

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

Groningen, 27 januari 2010

Behandeld door : A. Haan
Telefoonnummer : 050 5224 970
Ons kenmerk : UP-10-01396
Bijlage : 1
Onderwerp : Nordconnect Jaarplan 2010

Geachte statenleden,

Ter informatie sturen wij u bijgaand het Nordconnect Jaarplan 2010.

De projectorganisatie Nordconnect is in 2006 opgezet door het Samenwerkingsverband Noord-Nederland (SNN), als een van de initiatieven die zijn voortgekomen uit de Strategische Agenda voor Noord-Nederland 2007-2013. Eén van de hoofddoelstellingen van het SNN is de verdere versterking van de 'sleutelsectoren' en de 'speerpuntsectoren'. Zowel de versterking van sectoren als kennisontwikkeling en innovatie vragen in toenemende mate om een internationale oriëntatie.

Tegen deze achtergrond kreeg Nordconnect bij haar oprichting de opdracht om te zorgen voor een toename van het aantal contacten tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa en voor versterking van de netwerken tussen overheden, bedrijfsleven, kennisinstellingen en culturele instellingen.

2010 is voor Nordconnect een overgangsjaar, waarin het actieplan 2007-2010 wordt afgerond, maar waarin ook nieuwe wegen zullen worden ingeslagen. Het is nu al duidelijk dat door diverse ontwikkelingen – zowel binnen als buiten Nordconnect – een omslag van aanbodgerichte naar vraaggerichte sturing in de volgende programmaperiode voor de hand ligt. Bij het opstellen van het jaarplan 2010 is daar, waar mogelijk, op geanticipeerd.

Concreet betekent dat onder meer:

- een toename van het concreet aanbod voor het bedrijfsleven (o.a. via Nordconnect Houses);
- deelname in diverse (Europese) projecten;
- een afslanking van het Nordconnect cultuurprogramma;
- een versterkte inzet op de opbouw van een Nordconnect kennispositie;
- een versterkte inzet op samenwerking in Noord-Nederland, gericht op de realisatie van een Noordelijk Internationaliseringsplatform.

In bijgevoegd jaarplan wordt op bovenstaande en andere onderwerpen nader ingegaan.

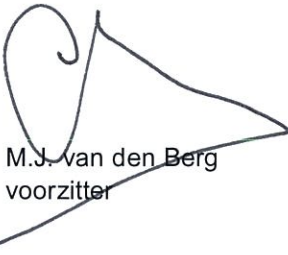
Evaluatie

Het verloop en de resultaten van de eerste projectperiode, die liep van 2007 tot 2010, zullen in het voorjaar van 2010 door een team van externe deskundigen worden geëvalueerd. Op basis van de uitkomsten wordt besloten wat de opdracht, vorm en werkwijze van Nordconnect in de periode 2010-2013 moet zijn. In 2010 zullen de ontwikkelingen binnen het project worden afgestemd op deze situatie. Zodra de uitkomsten van de evaluatie bekend zijn wordt u hierover ingelicht.

Wij gaan er vanuit u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.

Hoogachtend,

het Dagelijks Bestuur van het
Samenwerkingsverband Noord-Nederland,



M.J. van den Berg
voorzitter



H.J. Bolding
secretaris

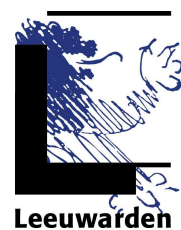
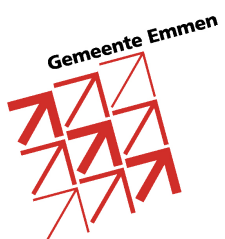
Jaarplan 2010

'Naar de Top van Europa'



Jaarplan 2010
Versie 021209_2.0
2 december 2009

Nordconnect is een initiatief van het Samenwerkingsverband Noord-Nederland



Inhoud

Managementsamenvatting	3
1 Inleiding	4
2 Terugblik	6
2.1 Missie en doelstelling 2007-2010	6
2.2 Hoofdthema's en actielijnen.....	6
2.3 SER-advies 2008	7
2.4 Activiteiten in 2009	7
2.5 Resultaten	9
3 Jaarplan 2010: Op weg naar de TOP	11
3.1 Afronding actieplan 2007-2010	11
3.1.1 Versterking van succesvolle en kansrijke, al lopende activiteiten.....	11
3.1.2 Veranderende en nieuwe activiteiten	12
3.2 Belangrijke accentverschuivingen in 2010.....	12
3.2.1 Communicatie: de vraag centraal.....	13
3.3 Evaluatie.....	14
4 Doorkijk naar 2010-2013	16
4.1 Van aanbodgericht naar vraaggericht	16
4.2 Informatie verzamelen wordt kennis ontwikkelen en kennis verspreiden	16
4.3 Het netwerk moet onderhouden worden	17
4.4 Delen en delegeren van taken	17
5 Organisatie en uitvoering	19
5.1 Financiën.....	19
Bijlagen I	
I: Overzicht activiteiten 2009.....	I
II: North Sea Supply Connect en Baltic Sea Supply Connect	III
III: Project Y4	V
IV: Evaluatie Nordconnect Trial.....	VI

Managementsamenvatting

De projectorganisatie Nordconnect is in 2006 opgezet door het Samenwerkingsverband Noord-Nederland (SNN). Eén van de hoofddoelstellingen van het SNN is de verdere versterking van de 'sleutelsectoren' en de 'speerpuntsectoren'. Zowel de versterking van sectoren als kennisontwikkeling en innovatie vragen in toenemende mate om een internationale oriëntatie.

Tegen deze achtergrond kreeg Nordconnect bij haar oprichting de opdracht om te zorgen voor een toename van het aantal contacten tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa en voor versterking van de netwerken tussen overheden, bedrijfsleven, kennisinstellingen en culturele instellingen.

2010 is voor Nordconnect een overgangsjaar, waarin het actieplan 2007-2010 wordt afgerond, maar waarin ook nieuwe wegen zullen worden ingeslagen. Het is nu al duidelijk dat door diverse ontwikkelingen – zowel binnen als buiten Nordconnect – een omslag van aanbodgerichte naar vraaggerichte sturing in de volgende programmaperiode voor de hand ligt. Daarnaast zal zij ook haar kennispositie moeten versterken. Daarvoor worden in 2010 de eerste aanzetten gegeven.

Dat betekent onder meer:

- een toename van het concrete aanbod voor het bedrijfsleven (o.a. via Nordconnect Houses en deelname aan beurzen)
- deelname in diverse (Europese) projecten
- een afslanking van het Nordconnect cultuurprogramma
- een versterkte inzet op de opbouw van een Nordconnect kennispositie
- een versterkte inzet op samenwerking in Noord-Nederland, gericht op de realisatie van een Noordelijk Internationaliseringsplatform

Het verloop en de resultaten van de eerste projectperiode, die liep van 2007 tot 2010, zullen in het voorjaar van 2010 door een team van externe deskundigen worden geëvalueerd. Op basis van de uitkomsten wordt besloten wat de opdracht, vorm en werkwijze van Nordconnect in de periode 2010-2013 moet zijn. Ook voor de langere termijn wordt verwacht dat samenwerking, zowel in Nordconnect verband, van vitaal belang zal zijn voor Noord Nederland.

Het Nordconnect Jaarplan 2010 wordt uitgevoerd binnen het vastgestelde budgettaire kader van SNN.

