder met overheden en intermediaire organisaties. Een aantal voorbeelden is specifiek genoemd:
  - organisatie van de ambassadedag
  - bijeenkomst van economische attachés
  - uitgebreid netwerk van contacten in St. Petersburg
  - actieve deelname in het Baltic Development ForumNordconnect wordt, naar eigen zeggen, steeds effectiever en efficiënter in de ceremoniele aspecten die komen kijken bij het leggen en behouden van bestuurlijke contacten op niveau.
- De Nordconnect Trial wordt beleefd als een succesvolle activiteit, waar veel contacten uit zijn voortgekomen, met momenteel een kansrijke spin-off op het thema 'energie'.
- Voet aan de grond in St. Petersburg, met de realisatie van het Nordconnect House en de ondertekening van een Memorandum of Understanding tussen de Leningrad Oblast (provincie rondom St. Petersburg) en de drie noordelijke provincies.
- De banden met de EVD zijn in de afgelopen jaren steeds sterker geworden: inmiddels trekken Nordconnect en EVD steviger samen op in Noordoost-Europa en ziet de EVD Nordconnect, volgens het projectbureau, als een 'enthousiaste partner'.
- Versterking van de positie van Noord-Nederland in Europese Interreg projecten en in Brussel. Nordconnect heeft bijgedragen aan meer samenwerking tussen het North Sea en Baltic Sea programma en aan de ontwikkeling van nieuwe Europese programma's zoals North Sea Supply Connect en Baltic Supply.
- Langzaam vergroten van de specifieke inzet op de speerpuntclusters van Noord-Nederland. Hoewel de specifieke activiteiten nog bescheiden zijn, lijken activiteiten goed aan te slaan bij doelgroepen in zowel de eigen regio als in Noordoost-Europa (o.a. bij de RuG en partners in o.a. Zweden en Duitsland).

Een aantal zaken is volgens het projectbureau de afgelopen jaren **onderbelicht** gebleven. Het bleek niet eenvoudig daar concrete voorbeelden van te noemen, het gaat vooral om de

indruk dat er meer uit de inzet van Nordconnect te halen valt. In het bijzonder wat betreft daadwerkelijke handelscontacten en concrete versterking van de speerpuntclusters (en de relaties met Noordoost-Europa) is er nog veel 'winst' te behalen. De rol van Nordconnect ligt vooral in het 'leggen van contacten'; het is niet eenvoudig te duiden en volgen wat eventueel concreet voortvloeit uit die contacten en of er daadwerkelijk (extra) business wordt gegenereerd. Ten slotte hebben de activiteiten van afgelopen jaren laten zien dat het niet eenvoudig is cultuur en culturele instellingen specifiek op te pakken als doel/doelgroep. Dat zit voor een deel bij de versnippering van de doelgroep in de eigen regio en voor een deel in het ontbreken van voldoende gevoel van urgentie. Weliswaar zijn er enkele succesvolle activiteiten specifiek op het terrein van cultuur georganiseerd, toch is cultuur in de activiteiten van afgelopen jaren hooguit een 'faciliterend' onderdeel geweest van activiteiten met een andere hoofdfocus. Meestal ging het dan om het versterken van netwerken in de doelregio, in de vorm van ambassadebezoeken of handelsmissies.

Het projectbureau heeft een aantal **aandachtspunten voor de toekomst** genoemd. Kernvraag voor het projectbureau is of Noord-Nederland de doelregio (Noordoost-Europa) nog steeds onderschrijft. Draagvlak bij de founding partners (de drie noordelijke provincies) is voor het projectbureau onontbeerlijk. Daarnaast constateert het projectbureau dat onder ogen moet worden gezien dat cultuur vooral wordt ingezet ten dienste van' de andere doelen. Dit is al wel terug te zien in het jaarplan van 2010, maar volgens het projectbureau is het belangrijk de focus expliciet te concentreren op economische ontwikkeling.

Het projectbureau is zich bewust van een tendens om de activiteiten van Nordconnect meer te stroomlijnen met de inzet van andere organisaties in Noord-Nederland op internationalisering, zoals de Kamer van Koophandel en de NOM. Het projectbureau is daar zelf terughoudend in. Zaken die daarbij een rol spelen zijn de wereldwijde focus van andere organisaties (versus de specifieke geografische focus van Nordconnect) en de verdeling tussen internationalisering en andere taken van deze organisaties (versus de focus van Nordconnect puur op internationalisering). De geografische focus en duidelijke taakstelling vormt het bestaansrecht van Nordconnect, aldus het projectbureau, omdat in de beoogde verdieping in één (grote) doelregio specifiek een taak voor de overheid is te identificeren. En die vervult Nordconnect als verbindende factor met de andere stakeholders.

Dat neemt niet weg dat het projectbureau ook vindt dat een sterkere inbedding in Noord-Nederland noodzakelijk is, onder andere door meer afstemming en een duidelijke taakverdeling met de Kamer van Koophandel, waarbij ieders expertise zo goed mogelijk tot zijn recht komt. Ook is voor het projectbureau belangrijk om te investeren in betere samenwerking en afstemming met de ambtelijke partners bij de provincies en (grote) steden. Dat loopt in de huidige situatie niet voldoende soepel en levert zelfs fricties op. Meer (ver)binding met de provincies is noodzaak voor een succesvol Nordconnect. Het projectbureau ziet daar een verantwoordelijkheid voor de (bestuurders van de) provincies als 'goede opdrachtgevers'.

**Concluderend** is het projectbureau van mening dat nu stoppen synoniem is met 'geld weggevoeren'. Er is stevig geïnvesteerd in contacten en voorbereiding. Pas de afgelopen twee jaar en vooral in de komende jaren kunnen daar vruchten van worden geplukt. Het projectbureau ziet voor zichzelf een belangrijke rol als 'netwerker' in de doelregio, met blijvende



focus op sterkere contacten en netwerken in het bijzonder met de relevante overheidsorganisaties.

## 4.3 Waardering achterban

De 'achterban' van Nordconnect bestaat uit de initiatiefnemers en tevens de financierende partijen: de drie noordelijke provincies en SNN. In totaal 13 vertegenwoordigers van deze organisaties zijn geïnterviewd en hebben hun beschouwingen en ideeën over de activiteiten van Nordconnect en het projectbureau uitgesproken. De gesprekken hebben plaatsgevonden volgens een vast stramien. Elk gesprek begon met een **terugblik** op de beweegredenen en ambities bij de oprichting van Nordconnect. Vervolgens werd ingezoomd op de strategie en **uitvoering** van de plannen door projectbureau Nordconnect en de perceptie van effectiviteit en succes van de inzet. Ten slotte is vooruit gekeken naar **toekomst** en verbeterpunten.

Binnen de achterban bestaat brede overeenstemming over de beweegredenen om van start te gaan met Nordconnect en met welke doelstellingen en doelgroepen het projectbureau aan het werk is gegaan. Alle respondenten verwijzen naar de politiek-bestuurlijke context in Nederland en Noord-Nederland. Meest relevant daarbij zijn het in werking treden van 'Kompass voor het Noorden', de discussies over (en het niet doorgaan van) de Zuiderzeelijn en de focus van economisch beleid op 'pieken in de delta'. Daarnaast wordt door iedereen gerefereerd aan de externe, historische context, zoals de historische relatie van de Hanze-steden, de ontmanteling van het ijzeren gordijn en de opkomende economieën in Oost-Europa.

Volgens de achterban heeft Nordconnect **successen** geboekt met de volgende activiteiten en inzet:

- Uitbreiden van contacten en versterken van netwerken in de Nordconnect-regio, o.a.
  - Nordconnect is (volgens 8 respondenten) succesvol geweest in de het leggen van nieuwe contacten en opbouwen van netwerken met relevante partners in Noordoost-Europa. Voorbeelden die in het bijzonder worden genoemd zijn St. Petersburg en de Baltische Staten.
  - Ook het lidmaatschap van het Baltic Development Forum wordt (door 6 gesprekspartners) genoemd als een succes, waar Nordconnect een cruciale rol in heeft gespeeld.
- De oprichting van het Nordconnect House in St. Petersburg (5 keer) en het aangaan van een Memorandum of Understanding met de regio rond St. Petersburg (2).
- Vergroten van de naamsbekendheid van Noord-Nederland en promotie van Noord-Nederland in Noordoost-Europa, o.a. door
  - Met ad hoc, niet nader gespecificeerde en uiteenlopende activiteiten (4)
  - Deelname aan beurzen, congressen en promotiedagen in Noord-Nederland en daarbuiten (2).

- De organisatie van diverse handelsmissies naar steden/regio's in het Nordconnect gebied.
- Bezoek van een koninklijke delegatie uit Zweden (1 maal genoemd).
- Daarnaast hebben de respondenten nog diverse andere successen van Nordconnect genoemd, namelijk:
  - Stimuleren van de ontwikkeling van het North Sea Supply Connect project en het Baltic Sea Supply Connect (2 keer genoemd)
  - Organiseren van culturele uitwisseling (1 maal genoemd)
  - De opening van een bedrijvenloket in Kaliningrad (1 maal genoemd)
  - Lobby voor de aanleg van de A37/N33 (1 maal genoemd)
  - Het tentoonspreiden van een duidelijke visie op de ambities van Noord-Nederland in Noordoost-Europa (1 maal) en aangaan van strategische samenwerkingsverbanden (2 maal).

In de gesprekken met de achterban zijn ook diverse **verbeterpunten** voor Nordconnect naar voren gebracht:

- Voor de toekomst van Nordconnect is een betere inbedding in beleid, ambities en activiteiten van de drie provincies en andere organisaties van belang, aldus 9 gesprekspartners.
- Voorts is een aantal respondenten (6) van mening dat de activiteiten van Nordconnect (nog) meer focus moeten krijgen op het versterken van de economie van Noord-Nederland en het stimuleren van innovatie, al dan niet specifiek in de speerpuntsectoren van Noord-Nederland.
- Vier gesprekspartners zijn van mening de kerntaken van Nordconnect meer nog dan nu en heel specifiek liggen in het bestendigen, borgen en uitbreiden van het contactennetwerk van Noord-Nederland in Noordoost-Europa.
- Daarnaast zijn diverse vertegenwoordigers van de achterban van mening dat het werk van Nordconnect meer focus moet hebben. Waar die focus moet landen, loopt uiteen van focus op concrete projecten (drie maal), focus op minder en concretere doelen (drie keer genoemd), meer geografische focus op Duitsland (drie keer) of juist meer focus op het maximaliseren van de opbrengst en resultaten uit Europese programma's.
- Drie mensen noemen als verbeterpunt voor Nordconnect het (beter) werken aan de zichtbaarheid en bekendheid van Nordconnect in de eigen regio Noord-Nederland en in de doelregio Noordoost-Europa.
- Ten slotte vinden drie mensen dat er iets valt te verbeteren in de financiering: hetzij door een verbreding van de bronnen van financiering (bijvoorbeeld meer Europese gelden), hetzij door een beperking van de budgetten op een specifiek takenpakket.

Ook over het **toekomstperspectief** hebben de vertegenwoordigers van de achterban uitspraken gedaan, die vaak aansluiten bij de bovengenoemde verbeterpunten. Voortzetting van de activiteiten en het projectbureau staat niet direct ter discussie, wel spreekt nagenoeg iedereen 'voorwaarden' uit waaronder hij/zij een voortzetting van het werk zinvol acht. De voorwaarden hangen samen met de behoefte -in brede zin- aan focus, inbedding/samenwerking en zichtbare resultaten en concentreren zich dan ook rond een betere inbedding in het totale palet aan internationaliseringsactiviteiten in Noord-Nederland, het aanpassen van de organisatiestructuur (betere samenwerking, al dan niet door middel van het samensmelten met andere organisaties die werken aan internationalisering) en het

aanscherpen van de focus (hetzij inhoudelijk, hetzij geografisch, hetzij wat betreft doelgroepen).

