



Het programma Ik Ben Drents Ondernemer

Inhoud

Waarom het programma IBDO?	3
Ontwikkelingen	3
Economisch perspectief	4
Marktverkenning	5
Het beleidsmatige antwoord op de Drentse situatie	6
Innovatiefunnel	7
Huidig instrumentarium	9
Visie	9
Doelgroep (en)	10
Doel van het programma	10
Doelstelling kwantitatief	11
Marketing en communicatie	12
Informatie en voorlichting	13
Nieuw onderdeel in het programma [work in progress]	14
Projectbeheer	15
Sturing en verantwoording: Planning en control	15
Programma omschrijving	15
Verbinden en samenwerken	15
Partners	15
Inhoud van het programma en instrumenten	17
Inhoud van het programma (menukaart)	19
Begroting	20

Waarom het programma IBDO?

Ondernemerschap is de voedingsbodem voor innovatie, internationalisering en groei. Het hoofddoel van dit programma is het behouden en waar mogelijk uitbreiden van de werkgelegenheid in de Provincie Drenthe. Dit doen we door het versterken van het ondernemerschap en daarmee de concurrentiekracht.

Provincie Drenthe zet zich in voor het verbeteren van ondernemerschap en innovatie in Drenthe. In 2013 is gestart met het MKB-actieprogramma met als doel het stimuleren van kansrijk en innovatief (jong) ondernemerschap. Aanvullend hierop is in 2014 de TOP-regeling gelanceerd voor starters en ambitieuze jonge ondernemers met groeipotentie. Beide programma's zijn samengevoegd onder de noemer TOP-programma Drenthe met als onderdelen **start - groei - vernieuwing - buitenland – financiering**. Innovatie vormt in ieder onderdeel de sleutel tot succes. Het college heeft op 16 februari 2016 ingestemd met de uitvoering van het TOP-programma 2016-2018.

Vernieuwing en internationalisering zijn essentieel voor de economische groei en werkgelegenheid. Het 'Collegeakkoord 2015-2019 Dynamisch en Ondernemend' omvat het volgende: Drenthe is de MKB/ZZP provincie nummer 1.

De provincie hanteert daarbij de volgende uitgangspunten:

- *samen met partners een nieuwe economische beleidsagenda opstellen en uitvoeren die zorgt voor innovatie en dynamiek;*
- *op volle kracht door met het TOP programma;*
- *faciliteren van initiatieven voor start ups zoals de Ondernemersfabriek.*

Ontwikkelingen

De Kamer van Koophandel (KvK) was de primaire samenwerkingspartner van de provincie Drenthe op deze thema's. Tot 2016 heeft de KvK invulling gegeven aan het TOP-programma. Eind 2016 heeft de KvK aangegeven te stoppen met de uitvoering van het programma, omdat het TOP-programma niet meer past bij de dienstverlening die de KvK wil leveren (voornamelijk digitale en telefonische dienstverlening). Dit is in strijd met wat het TOP-programma beoogd.

De KvK heeft haar dienstverlening versoberd. In het verleden is de 'oude Syntens-functie' (innovatie) al komen te vervallen. Nu de KvK zich alleen nog maar richt op digitale dienstverlening staan we voor een uitdaging. Voor Drenthe is juist deze bijdrage aan de innovatiekracht van groot belang. Vandaar de relevantie van het TOP-programma. Dit instrument draagt bij uitstek bij aan het versterken van ondernemerschap en innovatie in Drenthe. Met een focus op de thema's: start, groei, vernieuwing, buitenland en financiering.

In 2015 is al een start gemaakt met het opzetten van het platform ikbendrentsondernemer.nl, gaan de weg 2016 is de naam TOP-programma gewijzigd in het programma *Ik Ben Drents Ondernemer*. In dit document zal als naam het programma *Ik Ben Drents Ondernemer* gehanteerd worden (afgekort IBDO).

Economisch perspectief

Net als in de rest van Nederland neemt de economische groei in Drenthe steeds meer in kracht toe. Zo verwacht het Centraal Planbureau (CPB) in Nederland voor 2017 een toename van het Bruto Binnenlands Product van 2,1% en in 2018 van 1,8%. Dat betekent dat we terug zijn op het niveau van vóór het uitbreken van de crisis in 2008. De Drentse economie beweegt zich behoudens een positieve uitschieter in 2013 redelijk conform de landelijke groei. Door deze positieve ontwikkelingen groeit de werkgelegenheid en vinden steeds meer werkzoekenden een baan. Ook voor de middellange termijn, 2018-2021, zijn de economische vooruitzichten gunstig volgens het CPB. De economie groeit in die periode naar verwachting met gemiddeld 1,7% per jaar.

“Economie, werk en verbinding zijn de drie speerpunten uit ons collegeakkoord voor de periode 2015-2019. Samen met onze partners werken wij aan een nog mooier en krachtiger Drenthe. Een Drenthe waarbij welzijn en welvaart in balans zijn.”

Het gaat goed met de Drentse economie. In 2017 groeit onze regionale economie voor het vierde achtereenvolgende jaar. In lijn met het economische herstel neemt de werkloosheid af naar het laagste aantal werklozen in jaren. Hoewel positief, blijven zowel de groei van de economie als van de werkgelegenheid achter bij het Nederlandse gemiddelde.

Drenthe heeft een grote en groeiende economische opgave. Het is een provincie zonder (uitgesproken) economisch profiel, het gewicht van Drenthe binnen de BV Nederland is beperkt en in de ranglijstjes van krachtige economische regio's in Nederland bungelt Drenthe onderaan. De groei en dynamiek liggen er structureel lager.

Drenthe heeft onvoldoende werkgelegenheid voor haar beroepsbevolking. Veel hoogopgeleide jongeren verlaten de provincie om elders te studeren en keren daarna grotendeels niet terug, mede als gevolg van een gebrek aan economisch perspectief en een negatieve beeldvorming van hen kansen en mogelijkheden op economisch gebied in Drenthe. Veel Drenten zijn voor hun werk afhankelijk van werkgelegenheidskernen als Groningen en Zwolle.