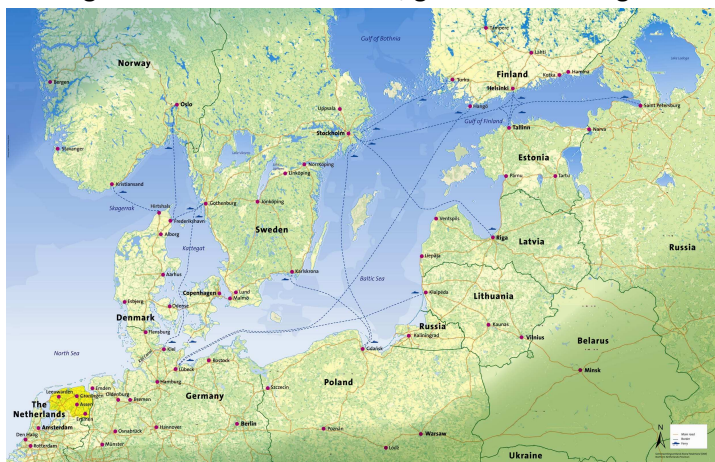
Het Nordconnect Jaarplan 2010 is tot stand gekomen op basis van:

- Interne voorbereiding binnen SNN/Nordconnect
- Overleg en afstemming met Kernteam Nordconnect
- Overleg en afstemming met Werkgroep Territoriale Samenwerking

1 Inleiding

Voor Nordconnect wordt 2010 een bijzonder jaar, waarin het eerste actieplan wordt afgerond en geëvalueerd. De projectorganisatie Nordconnect is in 2006 opgezet door het Samenwerkingsverband Noord-Nederland (SNN), met de opdracht om de samenwerking tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa te stimuleren. Nordconnect richt zich op de kustregio's van de landen die grenzen aan de Noordzee (Duitsland, Denemarken, Noorwegen) en de Baltische Zee (Zweden, Finland, Polen, Rusland, Estland, Letland en Litouwen). In deze tekst worden deze regio's samen 'het Nordconnectgebied' genoemd.

Nordconnect is één van de initiatieven die zijn voortgekomen uit de Strategische Agenda voor Noord-Nederland 2007-2013, die in 2005 door het SNN werd uitgebracht. In deze Strategische Agenda worden energie, water, agribusiness en sensortechnologie als 'sleutelsectoren', de kennisgebieden van de toekomst, gezien. De Strategische Agenda doet onder meer



Het Nordconnectgebied

aanbevelingen voor de verdere versterking van zes 'speerpuntsectoren' die al stevig in de drie noordelijke provincies geworteld zijn, namelijk chemie, zorg, life sciences, ICT, scheepsbouw en toerisme. Kennisontwikkeling en innovatie zijn belangrijke middelen om dat doel te bereiken.

Zowel de versterking van sectoren als kennisontwikkeling en innovatie vragen in toenemende mate om een internationale oriëntatie. De reden waarom Noord-Nederland daarbij juist in de relatie met het Nordconnectgebied zou moeten investeren, wordt eveneens in de Strategische Agenda beschreven: 'de verdergaande internationalisering, onder meer door de toetreding van nieuwe EU-lidstaten, maakt dat de relatieve ligging (van Noord-Nederland) verbetert. Noord-Nederland heeft de potentie een schakelfunctie te gaan vervullen tussen de Randstad en Noordoost-Europa.' En verder: 'door de internationale transportassen verder te optimaliseren kan Noord-Nederland beter profiteren van haar intermediaire ligging tussen de Europese economische kerngebieden in West-Nederland en in Noord-Duitsland (Bremen/Hamburg). Aldus ontwikkelt zich het perspectief van de zogeheten internationale Noordelijke Ontwikkelingsas. Nederland krijgt een veel betere aansluiting met de economische kerngebieden in Noord-Duitsland en Scandinavië – die op dit moment sterk in ontwikkeling zijn – en op termijn met de nieuwe EU-lidstaten Polen, Litouwen, Estland en Letland'.

In dit jaarplan, voor het bijzondere jaar 2010, wordt zowel achterom als vooruit gekeken. In het volgende hoofdstuk staat de (bijna) afgelopen eerste programmaperiode centraal, met een accent op 2009. Het eigenlijke Jaarplan 2010 maakt deel uit van hoofdstuk 3. Het beschrijft uitgebreid welke activiteiten in 2010 ongewijzigd of versterkt worden voortgezet en welke activiteiten worden toegevoegd, veranderd of beëindigd. Daarnaast gaat hoofdstuk 3 in op de evaluatie die in 2010 wordt uitgevoerd. Hoofdstuk 4 blikt alvast vooruit naar de volgende

programmaperiode en benoemt, los van de nog komende evaluatie, een aantal aandachtspunten en mogelijke ontwikkelingsrichtingen die intern, tijdens de uitvoering van 'Naar de Top van Europa', naar voren zijn gekomen. Hoofdstuk 5 tenslotte, gaat in op de financiële en organisatorische aspecten die in 2010 aan de orde zijn.

2 Terugblik

De werkzaamheden van Nordconnect zijn tot nu toe gebaseerd geweest op het Actieplan NOA 2007-2010. In dit actieplan, 'Naar de Top van Europa', vormden het uitbouwen van bestaande relaties met het NOA-gebied¹ en het realiseren van nieuwe contacten de rode draad.

In dit hoofdstuk noemen we, puntsgewijs, nog een keer de doelstellingen van 'Naar de Top van Europa'. In 2008 heeft de SER Noord-Nederland op verzoek van het SNN een aantal aanbevelingen gedaan waarmee het oorspronkelijke actieplan aangevuld en versterkt zou kunnen worden. Paragraaf 2.3 is daaraan gewijd. Daarnaast bevat dit hoofdstuk een overzicht van de activiteiten die (met name in 2009) door Nordconnect zijn uitgevoerd en gaat het in op de resultaten die in de afgelopen periode zijn bereikt.

2.1 Missie en doelstelling 2007-2010

'Naar de Top van Europa' omschrijft de missie van Nordconnect als volgt:

Nordconnect wil Noord-Nederland 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 speerpuntsectoren van de Strategische Agenda voor Noord-Nederland.

En de doelstelling:

In de periode 2007-2010 neemt het aantal contacten tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa toe en worden de netwerken tussen overheden, bedrijfsleven, kennisinstellingen en culturele instellingen er versterkt.

Aan die doelstelling is, ruim voor het aflopen van de eerste actieperiode, inmiddels al ruimschoots voldaan. Behalve een wederzijdse naamsbekendheid en goodwill, hebben de activiteiten van Nordconnect de betrokken partijen ook al veel nuttige informatie opgeleverd.

2.2 Hoofdthema's en actielijnen

De hoofdthema's in de periode 2007-2010 waren het bevorderen van de export en het internationaliseren van de kennisontwikkeling en – uitwisseling. Beide thema's zijn de afgelopen jaren nader ingevuld met behulp van vijf actielijnen, namelijk:

NOA in business	bevorderen, dat de kansen die de Noordoost-Europa aan het noordelijke bedrijfsleven te bieden heeft, worden benut
NOA als schakel tussen Gotenburg en Lissabon	versterken van de kennisnetwerken tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa
NOA verbindt	bevorderen van contacten en netwerken tussen overheden

¹ NOA = Noordelijke Ontwikkelingsas. Deze term werd tot voorkort gebruikt voor het gebied dat nu met Nordconnectgebied wordt aangeduid.

NOA voor kunst en cultuur	bevorderen van uitwisseling op het gebied van kunst en cultuur
NOA een actieve EU-regio	bevorderen dat er voor de samenwerking met partners in Noordoost-Europa meer en beter gebruik gemaakt wordt van Europese middelen

2.3 SER-advies 2008

In het najaar van 2008 heeft de SER-Noord-Nederland op verzoek van het SNN advies uitgebracht over de effectiviteit van de gekozen aanpak en over manieren om de tot dan toe algemeen geformuleerde doelstellingen verder te concretiseren.

De SER adviseerde het SNN om door te gaan op de met Nordconnect ingeslagen weg. Daarnaast bevatte het advies de aanbeveling om doelstellingen voortaan cijfermatig te onderbouwen en om in de planning een onderscheid aan te brengen tussen korte- en langetermijndoelstellingen. De SER kon zich goed vinden in de focus op sleutelgebieden en speerpuntsectoren, maar adviseerde om daarnaast alert te blijven op andere ontwikkelingen.