## 4.4 Waardering samenwerkingspartners

Aanvullend op de gesprekken met de achterban zijn in totaal 12 gesprekken gevoerd met samenwerkingspartners van Nordconnect. De samenwerkingspartners zijn uiteenlopende organisaties in Noord-Nederland en in de regio Noordoost-Europa, o.a. de Kamer van Koophandel Noord-Nederland en de NOM in Nederland en ambassades/consulaten in de doelregio. Ook is gesproken met andere projectorganisaties die vanuit Noord-Nederland actief zijn in Noordoost-Europa en met een aantal individuele relevante stakeholders in Noord-Nederland. Al deze gesprekspartners zijn redelijk betrokken bij het type activiteiten van Nordconnect (internationalisering) en op de hoogte van de doelen en activiteiten van Nordconnect. De gesprekken hebben plaatsgevonden volgens hetzelfde stramien als die met de achterban<sup>8</sup>.

De samenwerkingspartners van Nordconnect noemen de volgende **successen** van de inzet van Nordconnect in de afgelopen jaren:

- Successen van Nordconnect worden in veel gevallen (7 maal) samengevat onder de noemer van het uitbreiden van contacten en versterken van netwerken in Nordconnect-regio. Contacten en netwerken worden daarnaast nog 2 keer specifiek genoemd in relatie tot de organisatie van (handels)missies naar de Nordconnectregio.
- De deelname aan beurzen, congressen, promotiedagen wordt 3 maal genoemd, in het bijzonder de meest recente Promotiedagen Noord-Nederland met veel deelnemers uit de doelregio.
- De opening van het Nordconnect House in St. Petersburg wordt 3 keer als succes genoemd. Kanttekening daarbij is dat het ook 2 keer juist als negatief voorbeeld wordt genoemd, als activiteit waar Nordconnect zich juist niet mee moet bezighouden.
- De Nordconnect Trial wordt 1 keer ten positieve genoemd, naast 3 negatieve reacties.
- Ten slotte wordt een aantal voorbeelden één keer specifiek aangehaald door de gesprekspartners: het Interreg project, de Memorandum of Understanding tussen Noord-Nederland en St. Petersburg, de presentatie van Nordconnect (en SNN breed) in Brussel, de opening van het consulaat van Litouwen in Noord-Nederland en het bezoek van de Zweedse koninklijke delegatie aan Noord-Nederland.

De samenwerkingspartners hebben, elk vanuit hun eigen invalshoek, diverse **verbeterpunten** genoemd voor Nordconnect. In elk voorbeeld gaat het slechts om twee of drie respondenten die dat verbeterpunt hebben aangegeven:

---

<sup>8</sup> Met minder focus op de terugblik, omdat de samenwerkingspartners niet of minder betrokken zijn geweest bij het initiatief en de oprichting van Nordconnect..

- Een aantal mensen (3) is van mening dat Nordconnect de achterban moet verbreden en niet louter moet opereren als vooruitgeschoven post van overheden. Daar komt bij dat 2 gesprekspartners van mening zijn dat Noord-Nederland baat zal hebben bij een meer planmatige en gecoördineerde samenwerking door partijen in Noord-Nederland als het gaat om internationalisering.
- Ook de samenwerkingspartners hebben het met regelmaat over meer focus voor Nordconnect. Ook bij hen lopen de ideeën over waar focus moet worden aangebracht uiteen: meer focus op economie en speerpunten (3), meer focus op concrete projecten (2) of meer focus op concrete doelen (2).
- Ten slotte vinden 2 gesprekspartners dat Nordconnect meer moet werken aan zichtbaarheid van Noord-Nederland en de activiteiten van Nordconnect, zowel in eigen land als in de Nordconnect regio.

Wat betreft **toekomstperspectief** zijn de gesprekspartners het er unaniem over eens dat het voor Noord-Nederland gewenst is blijvende aandacht te hebben voor de Nordconnect regio. Zoals de bovenstaande verbeterpunten al aangeven, lopen de meningen uiteen over de voorwaarden waaronder de inzet het beste kan plaatsvinden (net als bij de achterban): het gaat vooral om verbeteringen in relatie tot focus, strategie en organisatie van Nordconnect.

## 4.5 Kosteneffectiviteit

Zowel de achterban als de samenwerkingspartners vinden het niet eenvoudig uitspraken te doen over de kosteneffectiviteit (input versus output) van Nordconnect. Voornaamste reden voor terughoudendheid in uitspraken is dat men een onvoldoende concreet beeld heeft van de werkelijke en meetbare output van de activiteiten van Nordconnect. Bovendien is lastig aan te duiden wat de inbreng van Nordconnect is (geweest) bij het bereiken van resultaten in Noordoost-Europa.

Kortom, harde uitspraken worden niet gedaan. Wel wordt door een aantal mensen gerefereerd aan voorbeelden die positief of juist negatief uitpakken. Als positief wordt aangehaald dat de indruk bestaat dat het projectbureau opereert als een 'lean & mean' organisatie die met focus bezig is. Een ander positieve indruk is dat er geen 'overdreven' uitgaven worden gedaan in het kader van Nordconnect. Er worden ook enkele kritische/negatieve uitspraken gedaan: zo bestaat bij enkelen de indruk dat het projectbureau juist een te grote organisatie is voor het takenpakket (en dus zeker niet 'lean & mean'). Tevens zijn uitspraken gedaan over de indruk dat de inzet en activiteiten van Nordconnect vooral bestaan uit 'reisjes' (waarbij scepsis bestaat over nut en noodzaak) en de organisatie van 'discutabele' activiteiten als een rally (Nordconnect Trial).

## 4.6 Conclusies

Uit de interviews komt een gemengd beeld naar voren over Nordconnect in de periode 2007-2010, met kritische kanttekeningen over de resultaten en tal van aandachtspunten voor de toekomst. In het bijzonder het leggen van contacten en het bouwen van netwerken wordt geroemd als een verdienste van de inzet van het projectbureau Nordconnect.

Onvermijdelijk bij een evaluatie als deze zijn er tegengestelde geluiden en een diversiteit aan beschouwingen. Zie bijvoorbeeld de roep om meer 'focus', waarbij vervolgens iedereen een ander idee heeft over hoe en waar de sterkere focus moet worden gelegd. De suggesties lopen uiteen van focus in inhoud (economie) of focus in gebied (kleinere regio, Noord-Duitsland bijvoorbeeld) tot focus in doelgroepen (uitsluitend overheden bijvoorbeeld) of focus in doelen (maximale opbrengst Europese programma's).

Hetzelfde geldt in zekere zin voor de roep om een betere inbedding van Nordconnect. Over de precieze betekenis en uitwerking daarvan bestaan verschillende meningen, er is geen sprake van een eenduidige aanbeveling. De boodschap echter is urgent: er is volgens de achterban en de samenwerkingspartners onvoldoende aansluiting met de internationaliseringactiviteiten van andere organisaties in Noord-Nederland. Daarbij is de perceptie (en niet persé de reële situatie) leidend; als de indruk bestaat dat wat gebeurt niet effectief is of dat men elkaar in de weg zit, doet dat afbreuk aan het vertrouwen en draagvlak voor Nordconnect. Er is in de huidige situatie onvoldoende herkenbaarheid en betrokkenheid tussen Nordconnect en in het bijzonder de drie provincies (vooral ambtelijk) en de Kamer van Koophandel Noord-Nederland.

Afsluitend lijkt een substantieel deel van de kritische kanttekeningen bij Nordconnect een gevolg van scheve beeldvorming (bijvoorbeeld over de omvang van de organisatie) of onvoldoende informatie (over activiteiten). Dit is een probleem op zich voor Nordconnect. Enerzijds omdat het lastig werken is met sceptische partners, anderzijds omdat communiceren (promotie, naamsbekendheid, netwerken, contacten) de kernopgave van Nordconnect is. Op dat terrein valt voor Nordconnect nog winst te behalen. Kanttekening daarbij is dat Nordconnect dat niet alleen kan oplossen: zowel het projectbureau als de achterban en samenwerkingspartners van Nordconnect hebben een rol en taak in verbetering van de positionering en afstemming.

## Hoofdstuk 5      **Waardering doelgroepen**

### 5.1      Inleiding

Als aanvulling op de deskanalyse en de interviews is er een internetenquête gehouden onder verschillende contacten van Nordconnect. Deze internetenquête is opgezet om de mening van de verschillende doelgroepen over Nordconnect te peilen. Het actieve contactenbestand<sup>9</sup> van Nordconnect (193 contacten van circa 800 in totaal) is aangeschreven met de vraag om mee te werken, waarop een respons van circa 33% is gerealiseerd. De respons per doelgroep is als volgt:

Tabel 5.1      *Respons internetenquête (absoluut en relatief)*

	Contacten- Bestand (#)	% totale con- tactenbestand	Respons (#)	% van de totale respons	Respons per doel- groep (%)
Bedrijven	117	61	37	57	32
Kennisinstellingen	17	9	5	8	29
Culturele instellingen	10	5	3	5	30
Overheid	10	5	5	8	50
Intermediairs	12	6	10	15	83
Ambassades/consulaten	27	14	5	8	19
<b>Totaal</b>	<b>193</b>	<b>100</b>	<b>65</b>	<b>100</b>	<b>34</b>

De internetenquête gaat in op de drie aspecten die ook in de interviews aan de orde zijn gekomen, te weten **bekendheid** met Nordconnect, **waardering** en **toekomstperspectief**. De vragenlijst is te vinden in bijlage 3.

Ter vergelijking met het contactenbestand is dezelfde internetenquête ook uitgezet onder een controlegroep van organisaties die in Noordoost-Europa actief zijn, maar waarmee Nordconnect geen directe connectie heeft.

<sup>9</sup> Partijen waarmee in de afgelopen jaren regelmatig contact heeft plaatsgevonden (ongeacht de intensiteit van dat contact)

## 5.2 Bekendheid

De bekendheid van Nordconnect onder het contactenbestand is niet volledig: 54 van de 65 respondenten geven aan bekend te zijn met de projectorganisatie. Het contactbestand bestaat uit connecties die ooit een bepaalde activiteit ondernomen hebben met Nordconnect. Er kan dus gesteld worden dat 1 op de 6 respondenten Nordconnect vergeten is. Nordconnect is onder alle doelgroepen vooral bekend van de stands op de bedrijvencontactdagen en de promotiedagen voor het bedrijfsleven van Noord-Nederland. Ook kent een groot deel van de respondenten Nordconnect via diverse overheden (tabel 5.2).