Wat Drenthe nodig heeft, nu en in de toekomst, is werkgelegenheid, werkgelegenheid en nog eens werkgelegenheid. Toekomstbestendig en met kwaliteit. Drenthe heeft de mensen, een fantastisch woon- en leefklimaat en een goed vestigingsklimaat voor bedrijven. Het ontbreekt echter aan dynamiek (ondernemerschap en internationalisering), innovatiekracht en ook economisch profiel. Ingrediënten die bijdragen aan behoud en groei van werkgelegenheid. Drenthe heeft meer goede ondernemers nodig die willen en kunnen groeien, die innoveren en die de grens over gaan en daarmee het verdienvermogen van Drenthe vergroten.

Marktverkenning

Vanuit verschillende marktverkenningen zijn de behoeften en meningen van verschillende stakeholders en mogelijk partners in kaart gebracht. Het programma *Ik Ben Drents Ondernemer* is een programma voor ondernemers, maar vraagt ook om een ondernemende uitvoering samen met ondernemers en belangrijke stakeholders. Daar waar ondernemers zich te allen tijde dienen af te vragen of zij hun markt goed kennen en weten wat er speelt bij hun klanten, dient Provincie Drenthe ook deze onderzoekende en kritische blik te hebben. Vanuit deze basishouding is in de voorgaande maanden een uitgebreide inventarisatie gedaan in de markt. Doel hiervan was het scherp krijgen van de behoefte bij de ondernemers, van ZZP-er tot starter en MKB. Daarnaast heeft er een brainstormsessie plaatsgevonden met gemeenten, VNO-NCW, de OndernemersFabriek, en verschillende Drentse ondernemers (waarvan sommige niet eerder van het programma gehoord hadden en anderen juist wel bekend met het programma waren).

De betreffende partijen erkennen de toegevoegde waarde van een Provinciaal programma, maar men geeft ook aan dat er al zeer veel gebeurt en dat daar niet aan voorbij moet worden gegaan. Scherp in kaart brengen wat er al is aan activiteiten, netwerken, locaties en kennis zal de eerste stap zijn. Vervolgens ontsluiten van wat er is, verbindingen leggen en samenwerking stimuleren. De beschikbare middelen dienen zoveel als mogelijk ingezet te worden op *inhoud* en minder op structuren.

Ondernemer centraal

De ondernemers hebben behoefte aan ondersteuning, kennis, maar vooral ook de beschikbaarheid over een krachtig en waardevol netwerk.

Verschillende partners en ondernemers noemen de versnipperde informatievoorziening en dienstverlening. Daarnaast wordt aangegeven dat er een overkill aan ondersteuning is in een aantal gebieden.

Het programma *Ik Ben Drents Ondernemer* kent daarom twee uitgangspunten:

- Een vraag gestuurd programma waarbij de behoefte van de ondernemer centraal staan.
- Aansluiten bij bestaande activiteiten die voor ondernemers georganiseerd worden.

Op basis van bovenstaande uitgangssituatie zijn heldere doelen verwoord en is er invulling gegeven aan het programma, organisatie en operationele zaken.

Het beleidsmatige antwoord op de Drentse situatie

Drenthe heeft, gezien het bovenstaande, een belangrijke opgave in het versterken van ondernemerschap en het stimuleren van innovatie. De provincie Drenthe zet zich daar dan ook flink voor in.

Regionale behoefte

In Drenthe specifiek valt 95% van de ondernemers te scharen onder de noemer MKB. De Provincie Drenthe heeft belang bij een sterk MKB, een netwerk van ondernemers dat werkgelegenheid creëert en innoveert!

Naar aanleiding van de regionale behoefte is gewerkt aan een visie op ondernemerschap en de ondersteuning hiervan. Regionale partners zijn en worden aangesloten bij het programma, beschikbare informatie en netwerken worden ontsloten en zowel online als offline wordt er gebouwd aan het programma.

De ondernemers hebben behoefte aan ondersteuning, kennis, maar vooral de beschikbaarheid over een krachtig en waardevol netwerk. Men ziet zonder uitzondering dat de Provincie een belangrijke bovenregionale (regie)rol kan spelen in het verbinden van netwerken, partijen en kennis. Partijen weten vaak niet van elkaar wat er speelt en vinden elkaar nog onvoldoende in de samenwerking.

Het programma *Ik Ben Drents Ondernemer* biedt ondersteuning aan ondernemers in verschillende fasen van ondernemerschap, dit door middel van bijeenkomsten, workshops en vouchers. De fasen zijn als volgt gedefinieerd: Start, Groei, Innovatie, Export en Financiering. Daarnaast hebben we de OndernemersFabrieken. In 2017 kent de OndernemersFabriek Drenthe drie fysieke locaties: Assen, Emmen en Hoogeveen. Het programma voorziet in ondersteuning voor ambitieuze startende ondernemers in de vorm van het bieden van een werkplek, een coach/mentor, deelname aan workshops en trainingen, toegang tot het partnernetwerk en deelname aan events.

Een aantal belangrijke punten die we mee hebben genomen in de doorontwikkeling van het programma:

- Laat ondernemers leren van elkaar in het groeiproces;
- Geef ook aandacht aan bedrijfsovername en beëindiging;
- Internationalisering vanuit Drenthe kan een speerpunt worden;
- Aansluiting zoeken bij Kennispoort in het kader van innovatie.

In de regio Zuid Oost Drenthe loopt het initiatief Vierkant voor werk en Kennispoort Drenthe. Deze initiatieven hebben veel raakvlakken met het programma *Ik Ben Drents Ondernemer*.

Innovatiefunnel

Door middel van de Innovatiefunnel geven we inzicht in de fasen en momenten waarin de ondernemer ondersteund zou kunnen worden. De Innovatiefunnel is een begrippenkader of model waarmee getracht is duidelijk te maken hoe het innovatieproces verloopt. Van idee tot product en welke beslissingen waar genomen worden. De funnel kent meerdere fasen zie figuur 1.

Er wordt onderscheid gemaakt in eerste en tweedelijns ondersteuning bij ondernemersvragen. Onder eerstelijnsadvies verstaan we het volgende: eerste contact met de ondernemer. Algemene en relatief simpele vragen en individuele ondernemers vragen. Bij tweedelijns innovatieadvies gaat het om complexe en specifieke ondernemersvragen.