De beste perspectieven om de doelstellingen van Nordconnect te realiseren liggen volgens het SER-advies in eerste instantie in Noord-Duitsland en Rusland. Projecten die (mede) gericht zijn op kennisuitwisseling, projecten die een rol voor het MKB inhouden en projecten waar Noord-Nederlandse kenniscentra bij betrokken worden, acht de SER het meest gewenst.

2.4 Activiteiten in 2009

Bijlage 1 bevat een compleet overzicht van de activiteiten die in 2009 zijn uitgevoerd. De belangrijkste en meest in het oog springende waren:

Maart 2009: Bedrijven Contactdagen Friesland



Het ondernemersplein 'In het Hart van de Ondernemer' is het zeer geslaagde resultaat van een samenwerking die Nordconnect is aangegaan met de Kamer van Koophandel (KvK) Noord-Nederland, MKB-Noord, NVO-NCW Noord, SNN, NOM, Syntens en de Provincie Fryslân. Samen met

de KvK Noord-Nederland organiseerde Nordconnect een Internationale Spreekdag Noordoost-Europa. De deelnemende organisaties Market Link, het Nederland-Rusland Centrum en Dutch-Lithuanian Businessconnect informeerden geïnteresseerde ondernemers over zakendoen in Scandinavië, Rusland en Litouwen.

Mei 2009: Nordconnect Trial



In mei 2009 organiseerde Nordconnect de Nordconnect Trial 2009. Een autorally die in negen dagen zeven landen bezocht: Nederland, Duitsland, Polen, Litouwen, Letland, Zweden en Denemarken. De kerntaak van Nordconnect, het faciliteren van nieuwe zakelijke verbanden, werd

tijdens de rally ingevuld door middel van verschillende netwerkbijeenkomsten en bedrijfsbezoeken. De Nordconnect Trial maakte concreet zichtbaar waar Nordconnect voor

staat: het leggen van nieuwe, zakelijke verbanden tussen Noord-Nederland en de Baltische regio.

"Het is de eerste keer dat we meedoen. Het Nordconnectgebeuren lijkt ons wel interessant. Zakelijk zien we mogelijkheden in deze rally. Het is eigenlijk de combinatie rally rijden met de oldtimer van m'n vader, en de kans om in de Baltische staten contacten op te doen." Gerard Hofsteenge van Inventra Groep BV uit Grootegast.

Oktober 2009: Hansa Reinvented: connecting strategic partners in Northern Europe

HANSA REINVENTED

Op 29 en 30 oktober 2009 vond in de Oosterpoort in Groningen de

tweedaagse internationale conferentie 'Hansa Reinvented' plaats. Vertegenwoordigers van Noord-Europese regionale en lokale overheden, kennisinstututen en bedrijven kwamen hier samen om de strategische samenwerkingsrelaties verder te versterken en uit te breiden. Netwerken was een belangrijk onderdeel van de conferentie. Hansa Reinvented werd georganiseerd door de Gemeente Groningen, Provincie Groningen, Rijksuniversiteit Groningen, SNN en Nordconnect. Strategisch partner van Hansa Reinvented was het Baltic Development Forum. Verschillende bedrijven, zoals de Nederlandse Gasunie, ondersteunden het initiatief. De Europese Commissie DG Region selecteerde Hansa Reinvented als 'Regionaal Evenement van de Open Dagen 2009'.

November 2009: Promotiedagen Noord-Nederland



Evenals in voorgaande jaren liet Nordconnect Noord-Nederlandse ondernemers tijdens de Promotiedagen voor het Bedrijfsleven Noord-Nederland kennismaken met de landen in Noordoost-Europa en met de zakelijke

mogelijkheden die deze regio biedt. Diverse organisaties uit Noorwegen, Zweden, Denemarken, Finland, Duitsland, Polen, Rusland, Litouwen en Estland gaven op het Nordconnectplein informatie en praktische tips over zakendoen in hun gebied.

"Nordconnect Square – a spectacular fair! The fair itself was very well organized and we met many interesting people and companies. There should be plenty of business to run after. All the staff members we met, were service minded and effective. Hopefully we will be back again the next time!" Fred Bjerke, CEO Kristiansand Chamber of Commerce in Noorwegen

November 2009: Nordconnect House St. Petersburg



Nordconnect House St. Petersburg

Op 19 november 2009 werd het eerste Nordconnect House geopend. Dit handelskantoor in St. Petersburg is een gedeelde kantooraccommodatie voor

Noord-Nederlandse bedrijven die de Russische markt willen aanboren of beter willen bedienen. Het Nordconnect House fungeert als een buitenlandse nevenvestiging en wordt ingericht met werkplekken en een vergaderruimte. Vanuit dit kantoor is het eenvoudig om van dichtbij de Russische markt intensief te bewerken.

“Ik vind dat een erg goed initiatief. Het neemt een heleboel drempels weg. En het is zo betaalbaar dat het je als ondernemer in staat stelt om het risico te nemen en te kijken of het lukt om in één à twee jaar voet aan de grond te krijgen. De investering is zo terugverdiend.”
 Rob Koelmans, directeur Meta Micro BV in Groningen.

2.5 Resultaten

❖ De hiervoor genoemde activiteiten hadden de volgende meetbare resultaten:

Activiteit	Resultaat	Aantal
Bedrijven Contactdagen Friesland	bezoekers aan de beurs	23.000
	Intermediaire org. uit NC landen op stand	3
	Op-maat adviesgesprekken met ondernemers	25
Nordconnect Trial	deelnemende equipes	33
	NL deelnemers aan activiteiten incl. equipes	100
	NC landen deelnemers aan activiteiten	200
	netwerkbijeenkomsten	7
	‘Nordconnect Trial’ hits op google	14.000
	media aandacht in NL (radio/tv/krant)	100
	vervolgmissies n.a.v. de Nordconnect Trial	4
Hansa Reinvented	betrokken landen uit NC gebied	7
	totaal ingeschreven bezoekers	190
Promotiedagen Noord Nederland	bezoekers aan de beurs	30.000
	Intermediaire org. uit NC landen op NC plein	25
	betrokken NC landen op NC plein	9
	adviesgesprekken ondernemers (op afspraak)	30
	deelnemers aan themasessies	40
NC House St. Petersburg	deelnemers missie	20
	potentiële bedrijven voor NC House in missie	6
	lopende acquisities	10
	media aandacht in NL (radio/tv/krant)	5

- ❖ Het relatiebestand van Nordconnect omvat inmiddels meer dan 1.000 personen en organisaties, verspreid over Noordoost-Europa. Per maand zijn er gemiddeld 25 nieuwe, relevante contacten gelegd. Zo'n netwerk van relaties, dat de doelstellingen ondersteunt en actief meewerkt aan de realisatie ervan, is onmisbaar. Sinds het begin van het project heeft de ontwikkeling van een dergelijk netwerk dan ook hoge prioriteit gehad.
- ❖ Daarnaast is een groot deel van het Noord-Nederlandse bedrijfsleven op hoofdlijnen geïnformeerd over de potentie van de Baltische regio. Nordconnect heeft veel aandacht gekregen in de (noordelijke) kranten, radio, TV en zaktijdschriften, waardoor een groot publiek kennis heeft kunnen nemen van de internationale ambities van Noord-Nederland en van de kansen in Noordoost-Europa. Deze media-aandacht heeft in belangrijke mate bijgedragen aan het op de kaart zetten van Nordconnect. Eén en ander heeft geleid tot meer en meer vanzelfsprekende contacten, wat onder meer blijkt uit de uitnodigingen en tips die Nordconnect ontvangt en uit de hulp bij het organiseren van werkbezoeken.
- ❖ Georganiseerd bedrijfsleven, de grotere gemeentes en kennisinstellingen in Noord-Nederland geven steun aan Nordconnect en hebben zo een succesvolle start van het project mogelijk gemaakt. Benadrukt moet worden dat Nordconnect de grote sprong nooit alleen had kunnen maken.
- ❖ Alle Nederlandse ambassades in Noord-Europa zijn op de hoogte van de ambities van Noord-Nederland en de speerpunten uit de strategische agenda van het SNN. Ook dat heeft geleid tot meer en meer vanzelfsprekende contacten.
- ❖ In Nederland zijn de ambassades van de landen in het Nordconnectgebied geïnformeerd over de ambities van Noord-Nederland en over de speerpunten uit de strategische agenda van het SNN.
- ❖ In een aantal Nordconnect landen zijn contacten gelegd met de Kamers van Koophandel en/of Nederlandse ondernemersorganisaties. Ook hierbij geldt dat het aantal contacten en de vanzelfsprekendheid ervan zijn toegenomen.