Tabel 5.2 Bekendheid van Nordconnect via diverse bronnen

Bron	Aantal maal genoemd
Bedrijven Contactdagen en/of promotiedagen	20
Via overheden	20
Via intermediaire organisaties (KvK, NOM, etc.)	18
Deelname aan congres / bijeenkomst in Nederland	17
Flyers en/of nieuwsbrieven Nordconnect	16
Nordconnect Trial	15
Internet	15
Nordconnect House Sint Petersburg	10
Deelname aan congres / beurs / bijeenkomst Buitenland	8
(Regionale) kranten of tijdschriften	7
Overig	4

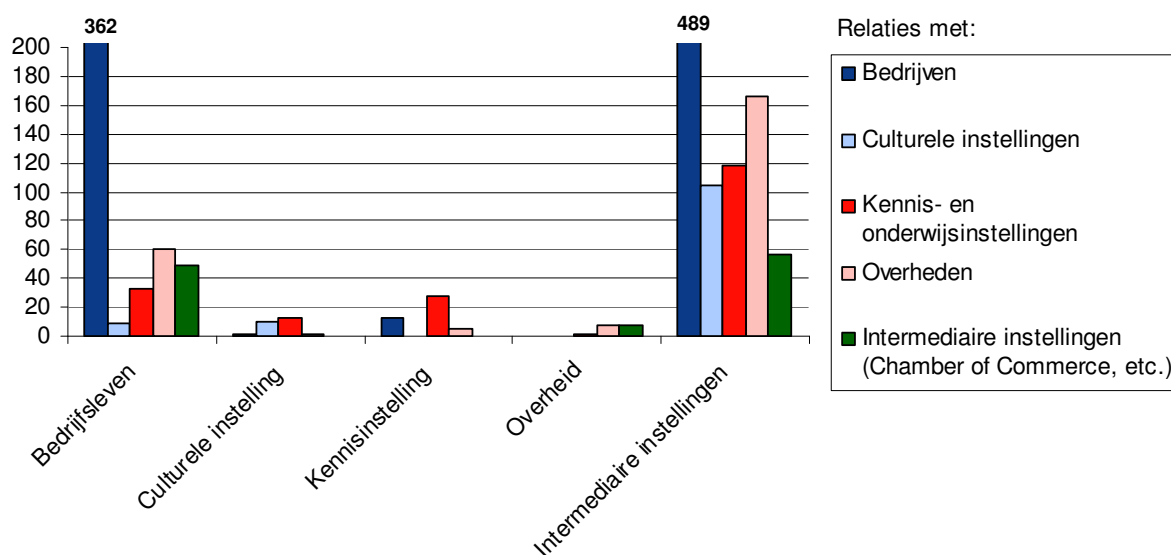
Bron: Internetenquête BCI

Bedrijven in Noord Nederland kennen Nordconnect vooral via de bedrijvencontactdagen en de promotiedagen van Noord-Nederland. Onder de overige doelgroepen is er weinig differentiatie per bron. Het brede palet aan promotiemiddelen bereikt de doelgroepen dus dienovereenkomstig en alle middelen hebben een zekere impact.

De respondenten die bekend zijn met Nordconnect is gevraagd naar de contacten die ze in Noordoost-Europa hebben. Het betreft niet perse contacten die via Nordconnect zijn gelegd. De respondenten hebben in totaal ongeveer 1.800 contacten en/of handelsrelaties in Noordoost-Europa. De verdeling van het aantal contacten is weergegeven in figuur 5.2.

Opvallend is dat intermediaire instellingen (KvK, NOM, Syntens, etc.) de meeste contacten hebben, terwijl er bijna 4 keer zoveel respondenten binnen de doelgroep bedrijven vallen. Meer dan de helft van alle contacten van de verschillende doelgroepen zijn contacten met bedrijven. Daarnaast zijn er ook relatief veel contacten met overheden in Noordoost-Europa. De meeste contacten hebben de respondenten met relaties in de Baltische Staten (50%) en Duitsland (21%).

Figuur 5.1 Verdeling van de structurele contacten in Noordoost-Europa (y-as) per doelgroep (x-as)



Bron: Internetenquête BCI

### Onbekend met Nordconnect

Respondenten die niet bekend zijn met Nordconnect geven desgevraagd aan dat een instantie die zich bezighoudt met het leggen van contacten tussen Nederland en Noordoost-Europa voor hen een nuttige bijdrage kan hebben, met name voor handelscontacten en kennisuitwisseling.

## 5.3 Waardering

Respondenten waarderen de activiteiten van Nordconnect over het algemeen goed. Diverse netwerkbijeenkomsten en de bedrijvencontact- en promotiedagen zijn daarvan de meest uitgesproken voorbeelden (tabel 5.3).

Tabel 5.3 Waardering van diverse activiteiten van Nordconnect

	(Zeer) Goed	Neutraal	(Zeer) Slecht	Nvt/onbekend
Website Nordconnect	27	14	1	11
Contacten leggen	24	12	2	15
Netwerkbijeenkomsten	23	10	2	18
Culturele activiteiten	6	13	3	30
Bedrijven Contactdagen en/of promotiedagen	21	14	3	14
Handelsmissie	14	4	1	32
Congressen en/of bijeenkomsten	20	11	0	22
Bezoek buitenlandse delegatie aan>NNL	18	9	1	25
Nordconnect Trial	15	6	6	25
Nordconnect House St. Petersburg	12	10	2	28
Overig	6	11	1	35

Bron: Internetenquête BCI



Ongeveer tweederde deel van de respondenten geeft aan dat Nordconnect een toegevoegde waarde heeft ten opzichte van andere organisaties die zich bezighouden met internationalisering, zoals de provincies, gemeentes, KvK en NOM. De meerwaarde ligt vooral op het vlak van contacten leggen, promotie van Noord-Nederland, evenementen, bezoek van buitenlandse delegaties en kennisuitwisseling. Concrete business genereren wordt echter niet gezien als een belangrijke meerwaarde van Nordconnect.

Naast de specifieke meerwaarde is de respondenten gevraagd een rapportcijfer te geven aan Nordconnect in het algemeen. De verschillende doelgroepen zijn positief over Nordconnect; slechts een klein deel (1/5<sup>e</sup>) van de respondenten beoordeelt Nordconnect als onvoldoende (tabel 5.4).

Tabel 5.4 Rapportcijfers Nordconnect

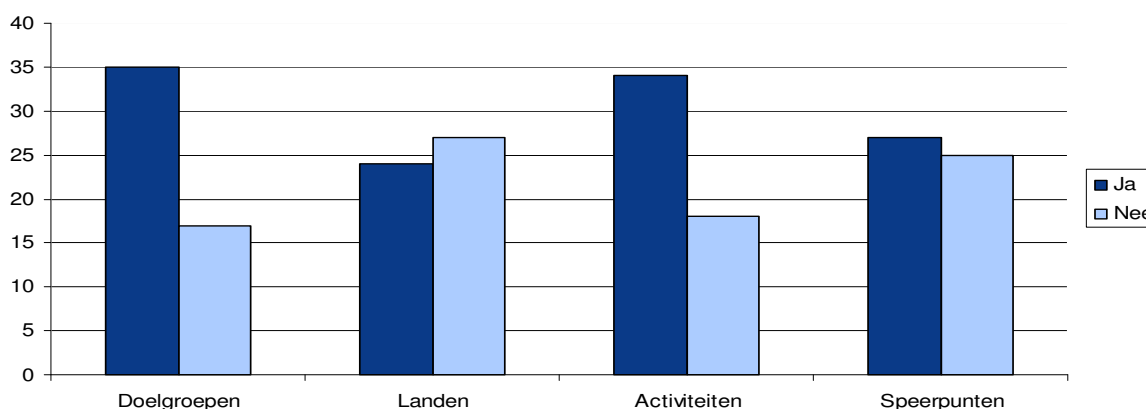
Cijfer	Frequentie
Onvoldoende (<5)	10
Voldoende (6-7)	23
Goed (8-9)	20

Bron: Internetenquête BCI

## 5.4 Toekomst

Driekwart van de respondenten denkt in de toekomst (misschien) nogmaals gebruik te zullen maken van Nordconnect. Het grootste deel van de respondenten (80%) geeft echter wel aan dat er in de toekomst meer focus nodig is in de activiteiten van Nordconnect. De meningen over waar die focus zich precies op moet richten, lopen echter uiteen. Nordconnect moet met name de focus op bepaalde doelgroepen en bepaalde activiteiten beter definiëren (figuur 5.2). Ook een sterkere focus op bepaalde landen en/of speerpunten worden genoemd.

Figuur 5.2 Aandachtstvelden waarop in de toekomst meer focus nodig is (aantal malen genoemd)

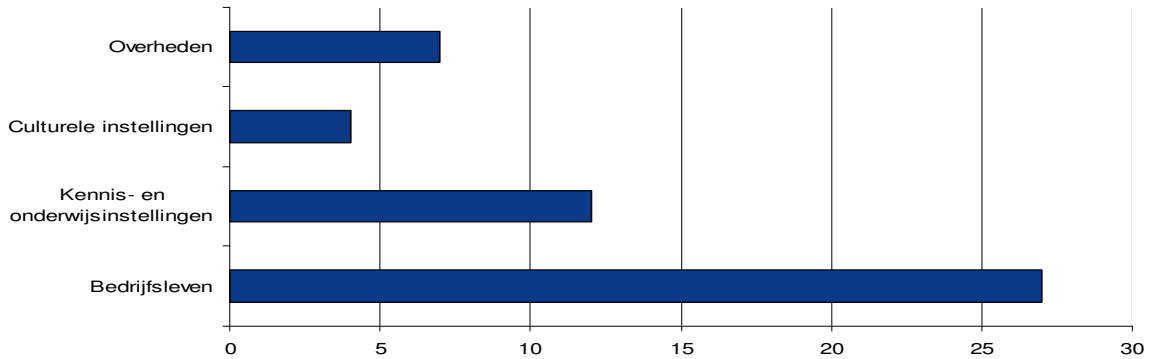


Bron: Internetenquête BCI

## Doelgroepen

In totaal 35 respondenten geven aan dat er in de toekomst meer focus op doelgroepen nodig is. De verdeling naar de verschillende doelgroepen is als volgt:

Figuur 5.3 Versterkte focus op doelgroepen



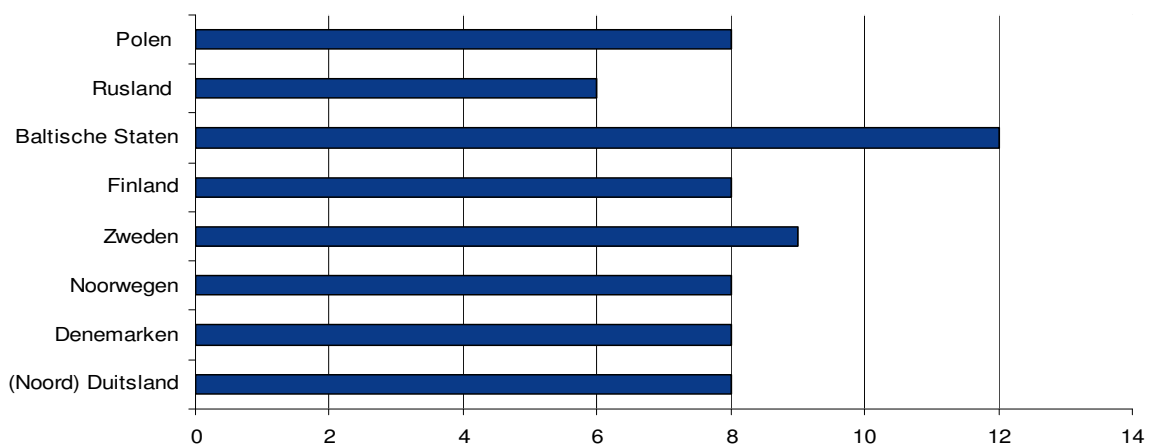
Bron: Internetenquête BCI

Van de 35 respondenten die hebben aangegeven dat er sterker gefocust moet worden op doelgroepen, geven er 27 aan dat de focus sterker op het bedrijfsleven gelegd moet worden. Daarnaast geven ook nog 12 respondenten aan dat kennis- en onderwijsinstellingen meer aandacht moeten krijgen. Slechts 4 respondenten geven aan dat er een sterkere focus nodig is op culturele instellingen.

## Landen

Er zijn 24 respondenten die aangeven dat er een sterkere focus op bepaalde landen moet komen in de toekomst. Er zijn echter 27 respondenten die aangeven dat er geen extra focus op bepaalde landen nodig is. De respondenten die aangeven dat er wel een sterkere focus moet zijn op bepaalde landen, zijn niet unaniem in hun mening over welk land (zie figuur 5.4).