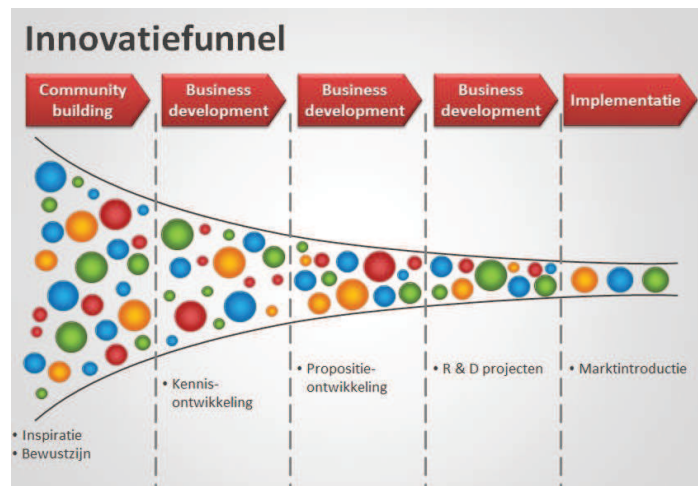
Algemene ondernemersadviseurs

De adviseurs gaan in gesprek om de vraag boven water te krijgen. Wat is de ondernemersvraag en welke behoefte heeft de ondernemer. De ondernemersadviseurs kennen het speelveld en het beschikbare instrumentarium. Verwijzen de ondernemers door naar specifieke (kennis) instrumenten of specialisten.

Innovatieadviseur

Innovatieprojecten worden verder ontwikkeld door onafhankelijk advies, begeleiding en verbinding met de juiste partners in het innovatienetwerk van ondernemers, onderwijs en overheid.

Community building betekent letterlijk: het bouwen van een gemeenschap. In deze fase hebben de ondernemersadviseurs een belangrijke rol. Ook het platform ikbendrentsondernemer.nl is hier een verbindende factor. De community bestaat vooral uit ondernemers, maar ook is er een verbinding met het onderwijs en overheden.



Figuur 1 Innovatiefunnel

Uitgangpunten hierbij zijn:

- Vraaggericht: met en vanuit maar vooral voor de ondernemers, pro-actief, flexibel en projectmatig
- Micro naar Macro: van individuele ondernemersvragen naar een gedeelde innovatieagenda
- Triple Helix: ondernemer staat centraal met haar vragen, wensen en behoeften aan ondersteuning, reflectie en interactie, onderwijs circuleert en ontwikkelt kennis en overheden faciliteren
- Verbindend: verbindend op tal van terreinen zoals andere regio's, PPS combinaties, landelijke en internationale netwerken en andere regio's en zones
- Model: onafhankelijk en flexibel, in nauwe samenwerking met het organisatie netwerk van intermediairs uit het publieke en private domein

Business Development een rol voor de innovatieadviseurs

Business development houdt zich bezig met activiteiten die als doel hebben om nieuwe zakelijke kansen te realiseren. Het doel is om lange-termijn waardeontwikkeling te realiseren voor de organisatie. De business developer integreert kennis vanuit gespecialiseerde vakgebieden om

bedrijfsdoelstellingen te realiseren. Een business developer is een generalist met een sterk ontwikkelde helicopterview en strategisch inzicht.

Ondersteuning

Na het advies van de innovatieadviseur wordt het innovatieproject verder ondersteund door de clusterorganisaties of de sectorspecialisten.

Sectorspecialisten

Deze sectorspecialisten krijgen de opdracht om het MKB binnen een bepaalde sector op een hoger plan te tillen. De sectorspecialist is inhoudelijk deskundige en is een inhoudelijke sparringpartner voor de bedrijven. Hij of zij kent het bedrijfsleven binnen de betreffende sector en helpt bedrijven bij het opstellen en implementeren van ontwikkelplannen van bedrijven. Daarnaast ondersteunt de sectorspecialist bij het realiseren van clusters en netwerken binnen de sectoren. Door de verschillende sectorspecialisten met elkaar in contact te laten komen kunnen cross-overs tussen verschillende sectoren ontstaan. Op dit moment zijn voor Chemie (via de taskforce Chemie), Agribusiness (vanuit Landbouw) en Vrijtijdseconomie (via programma vrijetijdseconomie) sectorspecialisten actief. Op de korte termijn willen we sectorspecialisten inzetten voor HTSM. Per jaar willen we bekijken welke inzet voor welke speerpunten noodzakelijk is. (Valt buiten de scope van deze opdracht, maar is wel onderdeel van het programma IBDO)

Huidig instrumentarium

De eerste stap betreft het in kaart brengen van het huidige instrumentarium. De vraag die hier is gesteld luidt als volgt: *Met welke instrumenten wordt de Drentse ondernemer ondersteund?*

Overzicht huidig instrumentarium

Op basis van deskresearch, gesprekken met partners en een inventarisatie binnen de provincie hebben we een overzicht gemaakt van instrumenten en middelen die momenteel beschikbaar zijn voor ondernemers. Hierbij is enerzijds sprake van instrumenten waarbinnen we actief faciliteren met bijvoorbeeld middelen of bestuurlijke inspanningen, anderzijds zijn ook beleidsdocumenten of projecten opgenomen waarbinnen we ook mogelijkheden hebben om te sturen. Let wel: dit overzicht is zeker niet uitputtend. Wel hebben we getracht de belangrijkste zaken te benoemen.

Per aspect hebben we bekeken welke instrumenten en middelen er beschikbaar zijn en welke partij hiervoor aan de lat staat, dan wel bij betrokken is (zie tabel 1).

Hoewel niet uitputtend, blijkt dit overzicht al een heel scala aan instrumenten/middelen te bevatten. Aan de hand van de gesprekken met partners en onze eigen bevindingen hebben we vervolgens gereflecteerd op dit overzicht van instrumenten. Op basis hiervan zijn nieuwe instrumenten toegevoegd en of instrumenten geschrapt.