Samengevat: Nordconnect ontwikkelt zich tot een breed internationaliseringsprogramma. In de eerste drie jaar van haar bestaan heeft de organisatie een naam neergezet die staat voor een zich ontwikkelend intermediair, kenniscentrum en netwerkbouwer. Deze naam wordt inmiddels gericht ingezet bij vervolgacties.

3 Jaarplan 2010 'Naar de TOP van Europa'

Inhoudelijk is 2010 een overgangsjaar, waarin de reguliere activiteiten worden uitgevoerd, maar ook een aantal accentverschuivingen wordt aangebracht. Bij het opstellen van dit jaarplan is, waar mogelijk, geanticipeerd op de omslag van aanbodgerichte naar vraaggerichte sturing die in de volgende programmaperiode haar beslag moet krijgen.

Dit hoofdstuk bevat een beschrijving van zowel de 'reguliere' als de nieuwe activiteiten en geeft aan waar in 2010 de accenten zullen worden gelegd. Paragraaf 3.3 is gewijd aan de evaluatie 2007-2010 die binnenkort zal worden uitgevoerd.

3.1 Afronding actieplan 2007-2010

3.1.1 Versterking van succesvolle en kansrijke, al lopende activiteiten

In 2010 staan de volgende activiteiten op de agenda:

- ❖ in samenwerking/afstemming met andere partijen verzorgen van voorlichting en informatievoorziening over kansen in Noordoost-Europa via Bedrijven Contactdagen, handelsmissies, nieuwsbrieven, website e.d.;
- ❖ relatiebeheer gericht op de Nederlandse ambassades in het Nordconnect gebied; organiseren van (werk)bezoeken van de Nederlandse ambassades (ambassadeurs en economisch attachés) in het Nordconnectgebied aan Noord-Nederland, met name flankerend aan inkomende missies van bedrijven en instellingen. Gepland is reeds een grote missie uit Zweden in januari, een grote delegatie uit Litouwen op 18 februari 2010 en nog een Zweedse delegatie rondom staatssecretaris Wieslander (EZ) in het voorjaar van 2010;
- ❖ organiseren van uitgaande missies, waaronder reeds geplande vervolgen op bezoek van Poolse en Letse delegaties in 2009;
- ❖ relatiebeheer met ambassades uit 'Nordconnect' landen in NL en deze zo goed mogelijk op de hoogte houden en betrekken bij activiteiten;
- ❖ het met een noordelijke delegatie bijwonen van en input leveren voor de Action Plan Summit in Helsinki (februari 2010); focus: positioneren watersector;
- ❖ het samen met een noordelijke delegatie bijwonen van en het input leveren voor het Baltic Development Forum (juni 2010); focus: zeer waarschijnlijk water;
- ❖ uitvoeren van de Nordic Battle, die al in 2009 is ontwikkeld voor de Open Days in Brussel, maar nog niet werd uitgevoerd;
- ❖ afstemmen deelname Noord-Nederlandse parlementariërs aan diverse 'politieke' events in het Nordconnect gebied;
- ❖ doorlopende samenwerking met kennisinstellingen gericht op exportbevordering MKB, waarbij deelname aan de AIESEC-conferentie (in januari 2010), de inzet van een Russische

student en het weer uitvoeren van een onderzoeksopdracht met de Hanze Hogeschool reeds gepland zijn;

- ❖ mede vormgeven van lobby event in Brussel(maart 2010) en organiseren deelname vanuit Noord Nederland aan de Open Days;
- ❖ Voorbereiden van een vervolg op de Nordconnect Trial voor 2011.

3.1.2 Veranderende en nieuwe activiteiten

Zoals hiervoor al werd beschreven, komt het project Nordconnect in een andere fase, waardoor ook het karakter van de werkzaamheden verandert. Van initiërend en faciliterend zal het gaan naar meer praktisch ondersteunend. Nordconnect wordt partner in uitvoeringsprojecten.

Voor 2010 zijn in dit kader de volgende activiteiten gepland:

- ❖ uitvoeren ondersteuning Nordconnect House in St. Petersburg;
- ❖ uitwerken en opzetten Nordconnect House concept voor het hele Nordconnect gebied inclusief Noord-Nederland. Op basis van een uitgewerkt concept en de uitkomsten van de evaluatie zal in 2010 een voorstel voor verdere uitrol worden gedaan;
- ❖ zoeken van samenwerking met voor de hand liggende partners voor het Nordconnect House concept in Noord-Nederland, maar ook nationaal en uiteraard in het Nordconnect gebied;
- ❖ voorbereiden van het strategische Interreg IVB project North Sea Supply Connect. In dit project wordt samengewerkt met de provincie Groningen, NOM en KvK. De centrale doelgroep van het project is het regionale MKB;
- ❖ voorbereiden van het Leonardo Y4 project. De doelgroep van het project zijn ondernemers in Noord-Nederland. In het project wordt samenwerking gezocht met o.a. provincies, gemeentes, MKB Noord, NOM, KvK en kennisinstellingen;
- ❖ Aansluiting zoeken bij en versterking bieden voor economische projecten van de gemeentes in Noord-Nederland. Reeds gepland is de aansluiting bij een VNG-project van de gemeentes Assen en Groningen in Kaliningrad, van Hoogezand-Sappemeer met Litouwen/Kaunas (o.a. vestiging Honorair Consul) en van Leeuwarden met Klaipeda.

3.2 Belangrijke accentverschuivingen in 2010

Opzetten Noordelijk Internationaliserings Platform

In 2009 zijn er vanuit de Kamer van Koophandel gesprekken op gang gebracht om te komen tot een Internationaliseringsplatform in Noord-Nederland. Dit zou een platform moeten zijn van de ondernemersorganisaties: KvK, MKB-Noord, VNO-NCW, Syntens, NOM en kennisinstellingen, gericht op afstemming en samenwerking bij activiteiten voor exportbevordering en acquisitieondersteuning.

Nordconnect zal meegaan in dit initiatief, maar dan natuurlijk vooral voor de focus op de Nordconnect regio. Immers, een Internationaliseringsplatform is mondiaal georiënteerd, terwijl Nordconnect de focus op de Noordoost-Europa legt. Nordconnect zal ook zorgen voor verbinding naar de noordelijke provincies en de NG4.

De uitkomsten van de uit te voeren evaluatie kunnen aan het verantwoord opbouwen van dit initiatief bijdragen.

Afslanken Nordconnect cultuurprogramma

In 2010 wordt het Nordconnect cultuurbudget alleen ingezet ter flankering van economische activiteiten. Ook hiermee wordt invulling gegeven aan het SER-advies uit 2008. Hiervoor zijn in 2009 al contracten afgesloten met het conservatorium in Groningen (Peter de Grote Festival, eveneens met een focus op het Nordconnect gebied). De eerste ervaringen in 2009 wijzen uit dat dit een kwalitatief hoogwaardige culturele flankering oplevert tegen zeer beperkte kosten.

In de afgelopen jaren zijn er wel contacten opgebouwd en ideeën ontwikkeld die zouden kunnen voorzien in grotere culturele activiteiten in het Nordconnect gebied. Nordconnect blijft deze contacten onderhouden en ideeën bevorderen, maar voor de uitvoering zullen andere/aanvullende fondsen moeten worden gevonden.