Figuur 5.4 Versterkte focus op specifieke landen



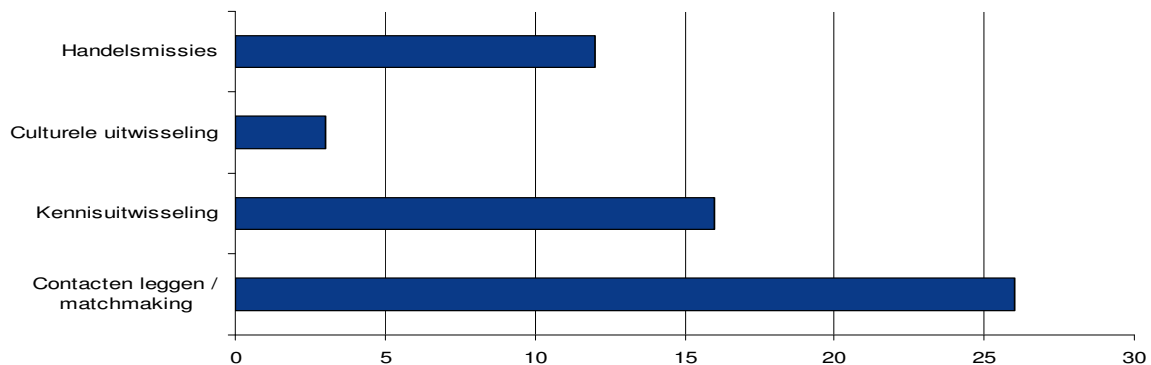
Bron: Internetenquête BCI

De meeste stemmen gaan op voor een sterkere focus op de Baltische Staten, maar het verschil met de andere landen is te klein om hier conclusies aan te verbinden.

### Activiteiten

Van de 34 respondenten die hebben aangegeven dat er in de toekomst meer gefocust moet worden op bepaalde activiteiten, vinden 26 dat die focus moet liggen op matchmaking / contacten leggen (zie figuur 5.6).

Figuur 5.5 Versterkte focus op specifieke activiteiten



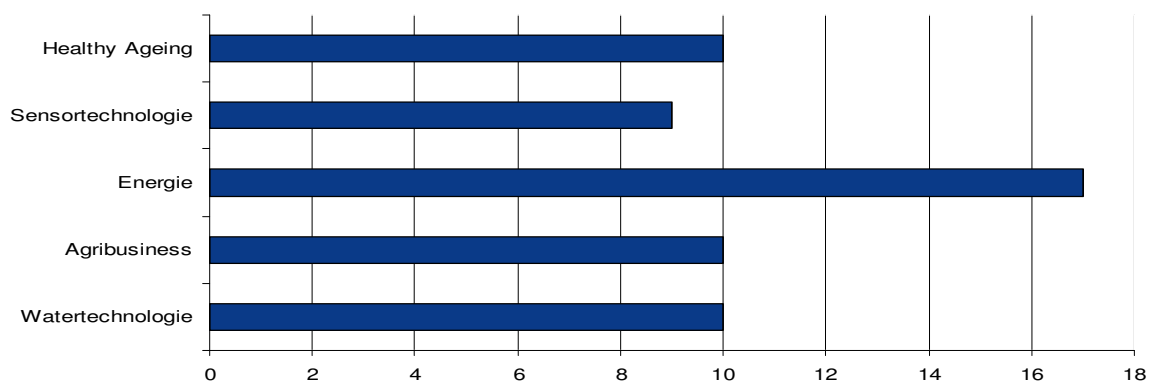
Bron: Internetenquête BCI

Daarnaast geven diverse respondenten ook aan dat Nordconnect zich sterker moet concentreren op kennisuitwisseling (16) en handelsmissies (12). Opvallend is dat er maar 3 respondenten aangeven dat er een sterkere focus nodig is op culturele uitwisseling.

### Speerpunten

Volgens 27 respondenten dient er door Nordconnect een sterkere focus gelegd te worden op de speerpunt sectoren van Noord Nederland. De respondenten geven met name aan dat de focus moet liggen op het speerpunt energie. De overige speerpunten hebben ongeveer gelijke waarderingen (zie figuur 5.6).

Figuur 5.6 Versterkte focus op speerpunten



Bron: Internetenquête BCI

## 5.5 Controlegroep

De enquête die is gehouden onder het contactbestand is ook afgenomen onder een controlegroep. Van de 125 contacten die zijn benaderd, hebben er 21 de enquête ingevuld. Op alle drie de aspecten van de enquête (bekendheid, waardering en toekomstperspectief) komen de resultaten van de controlegroep overeen met de resultaten van het contactenbestand.

## 5.6 Conclusies

De diverse doelgroepen die de internetenquête hebben ingevuld, zijn over het algemeen positief over Nordconnect in de periode 2007-2010. Viervijfde deel van de respondenten waardeert Nordconnect met een voldoende (6 of 7) of een goed (8 of 9) cijfer.

Wat opvalt is dat in het actieve contactenbestand van Nordconnect niet alle contacten bekend zijn met het projectbureau Nordconnect. Een aantal organisaties en personen waarmee Nordconnect in het verleden contact heeft gehad, is Nordconnect dus vergeten. Contacten maken lukt dus vrij goed, maar het is niet vanzelfsprekend dat Nordconnect op het netvlies blijft staan. Die contacten worden gelegd via een breed scala van kanalen, waarin de bedrijvencontactdagen, diverse overheden en intermediaire organisaties het grootste aandeel hebben. De overige kanalen zorgen echter ook voor bekendheid: deze brede inzet heeft dus gewerkt.

De diverse activiteiten die Nordconnect ondernomen heeft, worden over het algemeen positief beoordeeld. Voornamelijk op het gebied van contacten leggen, promotie van Noord-Nederland, evenementen, bezoek van buitenlandse delegaties en kennisuitwisseling. Er zijn echter ook enkele kanttekeningen te plaatsen bij deze resultaten. Er zijn namelijk veel respondenten die geen mening hebben over deze activiteiten. Bovendien zijn er behalve positieve geluiden ook enkele negatieve beoordelingen door de respondenten. Met name de Nordconnect Trial en culturele activiteiten worden niet altijd positief beoordeeld. Kortom, de kerntaken (contacten leggen, netwerk uitbouwen en ook: handel uitbreiden) worden positiever beoordeeld dan de overige activiteiten.

Dat is ook te zien aan de toekomstperspectieven die de doelgroepen aan Nordconnect meegeven. Alhoewel de mening over Nordconnect over het algemeen lovend is, geeft het grootste deel (80%) van de respondenten aan dat er iets moet veranderen in de toekomst. Met name op het gebied van de doelgroepen en de activiteiten van Nordconnect, maar in mindere mate ook op het gebied van de focus op landen en speerpunten. Binnen de doelgroepen moet Nordconnect zich sterker richten op het bedrijfsleven en (in mindere mate) op kennisinstellingen. Dit komt overeen met het SER-advies uit 2008. Qua activiteiten dient

Nordconnect zich nog sterker te focussen op matchmaking / contacten leggen en in mindere mate op handelsmissies en kennisuitwisseling.

Kortom: uit de internetenquête blijkt waardering voor de activiteiten van Nordconnect, maar er is in de toekomst nog het nodige te winnen. Nordconnect moet daarbij, volgens de doelgroepen, teruggrijpen op de kerntaken: netwerken bouwen en versterken, contacten leggen en een sterkere focus op business creëren / bedrijfsleven ondersteunen.

# Hoofdstuk 6 **Toekomstperspectief**

## 6.1 Inleiding

Tijdens de gesprekken met stakeholders (achterban, samenwerkingspartners, doelgroepen en het projectbureau zelf) is ook gevraagd naar het toekomstperspectief van Nordconnect. De resultaten daarvan zijn in de vorige hoofdstukken al beschreven. In dit hoofdstuk brengen we alle bevindingen bij elkaar. Behalve de resultaten van de gesprekken en enquête vormen daarbij ook de beleidsreconstructie (hoofdstuk 2) en de analyse van de activiteiten van Nordconnect (hoofdstuk 3) relevante input.

## 6.2 Advies over voortzetting

Vanuit haar brede opdracht heeft Nordconnect tal van activiteiten uitgevoerd en contacten gelegd en uit de evaluatie blijkt een brede waardering te bestaan voor de inzet van Nordconnect. Tegelijkertijd blijkt het lastig te zijn om concreet effecten van Nordconnect te benoemen, bijvoorbeeld in de zin van een daadwerkelijke versterking van handelsrelaties of kennisnetwerken. Bovendien zijn de activiteiten behoorlijk versnipperd over gebieden en doelgroepen. Die versnippering is terug te zien in de roep om meer focus vanuit zowel achterban, samenwerkingspartners als doelgroepen. De afgelopen jaren is fors gebouwd aan het leggen van contacten, het uitbreiden van netwerken, het profileren van Noord-Nederland in het Nordconnect gebied en vice versa en aan participatie in internationale gremia en EU-projecten. Op een aantal vlakken zijn de voornemens in de praktijk echter niet of beperkt gerealiseerd:

- Noord-Nederland is niet een vanzelfsprekende schakel geworden tussen de Randstad en Noordoost-Europa, er is vooral (met succes) gewerkt aan de relaties tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa;
- De voorgenomen nadruk op de Noordelijke kansrijke speerpuntsectoren heeft pas vanaf 2009 vorm en inhoud gekregen;
- De geplande projectontwikkeling met NOA-partners en andere regio's binnen Nederland is beperkt geweest;

- De verbreding van de NOA-organisatie in Noord-Nederland met partners uit bedrijfsleven, kennis- en culturele instellingen is -in institutionele zin- achterwege gebleven, projectmatig is wel met diverse partners samengewerkt;
- De internationale uitbouw van de NOA-organisatie, te beginnen met benutting van EDR en NHI heeft niet plaatsgevonden

Vanuit alle invalshoeken wordt voortzetting van de inzet op Noordoost-Europa min of meer vanzelfsprekend geacht, teneinde rendement te halen uit de gepleegde investeringen in tijd en geld. Wel is vrijwel iedereen van mening dat voortzetting van Nordconnect op dezelfde wijze niet wenselijk is: er is een breed pleidooi voor meer focus en afstemming.

Dat brengt ons bij de **bestuurlijke vraag** die beantwoord moet worden en die richting moet geven aan het commitment voor de voortzetting van Nordconnect: is er voldoende legitimiteit en/of draagvlak om de focus te blijven richten op de Nordconnect regio, ondanks de erkenning dat de relaties relatief dun zijn en de marktperspectieven elders wellicht groter (kunnen) zijn, bijvoorbeeld ten aanzien van de speerpuntclusters van Noord-Nederland?

Als deze vraag positief wordt beantwoord en de geografische scope van Nordconnect overeind blijft, is de volgende stap de aanscherping van de opdracht van Nordconnect. De evaluatie geeft diverse handvatten voor de uitgangspunten voor een duidelijke, afgebakende opdracht, namelijk:

- Centrale doelstelling focussen op het **versterken van economische relaties** tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa.
- De inzet van Nordconnect (blijvend) richten op makelen en schakelen ten behoeve van de positionering en ambities van Noord-Nederland, met focus op uitbreiding van **contacten** en versterking van **netwerken** tussen -in het bijzonder- overheden, bedrijfsleven en kennisinstellingen van Noord-Nederland en Noordoost-Europa.
- Nordconnect heeft daarin een afgebakende en duidelijk **herkenbare rol** als vooruitgeschoven post van de Noord-Nederlandse overheden. Deze afbakening moet worden geconcretiseerd in taken en activiteiten van Nordconnect, inclusief een standpunt over het juiste moment voor Nordconnect om het 'stokje door te geven' aan andere partijen die vervolgens aan zet zijn (bijvoorbeeld bedrijven, kennisinstellingen of een samenwerkingsverband gerelateerd aan de speerpuntenclusters). Nordconnect opereert zowel vraaggericht (na input/vragen vanuit doelgroepen) als op eigen initiatief, met als leidraad de centrale doelstelling en de focus op kansrijke contacten en sterke netwerken. De afbakening van de rol van Nordconnect is urgent voor een duidelijk speelveld. Het projectbureau is niet vanzelfsprekend 'trekker' voor alles wat er speelt tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa. Als er verzoeken, vragen of ideeën binnenkomen die niet tot het takenpakket van Nordconnect behoren (ook al gaat het wel over de Nordconnect regio), moet het projectbureau de bal doorspelen naar het juiste platform. Denk aan vragen over de speerpuntclusters: het betreffende samenwerkingsverband is dan in eerste instantie aan zet, waarbij Nordconnect uiteraard kan faciliteren of adviseren.
- Nordconnect blijft in principe dezelfde separate, **onafhankelijke organisatie** die (meer dan voorheen - meer dan in de huidige perceptie) proactief afstemt met andere organisaties, zoals samenwerkingsorganisaties voor de speerpunten, de achterbanorganisaties en partijen als de Kamer van Koophandel, Rijksuniversiteit Groningen, et cetera.