	KEI	MIT	VIA	IBDO	Kennispoort	VvW bedrijvenfonds	MKB fonds/IF	OP EFRO
Activiteiten								
<i>Inhuur hooggekwal Personeel</i>	X							
<i>Plaatsen personeel</i>	X							
<i>Promovendi inhuur</i>	X							
<i>Innovatie advies</i>		X						
<i>Haalbaarheid Project</i>		X						
<i>Innovatieve proj. Proces/product/dienst</i>			X					
<i>Evenementen</i>				X	X			
<i>Innovatie advies</i>				X	X			
<i>Vouchers</i>				X				
<i>Export, groei, vernieuwing</i>								
<i>Studenten trajecten</i>				X	X			
<i>Exportprogr Rabo</i>				X				
<i>VNO/NCW</i>				X				
<i>Ondernemer coacht ondernemer</i>								
<i>Investeringssteun</i>						X ?		
<i>Garanties</i>						X ?		
<i>Rente aftopping</i>						X ?		
<i>Financiering</i>							X	

Tabel 1 Instrumentarium

Visie

“Een sterk MKB betekent een sterke economie. Het ondernemend vermogen van de regio en de kwaliteit van het MKB kan door middel van ondersteuning verhoogd worden. Provincie Drenthe gelooft in samenwerking met en versterking van bestaande initiatieven. Door middel van het programma IBDO wordt de gewenste ondersteuning geboden.

Het realiseren van deze visie is alleen mogelijk door de hechte samenwerking met bestaande initiatieven, netwerken van ondernemers en de gemeenten.

Doel van het programma is het ...

- samenwerken aan sterk ondernemerschap, de concurrentiekracht vergroten en werkgelegenheid creëren.
- actie in Drenthe voor ondernemers en ondernemerschap. Vernieuwing en internationalisering zijn essentieel voor de economische groei en werkgelegenheid in Drenthe. Net als het verder stimuleren van jonge en innovatieve ondernemers.
- verbeteren van het ondernemersklimaat en innovatiekracht van Drenthe. Behoud en groei van werkgelegenheid binnen het MKB en het versterken van de economische structuur. *(Onder economische structuurversterking wordt verstaan, het investeren in het aantal startende ondernemers; de kwaliteit van ondernemerschap; het realiseren van groeiambities van het kansrijke MKB op het gebied van innovatie en internationalisering; een goed financieringsklimaat.)*

Doelgroep (en)

Doelgroep voor dit programma zijn aspirant-ondernemers (net gestart), ZZP, MKB 2 - 50 fte en MKB 50 - 250 fte.

Wat heeft het programma te bieden los van de vaste onderdelen

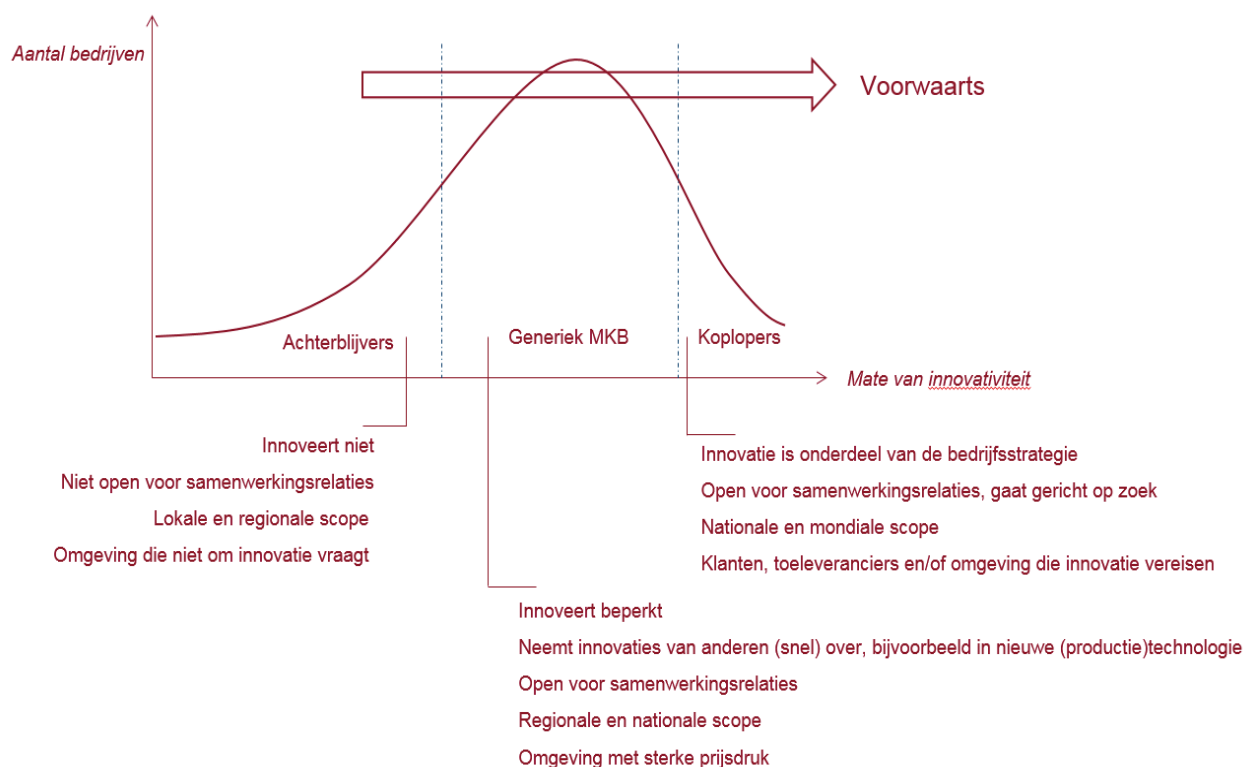
- eerder, beter en sneller inspelen op veranderende markt
- business ontwikkeling via onze regionale MKB ondernemersadviseurs
- de opstart van een alternatieve vorm van financiering
- sociale innovatie via het ambassadeursnetwerk
- kennisdeling en professionele begeleiding voor innoveerders met vouchers

Doelgroepen in kaart

Voorheen was de doelgroep als hierboven omschreven afgebakend. We hebben gemerkt dat er meer differentiatie zit in de doelgroep en hier een onderscheidt gemaakt dient te worden in het aangeboden aanbod. Gebleken is dat de voorheen gedefinieerde doelgroep te breed was. Er dient specifiekere gekeken worden naar de verschillende doelgroepen en de behoefte van deze doelgroep om te komen tot innovatieve processen of producten. Verschillende groepen ondernemers kennen andere vraagstukken en zullen andere vormen van ondersteuning nodig hebben. Onderstaand schema geeft inzicht in een aantal verschillende doelgroepen.