De uit te voeren evaluatie zal ook de effectiviteit van het culturele spoor in beeld brengen en hier adviezen over uitbrengen.

3.2.1 Communicatie: de vraag centraal

Ook in de communicatie met haar doelgroepen maakt Nordconnect de omslag van een aanbod- naar een vraaggerichte benadering. Dit houdt in dat de informatiebehoefte van met name het Noord-Nederlandse bedrijfsleven en de intermediaire organisaties zoals de KvK, VNO-NCW en MKB-Noord het uitgangspunt is, en niet die van Nordconnect zelf. Daarbij communiceert Nordconnect niet zozeer 'haar eigen verhaal' maar laat zij haar doelgroepen aan het woord: hun voorbeelden en hun successen vertellen impliciet wat Nordconnect doet en kan doen en benadrukken haar toegevoegde waarde. De rol van netwerkbouwer, kenniscentrum en intermediair komt dus ook letterlijk terug in de wijze waarop de externe communicatie wordt ingericht. Een sprekend voorbeeld hiervan, dat eind 2009 al werd ontwikkeld, is de *Business Travelguide Noordoost-Europa*: een reisgids in zakformaat voor het Noord-Nederlandse bedrijfsleven met handige tips, landeninformatie en persoonlijke verhalen over zakendoen in Noordoost-Europa.

Hoofdactiviteiten in 2010 zijn:

- ❖ ontwikkelen beursconcept voor o.a. de Bedrijven Contactdagen in Leeuwarden en de Promotiedagen in Groningen;
- ❖ aanpassing van de Nordconnectwebsite: van aanbod- naar vraaggericht. De informatiebehoefte van haar doelgroepen bepaalt structuur, navigatie en content van de website;
- ❖ ontwikkeling van een pro-actief PR-beleid;

- ❖ promotionele activiteiten (rondom Nordconnect Houses en deelname aan beurzen);
- ❖ ontwikkelen van een (papieren) Nieuwsbrief die 4 keer per jaar naar haar doelgroepen verstuurd wordt. In de Nieuwsbrief worden de partners en doelgroepen van Nordconnect aan het woord gelaten.

3.3 Evaluatie

Nordconnect is voortgekomen uit de Strategische Agenda voor Noord-Nederland 2007-2013. Haar activiteiten zijn tot nu toe gebaseerd geweest op de *NOA-nulmeting* die bij de start van het project is uitgevoerd en op het *Actieplan NOA 2007-2010*.

Het verloop en de resultaten van de eerste projectperiode, die liep van 2007 tot 2010, zal in 2010 zoals besloten bij het vaststellen van het Actieplan NOA 2007-2010 worden geëvalueerd.

Inhoud

De kern van de evaluatie zal bestaan uit een resultaatmeting van de hoofddoelstellingen die in het actieplan 2007-2010 zijn genoemd:

- NOA in business: bevordering kansen NOA voor het bedrijfsleven
- NOA als schakel tussen Gotenburg en Lissabon: versterking kennisnetwerken
- NOA verbindt: bevordering publieke contacten en netwerken
- NOA voor kunst en cultuur
- NOA een actieve EU regio

De evaluatie zal worden uitgevoerd aan de hand van onderzoeksvragen, die zowel kwalitatieve als kwantitatieve elementen bevatten. Met behulp hiervan moet inzicht worden verkregen over de effectiviteit van Nordconnect in diverse (nog nader te specificeren) regio's en landen, uitgesplitst naar verschillende doelgroepen. Daarnaast zal een netwerkanalyse worden uitgevoerd en zal worden onderzocht wat de huidige en in de toekomst te verwachten vragen van de diverse doelgroepen zijn. Dit laatste onderdeel is primair gericht op het bedrijfsleven.

De onderzoekers zal tevens gevraagd worden om op basis van de gevonden gegevens aanbevelingen te doen voor de verdere, meer vraaggeoriënteerde uitvoering van het project voor de volgende periode en over de gewenste/noodzakelijke positie (identiteit/meerwaarde) van Nordconnect.

Uitvoering

De uitvoering van de evaluatie wordt voorbereid en begeleid door een 'Begeleidingsgroep'. Deze zal worden samengesteld uit leden van het Kernteam Nordconnect, vertegenwoordigers van KvK, NOM, VNO/NCW en MKB Noord, en (na gunning van de opdracht) een onderzoeksleider.

Tijdpad

De Begeleidingsgroep start haar werkzaamheden in het voorjaar van 2010. Het opstellen van een opdrachtbeschrijving en het aanbesteden van de opdracht zullen haar eerste werkzaamheden zijn. Deze zullen uiterlijk einde voorjaar worden afgerond. In de zomer van 2010 moet er een eindrapportage beschikbaar zijn. Deze zal vervolgens via de gebruikelijke (bestuurlijke) lijnen in bespreking worden gebracht.

Kosten

De uitvoering van de evaluatie zal op basis van een aanbesteding bij (een combinatie van) noordelijke kennis- en onderzoeksinstituten komen te liggen. Hiervoor is in het jaarplan 2010 een budget van € 50.000 gereserveerd.

4 Doorkijk naar 2010-2013

De uitkomst van de evaluatie die in 2010 wordt uitgevoerd, wordt bepalend voor de vraag hoe Nordconnect zich in de komende jaren verder ontwikkelt en positioneert. Vanzelfsprekend zijn er tijdens de uitvoering van 'Naar de Top van Europa' ook intern al diverse aandachtspunten en mogelijke ontwikkelingsrichtingen naar voren gekomen. In de volgende paragrafen worden de belangrijkste benoemd. Ze zullen in de vraagstelling van de evaluatie worden meegenomen.

4.1 Van aanbodgericht naar vraaggericht

Vanuit missie en doelstelling is Nordconnect tot nu toe steeds aanbodgericht te werk gegaan: het project heeft vooral geïnitieerd en gefaciliteerd om zo de samenwerking tussen overheden, bedrijfsleven en kennis- en culturele instellingen te bevorderen. Deze aanpak begint nu zijn vruchten af te werpen. Het aantal vragen dat gesteld wordt door Noord-Nederlandse instellingen en bedrijven neemt gestadig toe. Nordconnect wordt tegenwoordig ook geregeld door landelijke organisaties benaderd – waaronder EVD en NCH – en steeds vaker door ambassades en consulaten in het Nordconnect gebied. De belangstelling bij andere partijen groeit eveneens: het aantal buitenlandse bezoekers van het Nordconnectplein vertoont een duidelijk stijgende lijn en er komen regelmatig verzoeken binnen van intermediairs uit het Nordconnectgebied die werkbezoeken willen organiseren voor bedrijven en uitvoerende partijen.

Deze ontwikkeling van de vraag biedt perspectieven om de met publieke middelen begonnen aanbodgerichte aanpak om te zetten in een door private partijen gevraagde dienstverlening. Nordconnect verwacht deze omslag in de periode 2010-2013 te kunnen maken en wil zich daarbij niet alleen richten op private partijen uit (Noord-)Nederland, maar nadrukkelijk ook op partners en opdrachtgevers uit andere delen van het Nordconnectgebied.

Een overgang naar een meer vraaggerichte aanpak betekent dat ook het karakter van de werkzaamheden zal veranderen. Zo zal Nordconnect in bepaalde gevallen deelnemer kunnen zijn in uitvoeringsprojecten. In 2009 is deze trend al ingezet door het partnerschap binnen het Leonardo-project Y4, het Interreg IVB-project North Sea Supply Connect en het VNG Matra-project voor Kaliningrad.

4.2 Informatie verzamelen wordt kennis ontwikkelen en kennis verspreiden

Het verzamelen en verspreiden van informatie is voor Nordconnect steeds een kernactiviteit geweest. Daarbij ging het aanvankelijk vooral om algemene informatie die gericht was op bewustwording. Nu het aantal verzoeken om praktische ondersteuning toeneemt, verandert dat: daar is een sterkere kennispositie voor nodig. Partijen in Noord-Nederland, en dan met name de ondernemers, moeten kunnen beschikken over actuele en praktische informatie die hun activiteiten in Noordoost-Europa ondersteunt.