- De evaluatie leidt tot een roep om ‘oogsten’ (resultaten) na enkele jaren van zaaien (investeren). Een kanttekening bij de doelstelling en in het bijzonder bij de specifieke taakstelling van Nordconnect is de voortdurende dynamiek die aanwezig is in ‘contacten’ en ‘netwerken’: mensen bewegen, organisaties veranderen en prioriteiten verschuiven. Dit brengt met zich mee dat -hoewel Nordconnect zeker moet inzetten op ‘oogsten’- er in het werk van Nordconnect altijd sprake zal (moeten) blijven van ‘zaaien’ om de contacten en netwerken voldoende substantieel en relevant te houden.

## 6.3 Aanbevelingen

Op basis van bovenstaande uitgangspunten komen we tot de volgende aanbevelingen voor de toekomst van Nordconnect:

- De rol van Nordconnect moet vooral gericht zijn op het **bestuurlijke voorwerk** (lees: de overheidsrol) ten behoeve van de uitbouw van economische relaties en kennisnetwerken. Nordconnect heeft daarin de taak om (vooral) overheidscontacten af te stemmen en te organiseren, naast het faciliteren van overige relevante relaties.
- Vanuit het perspectief van de ‘economische’ doelstelling, in eerste instantie en vooral nadruk plaatsen op de **speerpunten** van Noord-Nederland, in afstemming met de projectbureaus die voor deze speerpunten verantwoordelijk zijn.
- Werken met een **gestructureerde (geformatteerde) aanpak**: bij acties vooraf bepalen wat de uitgangssituatie in het betreffende land/gebied is, wie de belangrijkste spelers zijn, wat het doel is van de inzet, wat de rol is van Nordconnect en wat die van andere betrokken partijen, of en hoe de follow-up van de actie wordt geregeld.
- Goede **afstemming**/coördinatie van activiteiten van Nordconnect en andere partijen is onontbeerlijk (bijvoorbeeld via jaarplanning en structureel overleg), met als ultieme doel de professionalisering van gezamenlijke inzet met:
  - De ‘eigen’ internationaliseringsmedewerkers bij provincies en gemeenten
  - Andere grensoverschrijdende projectbureaus als EDR en NHI<sup>10</sup>
  - Projectbureaus voor de speerpuntsectoren
  - Organisaties voor internationale handelsbevordering en acquisitie als de Kamer van Koophandel, de NOM, IHK’s, Agentschap NL, et cetera
  - Lobbyisten (van SNN) in Den Haag en Brussel
- Breng binnen de Nordconnect regio verdere focus aan op de meest **perspectiefrijke regio’s** in Noordoost-Europa, waaronder Noord-Duitsland, waarbij per land/regio expliciet wordt bekeken en benoemd wat te halen en wat te brengen.
- De doelen en activiteiten (per jaar) beter **meetbaar** formuleren (‘SMART’) zodat expliciet kan worden gemonitord op de gerealiseerde activiteiten en behaalde resultaten en effecten.

---

<sup>10</sup> Toekomst NHI staat ter discussie door personele wisselingen in de organisatie.



## ***BIJLAGEN***

## Bijlage 1

# Voorgenomen en gerealiseerde activiteiten

### Actielijnen Nordconnect

### Geplande activiteiten<sup>11</sup>

### Gerealiseerde activiteiten<sup>12</sup>

2007

Bron: Actieplan 2007 + Actieplan NOA 2007-2010

Bron: Jaarverslag NOA 2007 + Verslag Nordconnect 2007 - 2008

<b>Economie (NOA in business: bevordering kansen voor het bedrijfsleven)</b>	Promotiedagen NNL bedrijfsleven	Prominent aanwezig op promotiedagen noordelijk bedrijfsleven: NC-plein met 12 deelnemende organisaties uit Nordconnect gebied
	NOA seminar rond transport en logistiek ter gelegenheid van de opening van de A37	Is niet doorgegaan
	Verkenning wenselijkheid handelsmissies	Handelsmissies naar Zweden en Litouwen
		Gesproken met vertegenwoordigers van organisaties in het bedrijfsleven
		Deelname met beursstand op Internationale Handelsdag KVK
		Oprichting netwerk NNL en Noord Duitse ondernemers (VNDU)
		Deelname met gezamenlijke Noord-Nederland stand op de Business Plus Messe in Oldenburg
	Lancering van Nordconnect website als portal over zaken doen met Nordconnect regio	
<b>Kennis (NOA als schakel tussen Gotenburg en Lissabon: versterken kennisnetwerken)</b>	Vorbereiding Strategische projecten op het gebied van grensoverschrijdende samenwerking kennisclusters	Ism IBS, Hanzehogeschool en AIESEC marktverkenningproject gestart over exportmogelijkheden in de energiesector
		Gesproken met vertegenwoordigers van kennisinstellingen in Noord-Nederland
		Participatie AIESEC congres over international zaken doen
<b>Publieke contacten (NOA verbindt: bevordering publieke contacten &amp; netwerken)</b>	Promotie via het Baltic Development Forum	Lid geworden van het BDF Aanwezig met NNL delegatie op BDF Summit in Tallinn Aanwezig bij BDF partnermeeting in Stockholm
	Promotie NOA op Open dagen comité van de Regio's te Brussel	NNL delegatie aanwezig bij de Open Dagen Brussel

<sup>11</sup> voornemen uit jaarplannen + begrotingen

<sup>12</sup> output volgens jaarverslagen + afrekeningen

	Werkbezoeken vanuit akkoord van Groningen aan gelieerde regio's	Bezoek delegatie gemeente Groningen aan Finland en Tallinn (Estland)
	Bestuurlijk werkbezoek aan Hamburg en Hannover (met NHI)	Bestuurlijk werkbezoek CdK's Hamburg
		Werkbezoek Finland vertegenwoordigers SNN
		Ambassadeurs Estland, Duitsland en Zweden op werkbezoek in NNL
		Gesproken met vertegenwoordigers van overheden in NNL
		Deelname Baltic Sea Parliamentary Conference (Berlijn)
		Bezoek aan de ambassadeurs van Finland en Litouwen
		Bezoek aan NL ambassades in Stockholm, Berlijn, Riga en Tallinn
		Werkbezoek van 6 Nederlandse ambassadeurs uit Nordconnect regio aan NNL

<b>Cultureel (NOA voor Kunst en Cultuur)</b>	<i>Verkenning mogelijkheden Hanze-Forum met:</i>	
	Hanze manifestatie Delfsail	Vorbereiding gestart voor deze manifestatie in 2009
	Activiteiten Groninger museum	Netwerkdiner bij de opening van tentoonstelling van de Finse schilder Akseli Gallen Kallela in het Groninger Museum.
	Verkenning wenselijkheid culturele missies	Gesproken met vertegenwoordigers van culturele instellingen in NNL
		2 discussie bijeenkomsten voor belangrijkste spelers uit de Kunst en Cultuurwereld in NNL
		Organisatie van NOA-netwerkactiviteit voor stakeholders uit Noord-Nederland tijdens Noorderzon.

<b>Europese samenwerking (NOA voor een actieve EU regio)</b>	Projectmarkten en 'partnersearch' missies met partners in het NOA gebied (ihkv. Interreg)	Uitgevoerd, o.a. via deelname aan diverse Interreg congressen, partnersearchbijeenkomsten. Als gevolg diverse projectvoorstellen ingediend met NOA partners.
	Verkenning mogelijkheden TEN (Trans Europees Network)	Verkenning uitgevoerd
	<i>Vorbereiding strategische projecten op:</i>	
	energie	Onderzoek strategische projecten in de energiesector
	transport logistiek	Verkenning uitgevoerd
	grensoverschrijdende samenwerking kennisclusters	Verkenning uitgevoerd
		Onderzoek uitgevoerd naar mogelijkheden voor Noord-NL in 7e Kaderprogramma, Regions of Knowledge

2008

Bron: Actieplan NOA 2007-2010

Bron: Verslag Nordconnect 2007 - 2008

<b>Economie (NOA in business: bevordering kansen voor het bedrijfsleven)</b>	Start NOA export programma-lijn	Opgestart via Koers Noord Programma: - WiN project i.s.m. o.a. KVK - NIOF regeling - Organiseren handelsmissies en spreekdagen voor ondernemers over exportkansen in NOA regio
	Agendering Oost-West TEN verbinding.	Besproken met Ministerie V&W maar stopgezet
	Congres tijdens Havendagen in Harlingen	Internationaal congres rond Friese Havendagen met spreker en deelnemers uit Nordconnect regio

Nordconnect stand bij de promotiedagen in Fryslân en Drenthe	Beursstand bij BCD Fryslan
NOA Promotierally met het bedrijfsleven	Vorbereiding NC Trial
Deelname buitenlandse beurs	Niet gerealiseerd
NOA deelname aan de promotiedagen Groningen	Nordconnectplein met 17 organisaties uit Nordconnect regio en themasessies over zakendoen in Nordconnect regio
	Internationale handelsdag KvK (NC hoofdsponsor)
	Infostand en themasessies op het regionaal ondernemerscongres
	Handelsmissies Denemarken, Letland, Rusland.
	Voorlichtingscampagne Baltische groeieconomie
	Onderzoek NC House St. Petersburg
	Wekelijkse containerlijndienst Harlingen Liepaja (Letland): Northconnect Line
	Masterclass voor ondernemers over zakendoen met Rusland
	Congres over internationaal zakendoen i.s.m. International Business School
	Gasunie lid van BDF dankzij NC

<b>Kennis (NOA als schakel tussen Gotenburg en Lissabon: versterken kennisnetwerken)</b>	Organiseren van een netwerkbijeenkomst	Niet uitgevoerd	
	Start NOA-Academy	Niet uitgevoerd	
	Vervolg AIESEC/ IBS-project	- Ondersteuning AIESEC congres voor Mkb over int. zakendoen	
		- Marktverkenningproject met AIESEC en IBS/Hanzehogeschool	
		NC biedt plaats aan enkele stagiaires	
	Promotie-initiatieven Hanzehogeschool: ideeën voor promotie NC in NOA gebied		

<b>Publieke contacten (NOA verbindt: bevordering publieke contacten &amp; netwerken)</b>	<i>Bezoek van ambassadeurs aan NNL:</i>	
	Denemarken	Werkbezoek ambassadeur Denemarken
	Noorwegen	Werkbezoek ambassadeur Noorwegen
	Zweden	Niet uitgevoerd
	Letland	Niet uitgevoerd
	Litouwen	Niet uitgevoerd
	Polen	Niet uitgevoerd
	Finland	Niet uitgevoerd
	Promotie NNL op Holland Days in Riga	Nordconnect met stand en NNL delegatie aanwezig
	Bezoek vertegenwoordigers Finse havensteden Kotka en Hamina aan Harlingen en Groningen Seaports	Uitgevoerd i.s.m. congres in Harlingen
	Start ontwikkeling liaison offices	Onderzoek NC House St. Petersburg
	Bestuurlijk bezoek aan Sleswich-Holstein, Zuid- Zweden, Øresund	Bezoek parlementaire delegatie uit Sleswich-Holstein
	Bezoek directeur BDF aan NNL	Bezoek directeur BDF aan NNL
	Bezoek AB-SNN aan Tal-	Niet uitgevoerd

	linn/Tartu	
	NOA-Tafel rond thema "Energie"	Niet uitgevoerd
	Bezoek aan BDF	Deelname aan BDF Summit in Kopenhagen met bestuurlijke NNL delegatie en beursstand
		Bestuurlijk bezoek van en aan Vardo (Noorwegen)
		Bestuurlijk bezoek aan St. Petersburg
		Bestuurlijk bezoek aan Letland
		Deelname Baltic Sea Parliamentary Conference (Visby)
		NL ambassadeurs in NOA landen op de hoogte gebracht van NC
		Participatie energieconferentie NHI in Oldenburg
		Bezoek aan NL ambassade in Kopenhagen
		Internationaal parlementariërscongres in Kiel

<b>Cultureel (NOA voor Kunst en Cultuur)</b>	Lancering database/ portal met overzicht NOA-gerelateerde culturele activiteiten	Niet uitgevoerd
	NOA netwerkbijeenkomsten tijdens culturele activiteiten	Niet uitgevoerd
	Vorbereiding NOA Forum 2009	Vorbereidingsgroep gestart voor organisatie Hanzejaar 2009
	Tender Stimuleringsbudget culturele NOA manifestaties en creatieve 'broedkamer' initiatieven	Hier vallen onderstaande activiteiten onder:
		Bijdrage aan expositie <i>'Met de groeten uit Riga'</i> van het Veenkoloniaal Museum te Veendam in Riga.
		Bijdrage aan expositie <i>'Parallels and Contrasts. Groningen and St. Petersburg: Two Northern Cities in Focus'</i>
		Bijdrage tournee langs 4 steden in het NOA-gebied van fotomanifestatie 'Behind Walls', Stichting Fotografie Noorderlicht
	Bijdrage tentoonstellingen <i>'Nederlandse Kaarten van Rusland in de 17e eeuw'</i> , Nederland-Rusland Centrum.	