Starters, ZZP-ers en MKB-ers hebben allen behoefte aan expertise en coaching. Het type vraag zal echter sterk verschillen en de discussie in de markt was wel hoe ver je hierin moet gaan. Waar ligt de eigen verantwoordelijkheid van de ondernemer. Veel vragen kunnen wellicht beantwoord worden door de verbinding te leggen en samenwerking te stimuleren. Meer inhoudelijke vragen behoeven inkoop van expertise en actieve coaching.

De doelgroep ZZP-ers werd door zowel gemeenten als marktpartijen benoemd als een lastig te vatten groep. Ook voor deze doelgroep zal specifieke ondersteuning geboden worden.



Figuur 2 Doelgroepen

De verschillende doelgroepen zijn in kaart gebracht. Er zijn verschillende sessie geweest met ondernemers. Op basis van deze informatie zijn een aantal onderdelen aan het programma toegevoegd (zie hoofdstuk *Nieuw onderdeel in het programma*).

Doelstellingen

Het Programma IBDO dient de komende jaren verder door te groeien in naamsbekendheid, zowel binnen als buiten de provincie Drenthe. Deze ambitie is vertaald in de volgende kwantitatieve en kwalitatieve doelstellingen.

Kwantitatieve doelstellingen

A.1	Output-indicatoren:	Gerealiseerd 2016	Beoogde resultaten 1 mei 2018- 1 mei 2019
1	Aantal ondernemersevents	8	20
2	Aantal bereikte ondernemers via events	1755	1500
3	Aantal deelnemende ondernemers	279	250
4	Aantal samenwerkingspartners	10	25
5	Aantal aan de IBDO verbonden ondernemers		200
6	Aantal vouchers	32	40
A.2	Outcome-indicatoren:		
1	Aantal gerealiseerde arbeidsplaatsen		150

Tabel 2 Doelstellingen

Kwalitatieve doelstellingen

Kwalitatieve doelstellingen zijn dat het programma IBDO een belangrijke en goed gepositioneerde schakel is geworden in het Drentse ondernemersecosysteem¹ en dat vanuit deze schakel een bijdrage is geleverd aan meer en betere MKB bedrijven in de provincie Drenthe (uitgedrukt in termen van omzet, innovatie of werkgelegenheid).

Bij aanvang van de Opdracht zal een nulmeting worden verricht. Door enkelvoudige steekproeven zal door een externe partij onder de doelgroep (Drentse MKB) worden gemeten of de kwalitatieve doelstellingen worden gehaald.

Marketing en communicatie

Het communiceren van het programma, de doelstellingen en de actieve samenwerking in de markt is van groot belang. Vanuit de gesprekken in de markt is meermalen de opmerking gekomen dat het goed bereiken van de ondernemer bepalend is voor het succes. Veel ondernemers komen niet uit zichzelf met een (goede) vraag en weten de juiste paden niet te bewandelen.

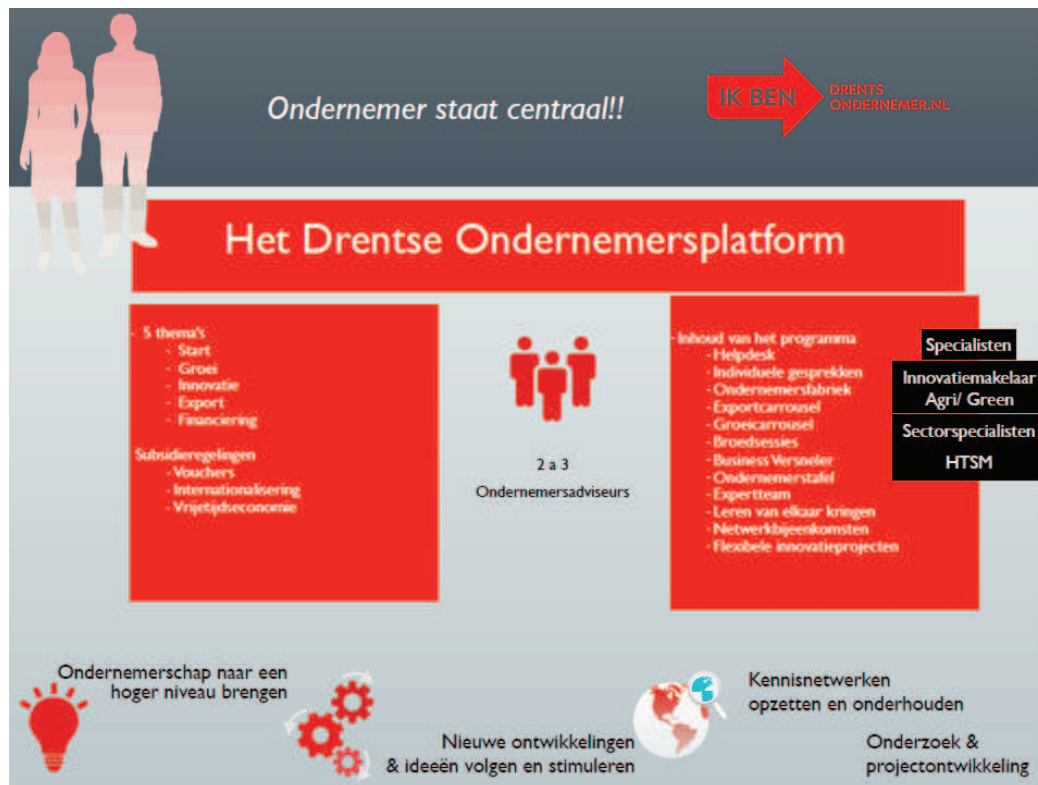
Het online platform kan feitelijk gezien worden als de *wegwijzer voor ondernemers in Drenthe*. In een aantal eenvoudige stappen worden ondersteuningsmogelijkheden in beeld gebracht en bestaande initiatieven weergegeven. Vanuit een vijftal hoofdonderwerpen wordt de ondernemer gestuurd richting netwerkpartners, experts, het incubatorprogramma, vouchermogelijkheden etc. De vijf hoofdonderdelen zijn: starten, groeien, innoveren, exporteren en financieren. Daarnaast wordt de ondernemer geleid naar de juiste branche of specialisme.

