Economisch Platform Regio Groningen-Assen

14 oktober 2013

Economisch Platform RGA

AANPAK WERKGROEP

Door Jan Loeters

(Rabobank)

Opgave

- Bijeenkomst 14 april 2013; “de ondernemers aan zet”
  - 47 ideeën en suggesties
    - Algemene thema’s
    - Kansen die het platform ziet
    - Hoe omgaan met innovatie
    - Start vanuit eigen kracht
    - Zorg voor verbinding met jeugd en jonge ondernemers

Werkgroep

- Werkgroep van 5 ondernemers (Ton Driessen, Rieks Perdok, Nico Vanderveen, Bram Fetter, Jan Loeters)
- Opdracht:
  - Kom met een uitwerking o.b.v. uitkomst 14 april
  - Ordening
  - Concrete ideeën
  - Aanzet tot programma voor 2013/2014

Werkwijze werkgroep

- 6 bijeenkomsten
- Ideeën geordend en focus aanbracht
- Drie thema's
  - Innovatie
  - Samenwerking
  - Economische profilering
- In programma geplaatst met 11 concrete acties; zie uitnodiging
- Zes acties worden vandaag gepresenteerd

Essentie acties

- Acties zijn zoveel mogelijk concreet
- Bottom-up
- Gericht op (meer) ondernemersactiviteiten
- Acties zijn een START en geen Einde!
- Komende ½ jaar: uitvoeren van de acties
- Nodig:
  - enthousiaste ondernemers (= hart van de zaak!)
  - Oliemannetjes

Vervolg

- Reacties vandaag van het EP horen
- Programma is dynamisch. Dat betekent:
  - Nieuwe, goede ideeën: Toevoegen
  - Lukt idee niet: Afvoeren
- Werkgroep: Blijft! Verversing => werkgroep regelt
- Programma komende ½ jaar uitvoeren!
- Programma meer smart maken (vandaag)
- Olievlek-werking in regio vanuit bottom-up aanpak
- 14 april 2014 (!!!) resultaten presenteren

Jonge Ondernemers Economisch Platform RGA

Door Ralph Steenbergen

(NESK)

“De Jonge Honden”

Economisch Platform Regio Groningen-Assen

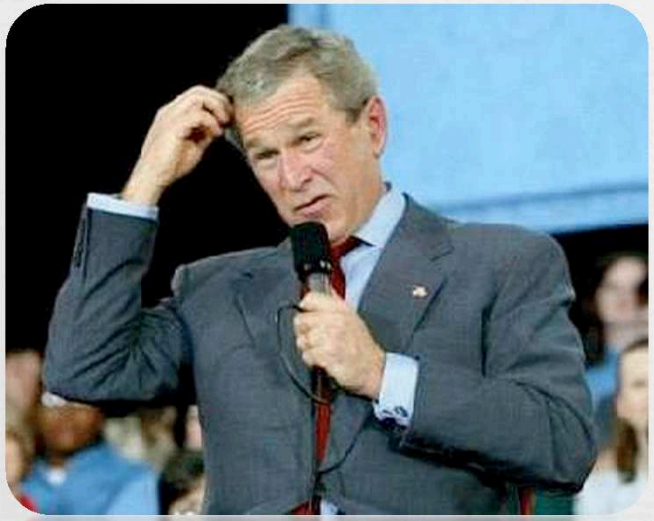
“Analyse van een Noordelijk MKB bedrijf en de toepasbaarheid van de resultaten op de macro-economische omgeving”

Betty Hamstra & Bart Henstra

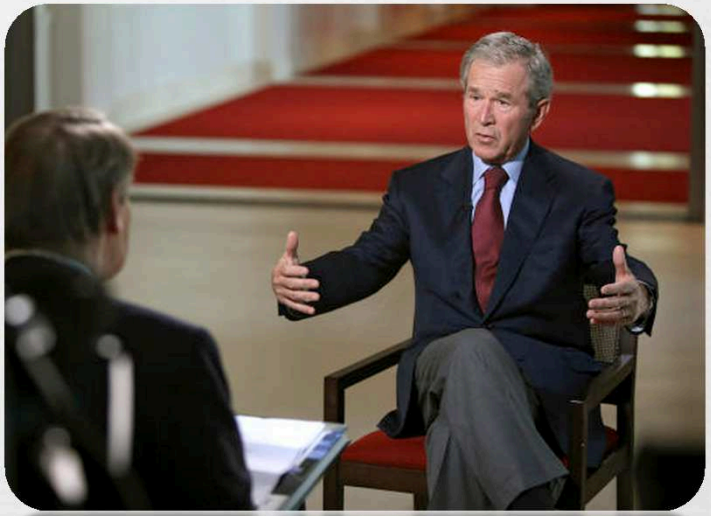
Kracht in de regio

Welke branche?