<b>Europese samenwerking (NOA voor een actieve EU regio)</b>	Projectontwikkeling 7e Kaderprogramma en Interreg NSR/BSR	Samenwerking NNL met andere NOA regio's in Interreg coördinatie.
	Workshop partnersearch rond Regions of Knowledge	Niet uitgevoerd
		Presentatie NOA concept bij EU in Brussel

**Bron: Jaarplan Nordconnect 2009**

**Bron: Jaarplan 2010**

<b>Economie (NOA in business: bevordering kansen voor het bedrijfsleven)</b>	Afstemming en samenwerking met KvK, MKB-Noord, VNO-NCW en NOM	Periodiek overleg gestart
	Implementatie SER advies: opzet branchegericht investeringsprogramma	Niet uitgevoerd
	Nordconnect Trial	Nordconnect Trial (met o.a. 7 zakelijke netwerkbijeenkomsten)
	Promotie bedrijvencontactdagen	Bedrijven contactdagen Friesland

		Zakenbeurs Drachten
		Hanzedag Groningen
		Promotiedagen Noordelijk bedrijfsleven: NC plein
		Handelsmissie naar st. Petersburg
		Ontvangst Letse ondernemersdelegatie in Heerenveen
	Liaison office St. Petersburg oprichten	Opening Nordconnect House St. Petersburg
		Internationale handelsdag KvK

<b>Kennis (NOA als schakel tussen Gotenburg en Lissabon: versterken kennisnetwerken)</b>		
	Stagiairs aannemen	2 stagiairs aangenomen
	Nordconnect congres	Hansa Reinvented congres
	Samenwerking rond thema energie	Letse delegatie in NNL: thema energie

<b>Publieke contacten (NOA verbindt: bevordering publieke contacten &amp; netwerken)</b>		
	Stafuitwisselingsprogramma	Wel onderzocht, niet gerealiseerd
	Bezoek NL ambassadeurs NOA regio aan NNL	Bezoek alle NL ambassadeurs in NOA gebied aan NNL
	Bezoek bestuurlijke delegatie aan NOA regio	Bezoek aan Rusland (St. Petersburg)
	<i>Werkbezoek ambassadeurs:</i>	
	Finland	Niet uitgevoerd
	Letland	Niet uitgevoerd
		Poolse delegatie in NNL
		Annual summit BDF bezocht met delegatie en beursstand
		Samenwerkingsovereenkomst gesloten tussen NNL en Leningrad Oblast (Rusland)
	Participatie aan opening NBSO in Hamburg	
	Bezoek NNL delegatie aan Zuid-Zweden	
	Bezoek aan NL ambassade in Polen	

<b>Cultureel (NOA voor Kunst en Cultuur)</b>	Implementatie SER advies: afslanken NC cultuur programma	Focus culturele activiteiten op versterking economische initiatieven
	Culturele manifestatie	
		Bezoek Ambassadeurs uit de Nordconnectlanden aan de tentoonstelling van J.W. Waterhouse in het Groninger Museum.
		Concerten van Julia Kim, Jan-Ype Nota, Tamara Poddubnaya, Yulia Kharitonova en Irina Osetskaya
		Ondersteuning Noordermatch-Noorderslag internationaal zakelijk congres rond creatieve sector
	Concert van Frisian Writers Week, muzikanten uit het NOA-gebied, op Eurosonic Noorderslag	

<b>Europese samenwerking (NOA voor een actieve EU regio)</b>	NC programma op Open Days Brussel	Heeft plaats gevonden
	Samenwerking ihkv Interreg	Partner is strategisch Interreg project North Sea Supply – Baltic Supply

--	--	--

**2010**

<b>Economie (NOA in business: bevordering kansen voor het bedrijfsleven)</b>	Ondersteuning NC House St. Petersburg	PM - lopend jaar
	Uitwerken NC House concept voor hele NOA regio	PM - lopend jaar
	Versterking bieden aan economische projecten van gemeentes in NNL	PM - lopend jaar
	Mogelijkheden internationaliseringsplatform onderzoeken	PM - lopend jaar
	Ontwikkelen beursconcept voor o.a. Bedrijven Contactdagen en Promotiedagen	PM - lopend jaar
<b>Kennis (NOA als schakel tussen Gotenburg en Lissabon: versterken kennisnetwerken)</b>	Mogelijkheden internationaliseringsplatform onderzoeken	PM - lopend jaar
<b>Publieke contacten (NOA verbindt: bevordering publieke contacten &amp; netwerken)</b>	Ondersteuning NC House St. Petersburg	PM - lopend jaar
	Uitwerken NC House concept voor hele NOA regio	PM - lopend jaar
<b>Cultureel (NOA voor Kunst en Cultuur)</b>	Afslanken Kunst en Cultuur programma	PM - lopend jaar
<b>Europese samenwerking (NOA voor een actieve EU regio)</b>	Vorbereiden strategisch Interreg IVB project	PM - lopend jaar
	Vorbereiden Leonardo Y4 project	PM - lopend jaar

## Bijlage 2

# Gesprekspartners

<b>Aanleiding interview</b>	<b>Geïnterviewd</b>	<b>Organisatie</b>	<b>Datum Interview</b>
<b>Achterban</b>	John Ebbink	Gemeente Groningen	27 mei 2010
	Leo van Buiten	Gemeente Assen	27 mei 2010
	Rob Engelsman	SNN	27 mei 2010
	Steven van Stralen	Provincie Fryslan	1 juni 2010
	Ytsje van der Wal	Provincie Fryslan	1 juni 2010
	Hans Gerritsen	Provincie Groningen	1 juni 2010
	Twan Janssen	Provincie Groningen	1 juni 2010
	Dick Michel	SNN	2 juni 2010
	Frans Cox	Provincie Drenthe	2 juni 2010
	Rob Bats	Provincie Drenthe	2 juni 2010
	Sjoerd Galema	Provincie Fryslan	14 juni 2010
	Max van den Berg	Voorzitter SNN	18 juni 2010
	<b>Samenwerkingspartners</b>	Eisse Luitjens	NOM
Peter Boskma		Dutch KvK Zweden	28 mei 2010
Lukas Joel		Zweeds Consulaat Noord-Nederland	2 juni 2010
Harmen van Dijk		NL Ambassade Berlijn	3 juni 2010
Frank van Es		Nieuw Hanze Interregio	3 juni 2010
Nicolaas Beets		NL Ambassadeur Finland	8 juni 2010
Evert Wind		KvK Noord Nederland	9 juni 2010
Hans Brask		Baltic Development Forum	11 juni 2010
Eric Neef		Eems Dollard Regio	11 juni 2010
Tony van der Togt		Nederlands Consulaat-Generaal St. Petersburg	15 juni 2010
Vanessa Kallies		NBSO Hamburg	17 juni 2010
Harm Post		Groningen Seaports	17 juni 2010
<b>Groepsinterview (voormalige) medewerkers Nordconnect</b>		Albert Haan	Nordconnect
	Peter ten Kate	Nordconnect	9 juni 2010
	Peter Akkerboom	Nordconnect	9 juni 2010
	Lindy van der Veen	Nordconnect	9 juni 2010
	Mirjam Spaans	Nordconnect	9 juni 2010
	Amber Blansjaar	Nordconnect	9 juni 2010
	Elmer Koole	Voormalig Nordconnect	17 juni 2010



## **Bijlage 3      Vragenlijst interviews**

### **A Beleidsreconstructie**

1. Waarom is Nordconnect in het leven geroepen: op welke knelpunten of kansen moest Nordconnect inspelen?
2. wat zijn vanuit jullie perspectief de verwachtingen voor jullie organisatie?
3. Zijn - terugblikkend - de doelstellingen, gekozen doelgroepen en de aanpak van Nordconnect de juiste gebleken?

### **B Uitvoering**

1. Welke successen zijn de afgelopen jaren (2007-2010) behaald door Nordconnect?
  - a. Zouden die zonder Nordconnect niet tot stand zijn gekomen?
  - b. Wat was de rol van Nordconnect daarbij?
2. Wat zijn de verbeterpunten in de uitvoering door Nordconnect?
  - a. Doelen/doelgroepen
  - b. Aanpak/activiteiten
  - c. Organisatie/inzet menskracht en middelen
  - d. Taakverdeling met andere organisaties
  - e. Communicatie/profilering
3. Vindt u dat de output van Nordconnect recht doet aan de input (werkt Nordconnect naar uw mening kosteneffectief)?

### **C Toekomstperspectief**

1. Dient het werk van Nordconnect te worden voortgezet? Zo nee, waarom niet? Zo ja, met:
  - a. welke doelen/doelgroepen?
  - b. wat voor verantwoordelijkheden/rollen?
  - c. wat voor organisatie/omvang?
  - d. welke financiering (omvang/herkomst)?
  - e. welke tijdsperiode (2 jaar, 4 jaar, langer termijn)?
2. Ziet u mogelijkheden om de taakverdeling/afstemming tussen de verschillende organisaties die zich in Noord-Nederland bezig houden met stimulering van internationale samenwerking (in Noordoost-Europa) te verbeteren?
3. Wat ziet u als de belangrijkste randvoorwaarden om in Noord-Nederland business en economische spin-off voor Noord-Nederland te genereren uit de internationale samenwerking in Noordoost-Europa?

### Nordconnect

\* 1.1: Tot welke van de onderstaande groepen rekent u zichzelf?

Kies au.b. één van de volgende

- Bedrijfsleven
- Culturele instelling (museum, conservatorium, schouwburg, etc.)
- Kennisinstantie
- Overheid
- Intermediaire instelling (KvK, NOM, Syntens, etc.)
- Anders

**BEK: BEKENDHEID**

\* 1.2:

Bent u bekend met Nordconnect of haar voorloper, het projectbureau NOA (Noordelijke Ontwikkelingsas)?

Kies au.b. één van de volgende

- Ja
- Nee

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Nee' op vraag '1.2 ']

\* 1.3: Heeft u zakelijke contacten in Noordoost Europa (Duitsland, Polen, Rusland, Baltische Staten, Finland, Noorwegen, Zweden, Denemarken)?

Kies au.b. één van de volgende

- Ja
- Nee

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Nee' op vraag '1.2 ']

\* 1.4:

Vindt u een instantie die zich bezig houdt met het leggen van contacten tussen Noord Nederland en Noordoost-Europa nuttig?