Het platform ikbendrentsondernemer.nl is het communicatiemiddel waaraan op termijn alle onderwerpen die voor ondernemers relevant zijn gekoppeld worden. Verschillende partners en ondernemers noemen de versnipperde informatievoorziening en dienstverlening. Door deze koppeling te maken zal deze versnippering aanzienlijk verminderen.

Onderhoud en beheer van website en social media, Organisatie en ondersteuning van event, werving en selectie, promotie van succesverhalen. Verbinding leggen met ikbendrentsondernemer.nl. Dit alles met als resultaat het profileren het merk IkBenDrentsOndernemer.nl. Een transparant verhaal staat centraal in de communicatie.

Onderstaand overzicht laat zien hoe het programma IBDO eruitziet en welke onderdelen onder het programma vallen. Het is de bedoeling dat het programma en het platform steeds verder uitgebreid worden met specifieke kennis en ondersteuning voor ondernemers.

¹ Bevorderen economisch ecosysteem is één van de doelstellingen van de Provincie. Het betekent dat de Drentse economie zoveel mogelijk als netwerk moet functioneren, waarbinnen bedrijven en kennisinstellingen elkaar eenvoudig vinden. Zie voor meer informatie: Economische Koers Drenthe 2016-2019, statenstuk 2015-740, p. 28-30.



Succesverhalen

De ondernemer staat centraal in het programma, daarom geven we de ondernemer een podium. Iedere maand wordt er een ondernemer van de maand geselecteerd, wordt deze geïnterviewd en krijgt de nodige media-aandacht.

Om het succes van het programma te laten zien, vragen we de ondernemers die hebben deelgenomen aan het programma hun verhaal te vertellen. Hoe heeft het programma Ik Ben Drents Ondernemer jou geholpen? Door de ondernemer eigen succes verhalen te laten vertellen worden andere ondernemers gemotiveerd om ook deel te nemen aan het programma.

Informatie en voorlichting

- ➔ Ontwikkelen content platform
- ➔ Ontwikkelen scans en tools voor ondernemers
- ➔ Beheer van het platform
- ➔ Marketing en communicatie online en offline
- ➔ Ondersteunend foldermateriaal

Nieuw onderdeel in het programma

De verschillende doelgroepen zijn in kaart gebracht. Er zijn verschillende sessie geweest met ondernemers. Op basis van deze informatie zijn een aantal onderdelen aan het programma toegevoegd.

In het huidige provinciale beleid krijgt de zelfstandige zonder personeel (ZZP) geen specifieke aandacht. Voor deze groep is de is de leren van elkaar kring in het leven groepen.

Zelfstandige zonder personeel (ZZP)

De term ZZP staat voor Zelfstandige Zonder Personeel. ZZP'ers zijn veelal freelancers die op projectmatige basis aan opdrachten werken voor verschillende werkgevers. Sommige zzp'ers noemen zichzelf ook wel Zelfstandige professional (ZP).

Leren van elkaar kringen voor ZZP'ers

Een ZZP'er kan samen met vijf tot tien andere zelfstandige professionals werken aan het versterken van de ondernemerskwaliteiten door met elkaar kennis te ontwikkelen én te delen, binnen een 'Leren van elkaar kring'. Denk aan uitbreiding van vakkennis, netwerktrainingen of het verbeteren van commercieel en financieel inzicht. De provincie vergoedt 75% van de kosten voor de begeleiding door een professionele begeleider, tot een maximum van € 5.000,-.

Sociaal ondernemen

Ook voor het onderwerp Sociaal ondernemen is nog geen specifiek programma of project ontwikkeld. Een sociale onderneming levert dus, net als elke andere onderneming, een product of dienst en heeft een verdienmodel. Geld verdienen is alleen niet het hoofddoel, het is het middel om de missie te bereiken: maatschappelijke meerwaarde creëren, ook wel impact genoemd. Onderstaande figuur geeft een mooi inzicht in de positionering van sociale ondernemingen, tussen goede doelen en winst gedreven ondernemingen. (uit de statenbrief sociaal ondernemerschap, provincie Drenthe).

Duurzame Drentse Familiebedrijven (valt buiten de scope van de opdracht, wel onder het programma IBDO).

Familiebedrijven spelen een grote rol binnen het MKB in Drenthe. Zij vormen de spil van de economie en zijn sterk regionaal verankerd. Familiebedrijven hebben focus op continuïteit in plaats van winst op korte termijn, hebben duurzaam en maatschappelijk ondernemen in de genen, bestaan doorgaans meerdere generaties en hebben meer tevreden personeel dan niet familiebedrijven.

Provincie Drenthe, Hogeschool Windesheim, VNO NCW Noord, MKB Noord, de Metaalunie, Recron en LTO Noord onderkennen het grote belang van familiebedrijven voor de Drentse economie en gaan in 2018 samen aan de slag om gerichte aandacht en ondersteuning bieden aan deze bedrijven, elk vanuit hun eigen achtergrond en expertise. Hogeschool Windesheim, dat reeds fors inzet op familiebedrijven met het Landelijk Expertisecentrum Familiebedrijven, VNO NCW Noord en MKB Noord, de Metaalunie, Recron en LTO Noord zetten hun lobbykracht in en helpen actief mee netwerken, en relaties en leden in de volle breedte van de provincie te benaderen voor betrokkenheid bij het programma en deelname aan projecten en regelingen. Dit in samenwerking met adviseurs van www.ikbendrentsondernemer.nl die gericht kunnen ondersteunen in de bijeenkomsten die partners organiseren. Binnen dit project is externe expertise beschikbaar die met een voucher onder de vlag van www.ikbendrentsondernemer.nl ingezet kan worden. De focus voor de duurzame familiebedrijven ligt in 2018 op de bovengenoemde branches, maar de regeling is voor alle familiebedrijven beschikbaar.

Projectbeheer

Het programma *Ik Ben Drents Ondernemer* wordt uitgevoerd onder verantwoordelijkheid van de provincie. Eisen die de provincie stelt ten aanzien van de organisatie in de komende jaren zijn:

- Maximale sturing vanuit de provincie Drenthe
- Zichtbaarheid van het programma *Ik Ben Drents Ondernemer* en de provincie Drenthe

De provincie gaat het programma niet zelf uitvoeren maar besteedt de uitvoering uit aan derden. Daarmee kan worden voldaan aan de eisen die de provincie aan de organisatie stelt en kan het bovendien de hoogwaardige uitstraling en kwaliteit krijgen die nodig.