Voorwaarden



&



Stappen

- Deskresearch
- Bedrijfsbezoek
- Gesprek met de ondernemer(s)
- Bedrijfsbezichtiging
- Follow-up

Bevindingen

- Leidzame afwachtende houding

- Kennis wordt niet geëtaleerd

Bevindingen

- Capaciteit wordt door teruglopende orders niet volledig gebruikt

- Statische plek in projecten

Bevindingen

- Enkel gericht op 1 markt

Focus Jonge Honden

- Positionering
- Innovatiemogelijkheden in eigen markt
- Nieuwe Product-Markt Combinaties

Positionering

- Uitdragen kennis & expertise
- Maak wapeningsstaal knuffelbaar

Positionering

- Word het kenniscentrum op gebied van wapeningsstaal
- Ondersteun onverwachte evenementen

Innovatiemogelijkheden in eigen markt

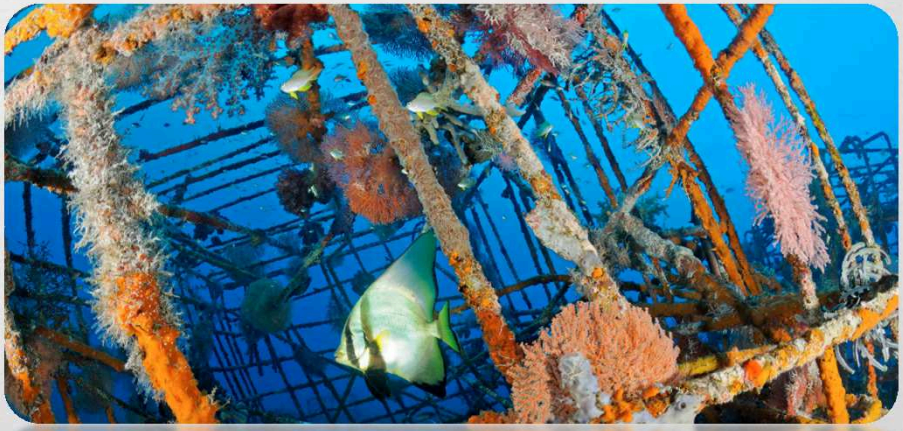
- Export naar Duitsland
- Transformeer het productieproces van statisch in een mobiele roadshow

Mobiele roadshow

- Alle productiemiddelen in containers
- Reizend circus langs grote projecten over de gehele wereld (stadions, etc)
- Specialistische kennis op het werk
- Geen beperking actieradius
- Geen beperking omvang prefab-netten

Nieuwe PMC's

- • Offshore-industrie
- • Wapeningsstaal als rif (natuurcompensatie)
- • Wapeningsstaal als skelet voor tijdelijke objecten i.c.m. krimpplastic (festivals)



Samenvattend

Economisch Platform Regio Groningen-Assen

“Analyse van een Noordelijk MKB bedrijf en de toepasbaarheid van de resultaten op de macro-economische omgeving”

Lessen

- Noordelijk MKB heeft toekomst, maar activatie nodig!
- Verlicht regeldruk
- Bevorder export
- Breng laagdrempelig kennis binnen (hogescholen en universiteiten)
- Faciliteer startende bedrijven/ondernemers

“De Jonge Honden”

Economisch Platform Regio Groningen-Assen

Tim Velthuis, Bono Heijnen, Ralph Steenbergen, Aaldrik Haijer

KIEZEN VOOR TECHNIEK

Door Grietha de Boer
(Betapunt noord)

Doel en Doelgroep

Werkgroep uit Economisch Platform o.l.v. Gerrit van Werven

- Focus op het basisonderwijs
- Bevorderen van de affiniteit met techniek
- Centraal in de aanpak staan leerlingen en docenten in het basisonderwijs
- Duurzaam (dus geen “hit and run”)
- Onderwijskundig verantwoord
- Ook betrekken: leiding en besturen van scholen, ouders en (lokale) bedrijven
- Aansluiten bij bestaande initiatieven

Aanpak

- Gekozen is voor aanpak met Betapunt Noord
- Bestaande organisatie
- Doorlopende leerlijn groep 1 t/m 8
- Onderzoekend en Ontwerpend leren
- Programma voor docenten
- Bedrijfsbezoek groep 7
- Gezamenlijke themadag voor ouders en buurt, met presentaties van leerervaringen en bedrijfsbezoeken