Kies au.b. één van de volgende

- Nuttig
- Neutraal / Misschien
- Niet nuttig

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Nee' op vraag '1.2 ']

1.5: Van welke diensten zou u eventueel gebruik maken?

Selecteer alles wat voldoet

- Kennisuitwisseling (met/via universiteiten, hogescholen, kennisinstituten)
- Culturele uitwisseling
- Handelscontacten
- Evenementen (in Nederland of in het Nordconnectgebied)
- Handelsmissies/fact finding missions
- Gezamenlijke projecten

Anders:

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Nee' op vraag '1.2 ']

**1.6:**

**Naar welke landen/regio's gaat uw interesse vooral uit (meerdere antwoorden mogelijk)?**

Selecteer alles wat voldoet

- Noord-Duitsland
- Denemarken
- Noorwegen
- Zweden
- Finland
- Baltische Staten
- Rusland
- Polen

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.2 ']

**1.7:**

**U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van?**

Selecteer alles wat voldoet

- Internet
- Flyers en/of nieuwsbrieven van Nordconnect
- (Regionale) kranten en/of tijdschriften
- Via overheden
- Via intermediare organisaties (KvK, NOM etc.)
- Bedrijvencontactdagen en/of promotiedagen
- Nordconnect Trial
- Nordconnect House St Petersburg
- Deelname aan congres / bijeenkomst in Nederland
- Deelname aan beurs / congres / bijeenkomst buiten Nederland
- Overige evenementen

Anders:

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Overige evenementen' op vraag '1.7 ']

**1.7.1: U heeft bij de vorige vraag 'overige evenementen' gekozen, welk evenement betreft dit?**

Vul uw antwoord hier in:

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Deelname aan beurs / congres / bijeenkomst buiten Nederland' op vraag '1.7 ']

**1.7.2: U heeft aangegeven Nordconnect van deelname aan een beurs / congres / bijeenkomst buiten Nederland te kennen, welke beurs / congres / bijeenkomst?**

Vul uw antwoord hier in:

**1.1.1: Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in Noordoost-Europa (Noord-Duitsland, Polen, Rusland, Baltische Staten, Finland, Noorwegen, Zweden, Denemarken) met:**

Vul uw antwoord(en) hier in

Bedrijven:

Culturele Instellingen:

Kennis- / Onderwijsinstellingen:

Overheden:

Intermediaire Instellingen (zoals Chamber of Commerce):

[Beantwoord alleen deze vraag als u NIET heeft geantwoord op vraag '1.1.1 ']

**1.1.2: Noord Nederland heeft 5 speerpuntsectoren gedefinieerd waarin ze grote marktkansen zien. Hoeveel contacten heeft u met bedrijven in Noordoost-Europa in deze speerpuntsectoren?**

Vul uw antwoord(en) hier in

Wartertechnologie:

Energie:

Agribusiness:

Sensor Technologie:

Healthy Ageing:

[Beantwoord alleen deze vraag als u NIET heeft geantwoord op vraag '1.1.1 ']

**1.1.3: Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in de volgende landen?**

Vul uw antwoord(en) hier in

Noord-Duitsland:

Polen:

Baltische Staten:

Rusland:

Finland:

Zweden:

Noorwegen:

Denemarken:

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.2 ']

\* 1.8:

**Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan?**

Kies het toepasselijk antwoord voor elk onderdeel:

	Zeer goed	Goed	Neutraal	Slecht	Zeer slecht	NVT / Onbekend
Website Nordconnect	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contacten leggen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14-7-2010

Buck Consultants International Survey...

Netwerkbijeenkomsten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Culturele activiteiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedrijvencontactdagen en/of promotiedagen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Handelsmissie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Congressen en/of bijeenkomsten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bezoek buitenlandse delegatie aan Noord-Nederland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nordconnect Trial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nordconnect House St Petersburg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Overig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

[Beantwoord alleen deze vraag als u NIET heeft geantwoord 'NVT / Onbekend' of 'Congressen en/of bijeenkomsten' op vraag '1.8 ']

**1.8.1: Welke handelsmissie?**

Vul uw antwoord hier in:

[Beantwoord alleen deze vraag als u NIET heeft geantwoord 'NVT / Onbekend' of 'Congressen en/of bijeenkomsten' op vraag '1.8 ']

**1.8.2: Welke congressen en/of bijeenkomsten?**

Vul uw antwoord hier in:

[Beantwoord alleen deze vraag als u NIET heeft geantwoord 'NVT / Onbekend' of 'Congressen en/of bijeenkomsten' op vraag '1.8 ']

**1.8.3: Vanuit welk land is er een buitenlandse delegatie op bezoek geweest?**

Vul uw antwoord hier in:

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.2 ']

**WAA: WAARDERING**

**\* 1.8.4: Heeft Nordconnect voor u een meerwaarde ten opzichte van andere organisaties die zich bezig houden met internationalisering (bijvoorbeeld: provincie, gemeente, Kamer van Koophandel, NOM) ?**

Kies au.b. één van de volgende

- Ja  
 Nee

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.2 ']

**1.9:**

**Wat is de belangrijkste meerwaarde van Nordconnect voor u t.o.v. andere organisaties?**

Selecteer alles wat voldoet

- Contacten leggen met Noordoost-Europa

survey.bciglobal.com/admin/admin.ph...

4/6

- Promotie van Noord Nederland
- Handelsmissies
- Culturele contacten
- Kennisuitwisseling
- Evenementen organiseren
- Bezoek buitenlandse delegatie aan Noord Nederland
- Nordconnect heeft geen expliciete meerwaarde

Anders:

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.2 ']

**1.10:**

**Als u een cijfer zou mogen geven aan Nordconnect (van 0 tot 10), wat zou dit cijfer dan zijn?**

Vul uw antwoord hier in:

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.2 ']

**TOE: TOEKOMST**

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.2 ']

**\* 1.11: Denkt u in de toekomst gebruik te maken van Nordconnect?**

Kies au.b. één van de volgende

- Ja
- Nee
- Misschien

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.2 ']

**\* 1.12: Is er in de toekomst meer focus nodig op:**

Kies het toepasselijk antwoord voor elk onderdeel:

	Ja	Nee
Doelgroepen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Landen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Activiteiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Speerpunten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.12 ']

**1.12.1: Op welke doelgroepen is er extra focus nodig?**

Selecteer alles wat voldoet

- Bedrijfsleven
- Kennis- en onderwijsinstellingen
- Culturele instellingen
- Overheden

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.12 ']

**1.12.2: Op welke landen is er extra focus nodig?**

Selecteer alles wat voldoet

- Noord-Duitsland
- Denemarken
- Noorwegen
- Zweden
- Finland
- Baltische Staten
- Rusland
- Polen

---

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.12 ']

**1.12.3: Op welke activiteiten is er extra focus nodig?**Selecteer alles wat voldoet

- Contacten leggen / matchmaking
- Kennisuitwisseling
- Culturele uitwisseling
- Handelsmissies

Anders:

---

[Beantwoord alleen deze vraag Als u heeft geantwoord 'Ja' op vraag '1.12 ']

**1.12.4: Op welke speerpunten is er extra focus nodig?**Selecteer alles wat voldoet

- Watertechnologie
- Agribusiness
- Energie
- Sensortechnologie
- Healthy Ageing

---

**Verstuur uw vragenlijst**

Bedankt voor uw deelname aan deze vragenlijst..

## Bijlage 5

# Resultaten internetenquête

Tot welke van de onderstaande groepen rekent u zichzelf?	Bedrijfsleven: 37 Culturele instelling : 3 Intermediaire instelling: 10 Kennisinstelling: 5 Overheid: 5 Anders: 5
Bent u bekend met Nordconnect of haar voorloper, het projectbureau NOA (Noordelijke Ontwikkelingsas)?	Ja: 54x Nee: 11x
Heeft u zakelijke contacten in Noordoost Europa (Duitsland, Polen, Rusland, Baltische Staten, Finland, Noorwegen, Zweden, Denemarken)?	Ja: 8x Nee: 2x Niet van toepassing: 55x
Vindt u een instantie die zich bezig houdt met het leggen van contacten tussen Noord Nederland en Noordoost-Europa nuttig?	Neutraal/misschien: 2x Nuttig: 8x
Van welke diensten zou u eventueel gebruik maken? [Kennisuitwisseling (met/via universiteiten, hogescholen, kennisinstututen)]	Ja: 6x Nee: 59x
Van welke diensten zou u eventueel gebruik maken? [Culturele uitwisseling]	Ja: 1x Nee: 64x
Van welke diensten zou u eventueel gebruik maken? [Handelscontacten]	Ja: 9x Nee: 56x
Van welke diensten zou u eventueel gebruik maken? [Evenementen (in Nederland of in het Nordconnectgebied)]	Ja: 2x Nee: 63x
Van welke diensten zou u eventueel gebruik maken? [Handelsmissies/fact finding missions]	Ja: 3x Nee: 62x
Van welke diensten zou u eventueel gebruik maken? [Gezamenlijke projecten]	Ja: 4x Nee: 61x
Naar welke landen/regio's gaat uw interesse vooral uit (meerdere antwoorden mogelijk)? [Noord-Duitsland]	Ja: 8x Nee: 57x
Naar welke landen/regio's gaat uw interesse vooral uit (meerdere antwoorden mogelijk)? [Denemarken]	Ja: 8x Nee: 57x
Naar welke landen/regio's gaat uw interesse vooral uit (meerdere antwoorden mogelijk)? [Noorwegen]	Ja: 3x Nee: 62x
Naar welke landen/regio's gaat uw interesse vooral uit (meerdere antwoorden mogelijk)? [Zweden]	Ja: 4x Nee: 61x
Naar welke landen/regio's gaat uw interesse vooral uit (meerdere antwoorden mogelijk)? [Zweden]	Ja: 5x Nee: 60x
Naar welke landen/regio's gaat uw interesse vooral uit (meerdere antwoorden mogelijk)? [Baltische Staten]	Ja: 5x Nee: 60x
Naar welke landen/regio's gaat uw interesse vooral uit (meerdere antwoorden mogelijk)? [Rusland]	Ja: 3x Nee: 62x
Naar welke landen/regio's gaat uw interesse vooral uit (meerdere antwoorden mogelijk)? [Polen]	Ja: 4x Nee: 61x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [Internet]	Ja: 15x Nee: 50x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [Flyers en/of nieuwsbrieven van Nordconnect]	Ja: 16x Nee: 49x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [(Regionale) kranten en/of tijdschriften]	Ja: 7x Nee: 58x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [Via overheden]	Ja: 20x Nee: 45x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [Via intermediaire organisaties (KvK, NOM etc.)]	Ja: 18x Nee: 47x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nord-	Ja: 20x