In 2009 heeft Nordconnect onderzocht in hoeverre de al beschikbare informatie voor dit doel geschikt is. Daarbij bleek dat verschillende databases (zoals die van de Kamer van Koophandel, het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering en Baltic RIM) wel bruikbare gegevens bevatten, maar slechts in beperkte hoeveelheden. Bovendien is de informatie vaak fragmentarisch en verspreid, niet altijd up to date, niet beschikbaar in het Nederlands of

Engels, niet toegesneden op het werkgebied, niet toegespitst op het MKB en niet toegespitst op het benutten van actuele kansen en mogelijkheden in de economische regio's in het Nordconnect gebied.

In 2010 zal de beschikbare informatie omgezet worden in specifieke, actuele en toepasbare kennis, die in een volgende fase op een effectieve manier aan de doelgroep ter beschikking zal worden gesteld. Omdat het internet daarvoor een belangrijk medium is, zal de website van Nordconnect in 2010 grondig worden herzien. Tevens zullen er maatregelen worden genomen om de eenmaal opgebouwde kennispositie ook op de langere termijn vast te houden.

4.3 Het netwerk moet onderhouden worden

De eerste jaren van Nordconnect hebben een zeer vitaal netwerk in Noordoost-Europa opgeleverd. Het is onder andere door dit netwerk dat Nordconnect is uitgegroeid tot een succesvol internationaal initiatief van het Noorden. Het netwerk zou nu verder ontwikkeld moeten worden door samenwerking met meer noordelijke partijen, zodat het minder aan personen komt te hangen en institutioneel beter wordt verankerd. Nordconnect is zich ervan bewust dat netwerken alleen bestaansrecht hebben als ze voor de deelnemers zinvol en interessant zijn. Als de aandacht eenmaal wegebt, kan dat ertoe leiden dat alles wat met veel moeite is opgebouwd, in korte tijd teniet wordt gedaan. Netwerken zijn geen exclusief eigendom van een partij en het is moeilijk om de economische waarde ervan te benoemen. Desondanks zal met de in 2010 uit te voeren evaluatie geprobeerd worden om het belang van het Nordconnect-netwerk te kwantificeren en aan te geven hoe het in de toekomst het beste kan worden uitgebouwd en onderhouden.

4.4 Delen en delegeren van taken

Regionaal

De internationaliseringstrategie van Nordconnect is succesvol gebleken. Om de resultaten voor langere tijd vast te houden, zou deze strategie deel uit moeten gaan maken van de werkrouines van relevante noordelijke partijen. Om die reden wil Nordconnect in de periode 2010-2013 substantieel investeren in de samenwerking met andere noordelijke partijen. Taken die nu nog bij het project Nordconnect liggen zullen in de komende periode worden gedeeld of gedelegeerd. Daarnaast zal er op basis van de uitkomsten van de evaluatie in 2010 een businessmodel ontwikkeld worden. Dit moet duidelijkheid geven over de vraag of Nordconnect op den duur (grotendeels) zonder overheidsbijdragen kan functioneren.

Nationaal

Op nationaal niveau zal verbinding gezocht worden met de strategieën van o.a. de EVD en NCH. Door de nationale strategieën te versterken met de voor Noord-Nederland specifieke Nordconnect-strategie, ontstaat een verankering op zowel nationaal als regionaal niveau.

Europees

Op Europees niveau is de opinievorming over de volgende Europese programmaperiode in volle gang. Regionale strategieën lijken daarbij steeds belangrijker te worden: naast de Baltic Sea Strategy zijn er nu ook strategieën voor de Middellandse Zee en de Donau in voorbereiding. Daarnaast heeft het begrip 'macro-regio' zijn intrede gedaan, waarmee

samenwerking tussen (grotere) regio's wordt aangeduid. De Nordconnect-strategie, een prachtig voorbeeld van samenwerking in een groter gebied, sluit naadloos bij deze discussies aan. In de periode 2010-2013 kunnen de ervaringen, die met de Nordconnect-strategie zijn opgedaan, dan ook een bijdrage leveren aan en zich een positie verwerven in toekomstige Europese programma's.

5 Organisatie en uitvoering

5.1 Financiën

Het financiële kader voor het Nordconnect Jaarplan 2010 is reeds in de SNN-begroting 2010 opgenomen en vastgesteld.

Indexering voor 2010 en toevoeging van werkzaamheden, maar ook additionele financiering leveren uiteindelijk het volgende definitieve beeld op voor 2010:

- ❖ personeelskosten vast personeel € 230.000.
- ❖ uitvoeringskosten € 450.000. Dit bedrag is als volgt onderverdeeld: activiteiten en projecten € 310.000, communicatie € 90.000 en algemene kosten € 50.000.
- ❖ Bron: begroting SNN € 650.000, bijdragen derden € 30.000.

De uitgangspunten voor de financiële paragraaf 2010 zijn in lijn met eerdere besluitvorming in het DB-SNN over de uitvoering van het actieplan:

- Geen extra bijdrage van de provincies
- Financiering via Europese fondsen
- Bijdragen van derden aan deelprojecten

De middelen voor Nordconnect zijn opgenomen in de door het DB-SNN vastgestelde SNN-begroting 2010.

PERSONEELSKOSTEN (3.7 fte)		
Projectleider		
Projectmedewerker		
Projectmedewerker		
Communicatie adviseur		
Administratief medewerker		
TOTAAL PERSONEELSKOSTEN		230.000²

UITVOERINGSKOSTEN		
Algemene kosten, inclusief huisvesting:		50.000
Communicatie		90.000
Activiteiten&Projecten		
Beursdeelname Noord-Nederland	70.000	
Overige deelname aan beurzen	10.000	
Uitvoering evaluatie 2010	50.000	
Uitvoering Nordconnect House St. Petersburg	60.000	
Activiteiten Nordconnect House St. Petersburg	15.000	
Vorbereiding en uitvoering Nordconnect House concept	40.000	
Sponsoring projecten en activiteiten	10.000	
Onderzoeksproject AIESEC	5.000	
Ambassadeursbezoeken (inkomend)	5.000	
Bezoeken aan NNL missie buitenland	15.000	
Bezoeken aan Nordconnect regio	10.000	
Deelname BDF Summit	5.000	
Culturele evenementen t.b.v. versterking economische relaties	15.000	
Totaal activiteiten en projecten		310.000
TOTAAL UITVOERINGSKOSTEN		450.000

DEKKING 2010		
Begroting SNN	650.000	
Europese fondsen	PM	
Bijdrage Nordconnect House	20.000	
Bijdragen derden, Nordconnect plein	10.000	
TOTAAL DEKKING		680.000

² onder voorbehoud loonontwikkeling 2010

Bijlagen

I: Overzicht activiteiten 2009

Activiteiten	Overheid	Bedrijfsleven	Kennisinstellingen
<i>Deelname aan beurzen/congressen</i>			
Bedrijvencontactdagen Friesland / In het Hart Van de Ondernemer	X	X	
Internationale Handelsdag KvK		X	
Gezamenlijke bijeenkomst Noord-Nederlandse Exportclubs			
Zakenbeurs Drachten		X	
Hanzedag Groningen		X	
Medeorganisator van het internationale congres Hansa Reinvented	X	X	X
Organisatie Meet & Greet Hansa Reinvented	X	X	X
Promotiedagen voor het Bedrijfsleven Noord-Nederland / Nordconnectplein	X	X	
Deelname aan de Annuual Summit van het Baltic Development Forum in Stockholm	X	X	X
<i>Evenementen</i>			
Nordconnect Trial, autorally door 9 Noordoost-Europese landen met netwerkbijeenkomsten	X	X	X
Opening Nordconnect House St. Petersburg	X	X	
Organisatie en voorbereiding tekenen overeenkomst Noord-Nederland met de oblast Leningrad	X	X	X
<i>Projecten</i>			
Partner in het strategisch Interreg project North Sea Supply Connect - Baltic Sea Supply Connect	X	X	X
Partner in het op regionale samenwerking gerichte Y4-project	X	X	X
Ontwikkeling concept Nordconnect House		X	