Resultaten

- Implementatie leerlijn in RGA, inclusief scholing en inhoudelijke helpdesk:
  - 2013: Beginnen in Groningen en Assen, 20 scholen (COG en O2G2)
  - 2014: 40 nieuwe scholen
  - 2015: 60 nieuwe scholen
- Totaal bereik ongeveer 20.000 leerlingen, 800 leerkrachten
- Samenwerking Bètapuntnoord met techniektalent.nu, Jetnet, IVN en Seaports Xperience Centre

Alfa - college

“Van Beving naar Binding”

naar een nieuw kennis- en praktijkcentrum voor bevingsbestendig bouwen

Engel Antonides

*Laat je talent groeien!

Alfa - college

inhoud

- ontstaan idee
- situatie
- werkgelegenheid
- belanghebbenden
- doelstelling centrum
- tenslotte

*Laat je talent groeien!

Alfa - college

ontstaan idee

- a.g.v. 1953 : nederland top waterbeheersing

- a.g.v. bevingen : noord-nederland top bevingsbestendige bouw

Dus:

- maak van de nood een deugd
- van beving naar vibratie
- van beving naar binding

Alfa - college

situatie

afgelopen jaar:

- ca 9000 schadeclaims
- waarvan 2500 afgehandeld
- 24 milj € uitgekeerd

dus: achterstand

ook: (nog) weinig knowhow

en: ‘t is niet voorbij (zwaarte/frequentie)

Alfa - college

werkgelegenheid bouw/infra

kwantiteit:

- ca 300 fte/jr voor herstel en preventie van schade
- plus leeftijdsuitstroom ca 3000 fte/jr

kwaliteit:

- her- bij- en omscholing van werkzoekenden en werkenden
- opleiden van nieuwe arbeidskrachten MBO/HBO
- professionalisering, certificering, onderzoek

*Laat je talent groeien!

Alfa - college

belanghebbenden

- bewoners/gebruikers
- overheid
- ondernemers
- onderwijs

gestart met overleg/afstemming tussen Alfa-college en NAM, Bouwend Nederland, Hanzehogeschool

Alfa - college

doelstelling centrum

organiseren/verzamelen/faciliteren van:

- kennis, expertise en ervaring
- toegepast onderzoek
- certificering van personen/bedrijven
- opleiding (regulier, her-, bij- en omscholing)

Alfa - college

tenslotte

- relatie met speerpunten Energie en Healthy Ageing
- basisnotitie beschikbaar: e.antonides@alfa-college.nl
- vragen?

Launching Customer

Door Johan Stuiver

(Berenschot)

Trends in gesprekken grote bedrijven

1. Investeringen nemen toe, veel majeure innovatie- en investeringsprojecten. Bedrijven zoeken innovators.

2. Investeringen in duurzaamheid (BBE), bouw, technisch onderhoud, technisch personeel.

3. Beperking leveranciers, grote opdrachten, raamovereenkomsten.

4. Geen formeel MKB vriendelijk inkoopbeleid, wel in wording of al praktijk.

5. Prijs, kwaliteit/veiligheid & lokale aanwezigheid, risicobereidheid.

Kansen voor MKB bedrijven

1. In actie komen: zorg dat je de juiste mensen leert kennen en op lijsten of in systemen komt.

2. Innoveren, organiseren en profileren.

3. Samenwerking in de keten / hoofdaannemer en subcontractor.

4. Oplossingen en meerwaarde verkopen.

5. ZZP-ers (georganiseerd) winnen terrein.

6. Met name inkoopbeleid NAM is/wordt relevant.

Next steps

1. Keuze één of meerdere launching customers
2. Initiatiefgroep 'launching customer' + strategie
3. Consortium bouwen met portfolio / afstemming klant
4. Profilering / lobby
5. Aanbieden / sales proces.
6. Uitvoering

Samenwerking RGA - Eemsdelta

Door Atze Verkennis
(Ecorys)
en
Harrie Hoek
(Eemsdelta)

Doel onderzoek

De beschikbaarheid van voldoende personeel met de juiste vaardigheden is essentieel voor gezonde bedrijfseconomische ontwikkeling, het aantrekken van buitenlandse investeerders en daarmee een versterking van je regionale economie.