connect van? [Bedrijvencontactdagen en/of promotiedagen]	Nee: 45x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [Nordconnect Trial]	Ja: 15x Nee: 50x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [Nordconnect House St Petersburg]	Ja: 10x Nee: 55x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [Deelname aan congres / bijeenkomst in Nederland]	Ja: 17x Nee: 48x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [Deelname aan beurs / congres / bijeenkomst buiten Nederland]	Ja: 8x Nee: 57x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [Overige evenementen]	Ja: 4x Nee: 61x
U heeft aangegeven bekend te zijn met Nordconnect. Waar kent u Nordconnect van? [Anders]	Anders: 7x Anders: partners, relaties, via mensen werkzaam bij Nordconnect, directe contacten, Fryslan House, via SNN, samenwerking in bijv. Interreg projecten
U heeft bij de vorige vraag 'overige evenementen' gekozen, welk evenement betreft dit?	Installering te Groningen consul Litouwen, promotiedagen Noord-Nederland
U heeft aangegeven Nordconnect van deelname aan een beurs / congres / bijeenkomst buiten Nederland te kennen, welke beurs / congres / bijeenkomst?	Marktorientatieris, Trial, Promotiedagen, Bedrijven contactdagen,..., Brussel, Baltic Marine Festival St.Petersburg, promotiedagen, bezoek in Stockholm en Linköping, Fachtreffen in Oldenburg/ Baltic Development Forum
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in Noordoost-Europa (Noord-Duitsland, Polen, Rusland, Baltische Staten, Finland, Noorwegen, Zweden, Denemarken) met: [Bedrijven]	1109
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in Noordoost-Europa (Noord-Duitsland, Polen, Rusland, Baltische Staten, Finland, Noorwegen, Zweden, Denemarken) met: [Culturele Instellingen]	123
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in Noordoost-Europa (Noord-Duitsland, Polen, Rusland, Baltische Staten, Finland, Noorwegen, Zweden, Denemarken) met: [Kennis- / Onderwijsinstellingen]	231
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in Noordoost-Europa (Noord-Duitsland, Polen, Rusland, Baltische Staten, Finland, Noorwegen, Zweden, Denemarken) met: [Overheden]	263
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in Noordoost-Europa (Noord-Duitsland, Polen, Rusland, Baltische Staten, Finland, Noorwegen, Zweden, Denemarken) met: [Intermediaire Instellingen (zoals Chamber of Commerce)]	143
Noord Nederland heeft 5 speerpuntsectoren gedefinieerd waarin ze grote marktkansen zien.Hoeveel contacten heeft u met bedrijven in Noordoost-Europa in deze speerpuntsectoren? [Wartertechnologie]	837
Noord Nederland heeft 5 speerpuntsectoren gedefinieerd waarin ze grote marktkansen zien.Hoeveel contacten heeft u met bedrijven in Noordoost-Europa in deze speerpuntsectoren? [Energie]	163
Noord Nederland heeft 5 speerpuntsectoren gedefinieerd waarin ze grote marktkansen zien.Hoeveel contacten heeft u met bedrijven in Noordoost-Europa in deze speerpuntsectoren? [Agribusiness]	266
Noord Nederland heeft 5 speerpuntsectoren gedefinieerd waarin ze grote marktkansen zien.Hoeveel contacten heeft u met bedrijven in Noordoost-Europa in deze speerpuntsectoren? [Sensor Technologie]	114
Noord Nederland heeft 5 speerpuntsectoren gedefinieerd waarin ze grote marktkansen zien.Hoeveel contacten heeft u met bedrijven in Noordoost-Europa in deze speerpuntsectoren? [Healthy Ageing]	87
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in de volgende landen? [Noord-Duitsland]	311
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in de volgende landen? [Polen]	31
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in de volgende landen? [Baltische Staten]	694

Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in de volgende landen? [Rusland]	110
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in de volgende landen? [Finland]	25
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in de volgende landen? [Zweden]	128
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in de volgende landen? [Noorwegen]	41
Hoeveel structurele contacten / handelsrelaties heeft u in de volgende landen? [Denemarken]	92
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Website Nordconnect]	Goed: 26x Neutraal: 14x Nvt/onbekend: 11x Slecht: 1x Zeer goed: 1x Leeg: 12x
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Contacten leggen]	Goed: 20x Neutraal: 12x Nvt/onbekend: 15x Slecht: 1x Zeer goed: 4x Zeer slecht: 1x Leeg: 12x
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Netwerkbijeenkomsten]	Goed: 17x Neutraal: 10x Nvt/onbekend: 18x Slecht: 2x Zeer goed: 6x Leeg: 12x
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Culturele activiteiten]	Goed: 4x Neutraal: 13x Nvt/onbekend: 30x Slecht: 3x Zeer goed: 2x Leeg: 13x
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Bedrijvencontactdagen en/of promotiedagen]	Goed: 15x Neutraal: 14x Nvt/onbekend: 14x Slecht: 3x Zeer goed: 6x Leeg: 13x
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Handelsmissie]	Goed: 10x Neutraal: 4x Nvt/onbekend: 32x Slecht: 1x Zeer goed: 4x Leeg: 14x
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Congressen en/of bijeenkomsten]	Goed: 18x Neutraal: 11x Nvt/onbekend: 20x Zeer goed: 2x Leeg: 14x
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Bezoek buitenlandse delegatie aan Noord-Nederland]	Goed: 15x Neutraal: 9x Nvt/onbekend: 25x Slecht: 1x Zeer goed: 3x Leeg: 12x
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Nordconnect Trial]	Goed: 10x Neutraal: 6x Nvt/onbekend: 25x Slecht: 2x Zeer goed: 5x Zeer slecht: 4x

	Leeg: 13x
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Nordconnect House St Petersburg]	Goed: 9x Neutraal: 10x Nvt/onbekend: 28x Slecht: 1x Zeer goed: 3x Zeer slecht: 1x Leeg: 13x
Op welke wijze heeft u de afgelopen 3 jaar gebruik gemaakt van Nordconnect? Wat is uw waardering hiervan? [Overig]	Goed: 6x Neutraal: 11x Nvt/onbekend: 35x Zeer slecht: 1x Leeg: 12x
Welke handelsmissie?	de geplande reis naar St. Petersburg in April/Mei 2010: 1x Hamburg (met gemeente Groningen): 1x Letland: 1x Naar Hamburg: 1x Naar Rusland: 1x Nordconnect trial: 1x Nvt/geen: 6x Opening St. Petersburg house: 1x St. Petersburg: 6x Syntens en BDF Rusland: 1x Via KvK: 1x
Welke congressen en/of bijeenkomsten?	Alle, die waren georganiseerd: 1x Baltic Development forum: 1x BDF: 1x Bedrijven contact dagen: 1x Bedrijvendag in Martine Plaza: 1x Congres N.N.: 1x Nvt/geen: 5x Groningen: 1x Hansa reinvented: 2x Harlingen Seaport: 1x Havendagen: 1x ISCOMS: 1x ISCOMS Healthy Ageing: 1x N-NI: 1x Oosterpoort congres Nordconnect: 1x Regelmatig contact/overleg met Nordconnect medewerkers: 1x Rusland dag in Hanze Societeit mei 2010: 1x St petersburg baltic marine festival: 1x
Vanuit welk land is er een buitenlandse delegatie op bezoek geweest?	Attaches Noord-Oost Europa: 1x Diverse: Noorwegen, Zweden: 1x Finland: 1x Geen/nvt: 5x Litouwen: 2x Onbekend: 2x Polen: 1x Rusland: 4x Rusland, Letland: 1x Scanbalt (Kopenhagen en Rostock): 1x Wit Rusland: 1x Zweden: 1x
Heeft Nordconnect voor u een meerwaarde ten opzichte van andere organisaties die zich bezig houden met internationalisering (bijvoorbeeld: provincie, gemeente, Kamer van Koophandel, NOM) ?	Ja: 43x Nee: 21x Niet van toepassing: 1x
Wat is de belangrijkste meerwaarde van Nordconnect voor u t.o.v. andere organisaties? [Contacten leggen met Noordoost-Europa]	Ja: 31x Nee: 34x
Wat is de belangrijkste meerwaarde van Nordconnect voor u t.o.v. andere organisaties? [Promotie van Noord Nederland]	Ja: 26x Nee: 39x

Wat is de belangrijkste meerwaarde van Nordconnect voor u t.o.v. andere organisaties? [Handelsmissies]	Ja: 8x Nee: 57x
Wat is de belangrijkste meerwaarde van Nordconnect voor u t.o.v. andere organisaties? [Culturele contacten]	Ja: 8x Nee: 57x
Wat is de belangrijkste meerwaarde van Nordconnect voor u t.o.v. andere organisaties? [Kennissuitwisseling]	Ja: 11x Nee: 54x
Wat is de belangrijkste meerwaarde van Nordconnect voor u t.o.v. andere organisaties? [Evenementen organiseren]	Ja: 17x Nee: 48x
Wat is de belangrijkste meerwaarde van Nordconnect voor u t.o.v. andere organisaties? [Bezoek buitenlandse delegatie aan Noord Nederland]	Ja: 14x Nee: 51x
Wat is de belangrijkste meerwaarde van Nordconnect voor u t.o.v. andere organisaties? [Nordconnect heeft geen expliciete meerwaarde]	Ja: 6x Nee: 59x
Wat is de belangrijkste meerwaarde van Nordconnect voor u t.o.v. andere organisaties? [Anders]	Geen. Enkel een leuk speeltje voor wat bestuurders&ambtenaren Duur speeltje voor bestuurders Niet zinvol Graag verdere samenwerking Afhankelijk Geen meerwaarde Kwartiermaker Kan op bestuurlijk niveau deuren openen voor structurele samenwerking
Als u een cijfer zou mogen geven aan Nordconnect (van 0 tot 10), wat zou dit cijfer dan zijn?	0: 2x 2: 2x 3: 1x 4: 2x 5: 3x 6: 4x 7: 18x 7,5: 1x 8: 18x 9: 2x Leeg: 12x
Denkt u in de toekomst gebruik te maken van Nordconnect?	Ja: 30x Nee: 8x Misschien: 16x Leeg: 11x
Is er in de toekomst meer focus nodig op: [Doelgroepen]	Ja: 35x Nee: 17x Leeg: 13x
Is er in de toekomst meer focus nodig op: [Landen]	Ja: 24x Nee: 27x Leeg: 14x
Is er in de toekomst meer focus nodig op: [Activiteiten]	Ja: 34x Nee: 18x Leeg: 13x
Is er in de toekomst meer focus nodig op: [Speerpunten]	Ja: 27x Nee: 25x Leeg: 13x
Op welke doelgroepen is er extra focus nodig? [Bedrijfsleven]	Ja: 27x Nee: 38x
Op welke doelgroepen is er extra focus nodig? [Kenniss- en onderwijsinstellingen]	Ja: 12x Nee: 53x
Op welke doelgroepen is er extra focus nodig? [Culturele instellingen]	Ja: 4x Nee: 61x
Op welke doelgroepen is er extra focus nodig? [Overheden]	Ja: 7x Nee: 58x
Op welke landen is er extra focus nodig? [Noord-Duitsland]	Ja: 8x Nee: 57x
Op welke landen is er extra focus nodig? [Denemarken]	Ja: 8x Nee: 57x
Op welke landen is er extra focus nodig? [Noorwegen]	Ja: 8x Nee: 57x

Op welke landen is er extra focus nodig? [Zweden]	Ja: 9x Nee: 56x
Op welke landen is er extra focus nodig? [Finland]	Ja: 8x Nee: 57x
Op welke landen is er extra focus nodig? [Baltische Staten]	Ja: 12x Nee: 53x
Op welke landen is er extra focus nodig? [Rusland]	Ja: 6x Nee: 59x
Op welke landen is er extra focus nodig? [Polen]	Ja: 8x Nee: 57x
Op welke activiteiten is er extra focus nodig? [Contacten leggen / matchmaking]	Ja: 26x Nee: 39x
Op welke activiteiten is er extra focus nodig? [Kennissuitwisseling]	Ja: 16x Nee: 49x
Op welke activiteiten is er extra focus nodig? [Culturele uitwisseling]	Ja: 3x Nee: 62x
Op welke activiteiten is er extra focus nodig? [Handelsmissies]	Ja: 12x Nee: 53x
Op welke activiteiten is er extra focus nodig? [Anders]	Samenwerking met bedrijfsleven Promotie meerwaarde Potentiele business ontwikkeling Veel meer inzet nodig voor concretiseren contacten. Nu te abstract voor SME's.
Op welke speerpunten is er extra focus nodig? [Watertechnologie]	Ja: 10x Nee: 55x
Op welke speerpunten is er extra focus nodig? [Agribusiness]	Ja: 10x Nee: 55x
Op welke speerpunten is er extra focus nodig? [Energie]	Ja: 1x Nee: 48x
Op welke speerpunten is er extra focus nodig? [Sensortechnologie]	Ja: 9x Nee: 56x
Op welke speerpunten is er extra focus nodig? [Healthy Ageing]	Ja: 10x Nee: 55x