Sturing en verantwoording: Planning en control

De bijdrage van de provincie wordt in principe beschikbaar gesteld voor een periode van vier jaar (2018-2021). Jaarlijks wordt, in samenspraak met de uitvoerders van de OFD en de provincie een jaarplan opgesteld. Na goedkeuring door de provincie wordt een nieuwe jaarschijf beschikbaar gesteld. Gedurende het jaar worden voorafgaande aan de monitoringsmomenten voor de Staten vanuit het programma IBDO voortgangsrapportages aangeleverd. Aan het einde van het kalenderjaar wordt een jaarrapportage opgesteld. Door middel van een CRM-systeem zullen gegevens geregisterd worden. Op basis van de rapportages kan de mate van doelbereik worden vastgesteld en kan vanuit de provincie worden bijgestuurd.

Programma omschrijving

Op basis van de wensen en behoefte van de Drentse ondernemers en de ervaringen vanuit het programma zijn er nieuwe elementen aan het programma toegevoegd en anderen weggelaten. Het programma zal op Provinciaal niveau gecoördineerd worden en een deel van de activiteiten op lokaal en/of regionaal niveau worden aangeboden.

Het programma bestaat uit een algemeen aanbod, aangevuld met specifieke producten gericht op de doelgroep(en). Deze elementen komen deels voort uit de in eerdere conceptstukken beschreven menukaart.

Verbinden en samenwerken

Een belangrijke rol voor de Provincie is weggelegd in het leggen van verbindingen. Het bevorderen van samenwerking, netwerken aan elkaar koppelen en kennis laten uitwisselen zorgt voor een directe versterking van het MKB.

Partners

De nadruk ligt op de verbindende rol van de Provincie.

Zowel overheden als verenigingen en commerciële partijen hebben een belang in de markt en streven naar een sterk MKB. Deze paragraaf geeft inzicht in het type partner dat betrokken zal zijn bij het programma en hun rol hierin.

Gemeenten

Het ondernemersbeleid verschilt per gemeente, evenals de capaciteit om hier actief mee aan de slag te gaan. Men is positief over het programma IBDO, maar afstemming is gewenst. Gesprekken met gemeentebesturen zijn noodzakelijk om ondersteuning te verwerven. De gemeentelijke accountmanagers zullen het gezicht in de markt zijn en dicht op de ondernemer staan, hun betrokkenheid is minstens zo belangrijk.

De relatie met gemeenten betreft het belangrijkste partnerschap. Zowel uitvoerende ambtenaren als wethouders en gemeentebesturen zijn nodig als aanjagers voor het programma. Het optimale scenario is dat er per gemeente één aanspreekpunt is voor het programma IBDO.

Redenen voor gemeenten om actief mee te doen:

- Een plus op bestaand beleid;
- Laagdrempelige ondersteuning aan hun ondernemers;
- Aanhaken op breder netwerk met ervaring en expertise.

Redenen voor gemeenten om niet actief mee te doen: Activiteiten passen niet binnen het beleid of er is weinig beleid;

- Budget laat een actieve bijdrage niet toe.

In samenspraak met de gemeenten moet er een werkbare vorm gevonden worden, welke wellicht per gemeente zal verschillen.

Kamer van Koophandel

Zie blz: 4.

Ondernemersverenigingen (en parken)

Provincie Drenthe kent bijna 50 ondernemersverenigingen², welke via de overkoepelende gemeenten benaderd kunnen worden. Hetzelfde geldt voor het parkmanagement van de bedrijventerreinen in de regio. Hier is een belangrijke verbindende rol weggelegd voor de gemeenten.

Kennisinstellingen

Met één grote Hogeschool (NHL Stenden Hogeschool) en een aantal MBO-instellingen³ is er voldoende voedingsbodem voor ondernemerschap. Het ondernemerschap krijgt binnen de kennisinstellingen steeds meer aandacht, wat de kans op starters vergroot.

VNO-NCW Noord

VNO-NCW Noord is actief betrokken bij het programma. Vanuit deze partij is meegedacht in de totstandkoming van het programma. In samenwerking met VNO-NCW Noord en het Drentse MKB zal het programma verder worden uitgevoerd.

Overige partners

Partners waar het contact mee geïntensiveerd dient te worden zijn partijen als de NOM, banken, de Belastingdienst, MKB Noord, VNO-NCW Noord, investeringsfondsen en –netwerken en lokale en regionale media. Daarnaast is er geregeld contact geweest met MKB Winstpunt, waar diverse groeiprogramma's door worden uitgevoerd.

Raad van Advies

Om input te krijgen van ondernemers, onderwijs, overheden en partners zoals VNO-NCW Noord en Ondernemersvereniging zal een Raad van Advies in het leven worden geroepen. De Raad zorgt voor continuïteit, brengt waardevolle kennis en ervaring.

² <http://www.z24.nl/ondernemersverenigingen-drenthe>

³ Drenthe College, Alfa College, Noorderpoort, AOC Terra

Inhoud van het programma en instrumenten

1. Aanspreekpunt en ondersteuning
2. Persoonlijke adviesgesprekken
3. OndernemersFabriek (valt buiten de opdracht, is wel onderdeel van het programma IBDO)
4. Export Carrousel
5. Groeicarrousel
6. Ondernemers Tafel
7. Business Versneller
8. Expertteam
9. Leren van elkaar kring
10. Netwerkbijeenkomsten
11. Flexibele innovatieprojecten
12. Specialisten per thema → inhoudelijk bijvoorbeeld HTSM etc (valt buiten de scope van de opdracht, is wel onderdeel van het programma)

1. Aanspreekpunt en ondersteuning

Het eerste aanspreekpunt voor ondernemers zijn, de ondernemers helpen met vragen en uitdagingen en koppelen aan het netwerk waar nodig.

Onderdeel van de opdracht is ook ondersteuning bieden aan ondernemers bij de ontwikkeling van hun business, coördinatie en het aanjagen van de activiteiten zoals verwoord in het Programma IBDO.