Vorbereiding deelname als subpartner in VNG Matra-project van de gemeenten Groningen en Assen	X		
<i>Bezoeken van buitenlandse delegaties</i>			
Bezoek van alle Nederlandse ambassadeurs uit Nordconnectgebied aan Noord-Nederland	X	X	
Organisatie en begeleiding van bezoek Poolse delegatie van Management Authorities aan 'Pieken in de Delta' projecten	X	X	
Organisatie en begeleiding van Letse delegatie aan energieregerelateerde projecten in Noord-Nederland			
<i>Bezoeken aan buitenland</i>			
Bezoek aan de oblast en gemeente Kaliningrad	X	X	
Bezoek aan Nederlandse ambassade in Polen	X		
Bezoek aan Litouwen (samen met de NOM) over economische kansen tussen Litouwen en Noord-Nederland	X	X	
<i>Culturele activiteiten ter versterking van diverse economische initiatieven</i>			
'Frisian Writers Week' tijdens Noorderslag 2009; optreden Frisian Writers op Oerol 2009			
Afsluiten van het Nordconnect Cultureel Arrangement (NCA), een overeenkomst met het Peter de Grote Festival (conservatorium) voor het verzorgen van optredens tijdens diverse evenementen en bijeenkomsten			
Afstemming met het Ministerie van Buitenlandse zaken over aansluiting op Nationaal Cultureel beleid t.b.v. internationalisering			
Projectontwikkeling van 'Parels van het Noorden' de reizende tentoonstelling van de Noordelijke musea door het Nordconnectgebied			

II: North Sea Supply Connect en Baltic Sea Supply Connect

Ondanks de uitbreiding van de EU in 2004 heeft het midden- en kleinbedrijf in het Nordconnectgebied nog altijd grote moeite om toegang te verkrijgen tot de markt in de aangrenzende landen en regio's. Inkopers van grote internationale ondernemingen weten het gebied nog te weinig te vinden en het besef, dat het MKB in Noordoost-Europa een efficiënte en innovatieve leverancier kan zijn voor de Europese thuismarkt, is nog onvoldoende doorgedrongen. Het is belangrijk om daar verandering in te brengen. Als het MKB in het Nordconnectgebied aangewezen blijft op de lokale en regionale markt, zal het de concurrentie met aanbieders uit bestaande Europese en mondiale netwerken op den duur onvermijdelijk verliezen.

Het versterken van het MKB in de gebieden rond de Noord- en de Oostzee is bij uitstek een opgave die om een grensoverschrijdende benadering vraagt. Om uit te groeien tot een partij die er internationaal toe doet, zullen de verschillende regio's hun specifieke sterke MKB-activiteiten met elkaar moeten verbinden. Maar hoe logisch dat ook klinkt: er zal een heleboel werk verzet moeten worden voor het zover is. De productie, inkoop en afzet van bedrijven, die vaak op grote afstand van elkaar gevestigd zijn en elkaar nu nog helemaal niet kennen, zullen op elkaar moeten worden afgestemd. Dat geldt ook voor transport en logistiek – en dan niet alleen op papier, maar ook concreet, in de vorm van weg-, water- en luchtverbindingen. Er is een gerichte promotie nodig om potentiële afnemers te overtuigen van de kwaliteiten van Noordoost-Europa. En, last but not least: het MKB zal internationaal veel meer moeten gaan samenwerken op het gebied van scholing en kennisontwikkeling. Het zijn precies deze doelen die worden nagestreefd met de projecten North Sea Supply Connect en Baltic Sea Supply Connect.

NSSC en BSSC richten zich zowel op het MKB als aanbieder van producten en halffabricaten, als op grote ondernemingen die – bijvoorbeeld via assemblage of levering onder een bepaald merk – kunnen zorgen voor de internationale afzet daarvan. Als het project succes heeft, zal het MKB ervan profiteren door een verbetering van het concurrentievermogen, terwijl de internationale afnemers kunnen rekenen op een beter op de vraag afgestemd aanbod en een constantere prijs/kwaliteitsverhouding. Voor de deelnemende regio's is winst te verwachten in de vorm van een groeiende regionale economie en meer werkgelegenheid, waardoor het algehele vestigingsklimaat zal verbeteren. Europa tenslotte, krijgt een Noordoost-Europese ontwikkelingsas die een blijvend ruimtelijk aanknopingspunt vormt voor de economische samenwerking van de Noord- en Oostzeeregio's. NSSC en BSSC leveren een bijdrage aan de doelstellingen van de Agenda's van Gotenburg en Lissabon en ondersteunen het proces van Europese integratie.

De naam van de beide projecten geeft aan dat SNN/Nordconnect één van de partners is en verwijst naar haar doelstelling om de economieën van Noord – en Oostzee met elkaar te verbinden. NSSC en BSSC zullen tot oktober 2012 een hoofdrol spelen in de activiteiten van Nordconnect, waarbij één van de uitdagingen is om alle NSR en BSR landen erbij betrekken.

De belangrijkste activiteiten die in het kader van NSSC en BSSC zullen worden ontplooid, zijn:

1. Het selecteren van minimaal 3 en maximaal 5 geschikte bedrijfstakken. Een bedrijfstak is geschikt als hij sterk in de Nordconnectgebied vertegenwoordigd is en er grootschalige afzetmogelijkheden zijn voor het geleverde product, maar de versnippering van de productie (bijvoorbeeld door de kleinschaligheid van de afzonderlijke bedrijven) de verdere ontwikkeling in de weg staat.
2. Het ontwikkelen en/of vernieuwen van productieketens voor de geselecteerde bedrijfstakken, rekening houdend met o.a. de eisen van afnemers en bestaande inkoop- en leveringscriteria.
3. Het ontwikkelen van clusters in (tenminste) drie van deze bedrijfstakken, wat moet resulteren in een gezamenlijke in- en verkoop en (virtuele) voorzieningen voor registratie, administratie, voorraadbeheer, interregionale (kennis) uitwisseling, scholing en netwerkvorming in de betrokken regio's.
4. Het uitvoeren van pilotprojecten in de gekozen bedrijfstakken, gericht op (bijvoorbeeld) het binnenhalen van verzamelorders voor de industrie, gezamenlijke inkoop door groepen MKB-bedrijven en onafhankelijke toetsing van de geleverde kwaliteit.
5. De vestiging van regionale, d.w.z. over de landsgrenzen heen opererende bedrijfstakorganisaties die ondernemers in de drie gekozen sectoren ondersteuning kunnen bieden op het gebied van bedrijfsontwikkeling en -management.
6. Veiligstellen van de projectresultaten. In organisatorisch opzicht kan dat bijvoorbeeld gebeuren door er andere, bestaande organisaties (zoals Kamers van Koophandel en bedrijfsschappen) bij te betrekken en bedrijfseconomisch door het ontwikkelen van passende financieringsconstructies.

Aan het eind van het project moeten 10 regio's en 100 tot 150 bedrijven per regio lid zijn van één of meer MKB-clusters.