2. Persoonlijke adviesgesprekken

Het adviseren van ondernemers in een persoonlijk gesprek. Tijdens het gesprek beantwoorden ondernemersadviseurs vragen en kijken samen met de ondernemer naar de stappen om het doel te bereiken. De ondernemer adviseren, verder te helpen en eventueel door te verwijzen.

3. OndernemersFabriek (valt buiten de opdracht, is wel onderdeel van het programma IBDO)

4. Exportcarrousel

Op verzoek van een aantal noordelijke ondernemers is in samenwerking met hogescholen en exportclubs, provincies en WTC Leeuwarden de Exportcarrousel (EC) ontwikkeld.

De kennis en kunde op het gebied van export wordt vergroot door ondernemers zes maanden te koppelen aan een groep van veertig studenten en vijf docenten van de internationale marketingopleidingen binnen de Stenden Hogeschool. Het gehele proces wordt begeleid door ondernemersadviseurs (Opdrachtnemer).

Doelstelling is om ieder jaar een exportcarrousel te draaien in Drenthe om op deze manier in een relatief kort tijdsbestek een actief netwerk te mobiliseren en zo'n 20 Drentse bedrijven jaarlijks kennis te laten maken en te ondersteunen bij de mogelijkheden van export. We willen deze bedrijven inzicht geven in de do's and don'ts rond export, laten leren van elkaar en exportkansen aanzienlijk laten toenemen. Hierdoor ontstaat ook een actief netwerk dat werkt aan omzetgroei door middel van export met toenemende werkgelegenheid tot gevolg.

5. Groeicarrousel

Op verzoek van een aantal noordelijke ondernemers is in samenwerking met de Rijksuniversiteit Groningen (RUG) en provincies, de Groeicarrousel ontwikkeld.

De kennis en kunde op het gebied van financiën, logistiek, HRM & marketing wordt vergroot door ondernemers een aantal maanden te koppelen aan een groep van veertig studenten en drie

docenten van de Faculteit Bedrijfskunde & Economie (FEB) van de RUG. Het gehele proces wordt begeleid door ondernemeradviseurs.

Voorbeelden van concrete opdrachten waar studenten aan gewerkt hebben zijn: haalbaarheidsonderzoek, klantonderzoek naar imago en positioneringsadvies, onderzoek naar business integratie & ontwikkeling van nieuwe diensten, evaluatiepilots en implementatieadvies m.b.t. zelfsturende teams.

Doelstelling is om ieder jaar een groeicarrousel te draaien in Drenthe om op deze manier in een relatief kort tijdsbestek een actief netwerk te mobiliseren en zo'n 10 Drentse bedrijven jaarlijks kennis te laten maken en te ondersteunen bij groeimogelijkheden. Hierdoor ontstaat ook een actief netwerk.

6. Ondernemers Tafel

De achterliggende gedachte van de ondernemerstafel is: Waarom zelf het wiel uitvinden als je kennis van andere ondernemers in kunt zetten voor de groei van jouw bedrijf? Deze bestaat uit vijf bijeenkomsten met vier collega-ondernemers. Na kennismaking is ieder één keer de gastheer of gastvrouw, waarbij diens groeivragen centraal staan.

7. Businessversneller

In zes energieke en inspirerende bijeenkomsten in een netwerk van mede-ondernemers een bedrijf 'scannen' en 'updaten'. Dat is de MKB Business Versneller. Vanuit het principe: van de mede-ondernemers leren ondernemers het snelste.

De deelnemende ondernemers in staat stellen in 6 stappen hun business te versnellen vanuit hun bestaande of gewenste businessmodel en de kansen en bottlenecks te definiëren in een praktische vervolgstap.

8. Expertteam

Op sommige vragen willen ondernemers het liefst direct antwoord. Het Expertteam bestaat uit meerdere adviseurs en andere ondernemers die samen met de ondernemers en eventuele medewerkers ideeën aanscherpen omtrent groei. Door de ruime tijd (4 uur) is er ruimte voor creativiteit, het schetsen van plannen en het benoemen van acties.

9. Leren van elkaar kring

Voor bedrijven die afgelopen jaar minimaal 10% gegroeid zijn in werkgelegenheid is de Leren van elkaar kring ontwikkeld. Samen met andere snelle groeiers kan een voucher aangevraagd worden. Het doel is om samen met andere groeier kennis te delen onder professionele begeleiding.

10. Netwerkbijeenkomsten

Het organiseren van netwerkbijeenkomsten op verschillende thema's is onderdeel van de opdracht. Deze bijeenkomsten kunnen verschillende doelen bevatten. Voortbouwen op het netwerk van MKB'ers en ondersteunende partijen in Drenthe, met als resultaat een community die het innovatief vermogen van de regio verhoogt.

11. Flexibele innovatieprojecten

Op basis van ontwikkelingen in de markt kunnen nieuwe innovatieprojecten ontwikkeld worden en van belang zijn voor het programma. Op basis van eigen inzicht en marktbehoefte dient hierop ingespeeld te worden door de ondernemersadviseur.

12. Specialisten per thema → inhoudelijk bijvoorbeeld HTSM etc (valt buiten de scope van de opdracht, is wel onderdeel van het programma)

Inhoud van het programma (menukaart)

→ Helpdesk – alle thema's (email en telefoon beantwoorden)

→ Start

- OFD (valt buiten dit budget)
- Seminars
- Leren van elkaar kring
- Netwerkbijeenkomsten

→ ZZP

- Leren van elkaar kring

→ Groei

- Mentor en coaching traject
- Seminars
- Leren van elkaar kringen
- Netwerkbijeenkomsten
- Matchmaking
- Groeicarrousel

→ Vernieuwing

- Seminars
- Leren van elkaar kringen
- Netwerkbijeenkomsten
- Matchmaking
- Groeicarrousel

→ Buitenland

- Seminars
- Leren van elkaar kringen
- Netwerkbijeenkomsten
- Matchmaking
- Groeicarrousel

→ Financiering

- Informatiebijeenkomsten
- Matchmaking

→ Voucherregeling (valt buiten dit budget)

- Groei
- Vernieuwing
- Export

Specialisten per thema → inhoudelijk HTSM etc (valt buiten dit budget)