Looptijd

Oktober 2009 - september 2012

Partners

- | | |
|--|-----------------|
| • Lead partner: Provincie Groningen | THE NETHERLANDS |
| • Provinciale Ontwikkelings Maatschappij West-Vlaanderen | BELGIUM |
| • SYNTRA WEST | BELGIUM |
| • BAW Institut für regionale Wirtschaftsforschung GmbH | GERMANY |
| • Wirtschafts- und Tourismusfördergesellschaft Peine mbH | GERMANY |
| • NOM | THE NETHERLANDS |
| • Kamer van Koophandel Noord-Nederland | THE NETHERLANDS |
| • Samenwerkingsverband Noord-Nederland | THE NETHERLANDS |
| • Basildon Council | UNITED KINGDOM |
| • Edinburg Napier University | UNITED KINGDOM |
| • (TBC) Scottish Enterprises | UNITED KINGDOM |
| • (TBC) Scandinavian partnership | SWEDEN |

III: Project Y4

Algemeen

Het project Y4 is een multinationaal (5 partners in 4 landen) project waarin het ontwikkelen van regionale concurrentiekracht centraal staat. 'De Y4-methode wil ondernemerschap in brede lagen van de samenleving bevorderen en vestigt daartoe op een positieve manier de aandacht op de mogelijkheden van zelfstandig ondernemen, innovatie en een op ethische en duurzame waarden gestoelde bedrijfsvoering.'

In Centraal Finland (Jyvaskyla) is met behulp van deze zogenaamde Y4 methode een sterk regionaal netwerk gebouwd tussen lokale overheden, kennisinstellingen en het bedrijfsleven. Dit heeft er toe geleid dat de regio Centraal Finland in 2006 is uitgeroepen tot 'Meest ondernemersvriendelijke regio van Europa'.

SNN/Nordconnect participeert in dit project om ook in Noord-Nederland de regionale samenwerking te verbeteren, door de Y4 methode aan te passen aan de Noord-Nederlandse omstandigheden en daarna op basis van de methode activiteiten te ontpoien.

Het project zal bijdragen aan

- 'de versterking van regionale netwerken die het ondernemerschap willen bevorderen, door er stakeholders uit het bedrijfsleven, lokale overheden en kennisinstellingen in te betrekken;'
- het maken van combinaties tussen HRM-strategieën en levenlangleren-strategieën;
- het verbeteren en creëren van een ondernemende regionale houding en atmosfeer.

Looptijd

november 2009 - oktober 2011

Partners

- | | |
|------------------------------------|-----------|
| • Y4 Finland LTD | Finland |
| • Jyvaskyla Educational Consortium | Finland |
| • Adam Smith College | Schotland |
| • CENFIM | Portugal |
| • ROC Alfa-college | Nederland |
| • SNN/Nordconnect | Nederland |

IV: Evaluatie Nordconnect Trial

De Nordconnect Trial werd verreden van 2 tot en met 9 mei 2009. Er hebben in totaal 33 equipes deelgenomen, waarvan 25 uit Noord-Nederland. Deelnemers waren ondernemers, vertegenwoordigers van overheden en kennisinstellingen. Ook waren er enkele deelnemers die uitsluitend deelnamen voor het rallyrijden en derhalve op privé-titel deelnamen. Het is uiteindelijk gelukt om voldoende deelnemers te werven in de categorie duurzame brandstoffen, maar liefst 30% van de auto's. Hiermee was het mogelijk hierop voldoende aandacht te vestigen.

Netwerkbijeenkomsten

Er zijn tijdens de rally 7 netwerkbijeenkomsten georganiseerd in Poznan, Gdansk, Kaunas, Riga, Stockholm, Linköping en Malmö. Hierbij waren in totaal zo'n 200 vertegenwoordigers van bedrijfsleven, overheden en kennisinstellingen uit deze steden en de omliggende regio's aanwezig. Deelnemers aan de Nordconnect Trial hebben hier goede contacten kunnen leggen en zich laten informeren over de ontwikkelingen in deze landen.

Media exposure

De Nordconnect Trial heeft veel media exposure teweeg gebracht. Niet alleen in Noord-Nederland, maar ook in de landen waar de rally doorheen is gekomen. Bij de start en finish in Noord-Nederland was veel pers aanwezig, maar ook onderweg in Poznan, Gdansk, Kaunas, Riga en Linköping was veel buitenlandse pers aanwezig van zowel schrijvende media als radio en televisie. Vooral op internet is veel verschenen rondom de Nordconnect Trial. Het intikken van het zoekwoord "Nordconnect Trial" bij Google leverde eind mei 2009 maar liefst 13.800 hits op. In vrijwel alle media-uitingen is de achterliggende doelstelling van de Nordconnect Trial vermeld: het leggen van zakelijke contacten in de Baltische regio. Daarnaast is ook bij een groot aantal artikelen vermeld dat er auto's op alternatieve brandstoffen meereden. In Noord-Nederland is de Trial uitvoerig gecoverd in alle regionale kranten, de regionale omroepen, diverse huis-aan-huis bladen, zakelijke magazines en via een groot aantal websites en nieuwsbrieven. Landelijk is er aandacht aan besteed door RTL, autobladen en de EVD. In het buitenland was er veel media-aandacht in Polen, Litouwen, Letland en Zweden, in totaal meer dan 8.000 hits op Google.

Evaluatie deelnemers

Na afloop van de Nordconnect Trial is een evaluatie gehouden onder de deelnemers. Hieruit zijn de volgende conclusies naar voren gekomen:

- De deelnemers zijn overwegend tevreden tot zeer tevreden over de algehele organisatie. Wel vonden veel deelnemers de rallydagen erg lang
- De opzet van de Nordconnect Trial als combinatie van rally en netwerken is redelijk tot goed geslaagd. Het was goed mogelijk om interessante contacten te leggen onderweg
- Er zijn voldoende goede contacten gelegd tijdens de netwerkbijeenkomsten
- De Nordconnect Trial heeft zijn waarde zeker bewezen als goed PR-instrument
- De verhouding rally – netwerken was enigszins uit balans, waardoor er vaak te weinig tijd was voor het netwerkgedeelte en men zich moest haasten na de finish
- De deelnemers zijn tevreden over de organisatie van de netwerkbijeenkomsten. De locaties zijn als (zeer) positief beoordeeld en er waren vaak interessante gasten aanwezig

- De verwachtingen van de deelnemers zijn behoorlijk goed uitgekomen
- De bijeenkomsten in Stockholm, Kaunas en Linköping waren het meest waardevol. Maar ook alle andere bijeenkomsten zijn minimaal één keer genoemd als “meest waardevol”. De Nordconnect Trial bood daarmee ‘voor elk wat wils’
- De Nordconnect Trial is waardevol geweest als netwerkinstrument voor de Baltische Regio en zeker voor het onderlinge contact met andere noordelijke ondernemers
- Er moet een vervolg komen op de Nordconnect Trial, waarbij een groot deel heeft aangegeven weer mee te willen doen. Een lengte van negen dagen is daarbij over het algemeen wel het maximale.

Behalen van de doelstellingen

Voor de Nordconnect Trial zijn van te voren de volgende doelstellingen geformuleerd:

- ❖ Versterken van de banden tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa
Resultaat: De deelnemers hebben onderweg goede contacten gelegd en zich een aardig beeld kunnen vormen van de ontwikkelingen in de Baltische regio. Zij beoordelen de Nordconnect Trial op dit gebied als positief. Bij de netwerkbijeenkomsten waren veel gasten aanwezig (gemiddeld 30)
- ❖ Het promoten van Nordconnect en de NOA-ambities in Noord-Nederland en in de NOA-regio
Resultaat: Dit is in beide opzichten zeer geslaagd. Er is zowel in Noord-Nederland als in de landen waar de route doorheen ging veel media-aandacht verkregen.
- ❖ Het promoten van het gebruik van auto's op alternatieve brandstoffen en Noord-Nederland als duurzame energieregio in Europa
Resultaat: Een substantieel deel van de deelnemende auto's (10) deed mee in de speciale categorie voor alternatieve brandstoffen. Hiervoor was er een apart klassement. Voor de uiteindelijke winnaar van de Nordconnect Trial is een maand lang een aardgasauto ter beschikking gesteld. In de media is goed aandacht besteed aan dit duurzame element binnen de Nordconnect Trial.
- ❖ Geld bijeen brengen voor een goed doel
Resultaat: Dit is gelukt. Er is een bedrag van € 7.000,- overhandigd aan het UMCG.