De regio Groningen-Drenthe onderkent het belang hiervan, en wil daarom gedetailleerd inzicht in:

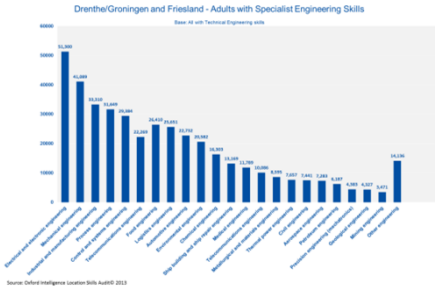
- de ontwikkeling van vraag en aanbod van arbeid voor de stuwende sectoren **energie, IT, chemie en metaal en elektro**;
- de **huidige skills** in de regio Groningen-Drenthe en de stad Leeuwarden of wanneer deze de arbeidsmarkt betreden (uitstroom opleidingen);
- de **toekomstige vraag** naar banen en skills aan de hand van economische groeiscenario's.

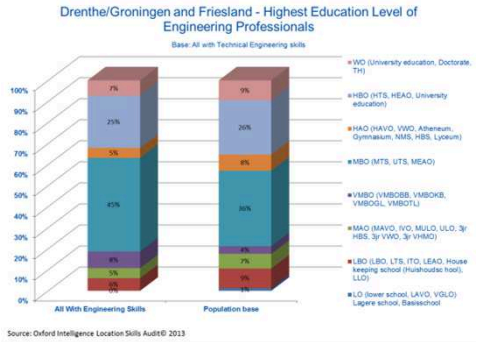
Methode: Skills Audit, prognoses uitstroom en economische groei, interviews CEO's

Resultaat:
Aanbevelingen hoe de resultaten in te zetten om samen met het bedrijfsleven en de opleidingen een gemeenschappelijke koers te varen.

ECORYS

Skills Audit regio Groningen-Drenthe





Economische sector prognose:

- **Energie:** tot 2020 is sprake van een stabiele werkgelegenheidssituatie
- **Chemie:** daling van de werkgelegenheid, stijgende toegevoegde waarde
- **Metalektro-industrie:** daling van de werkgelegenheid, stijgende toegevoegde waarde
- **Informatie en Communicatie:** in arbeidsmarktregio Groningen en Drenthe alleen in het hoogste groeiscenario een stijging van de werkgelegenheid. In Friesland groeit de sector in alle scenario's.

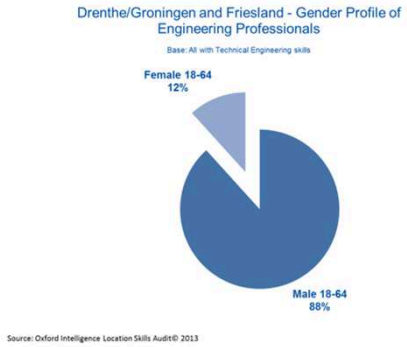
De meest recente landelijke, regionale en sectorale ramingen van het UWV voor de arbeidsmarkt bevestigen onze bevindingen.

Uitspraken CEO's:

- 'Vaardigheden op HBO en WO-niveau voldoende aanwezig, knelpunt bij MBO+ vooral vanwege beperkte mobiliteit van deze arbeidskrachten'
- 'Meer competentiegericht opleiden, technische vaardigheidsbasis aanwezig maar momenteel beperkt inlevings- en creatief vermogen: ondernemersgeest'
- 'Ontwikkel technische opleidingen die concurreren en onderscheiden met de rest van NL'
- 'Kleine bedrijven onvoldoende aangehaakt en in gesprek met opleidingsinstituten'
- 'Bedrijven moeten meer open en transparant zijn naar haar omgeving'

Uitstroom aantal gediplomeerde studenten tot 2018:

- MBO daalt licht;
- HBO stijgt licht;
- WO stijgt licht.



ECORYS

Eerste bevindingen

- Toekomstscenario's wijzen op een **stabiele dan wel licht dalende werkgelegenheid** in de Energie, Chemie en Metalektro, bij stijgende toegevoegde waarde
- Bedrijfsleven bevestigt dit: er wordt **hooguit vervangingsvraag** verwacht in de komende 4-5 jaar, geen uitbreiding als het gaat om technische beroepen
- In de drie Noordelijke provincies zijn bijna **160.000 mensen met een technische opleiding**. Slechts **1/3e** daarvan heeft ook daadwerkelijk een technisch beroep.
- Op dit moment zijn er in het algemeen geen problemen met het aantrekken van technisch personeel, uitgezonderd echt 'toptalent' op WO-niveau (geldt voor heel Nederland) en hele specifieke beroepen (is qua omvang heel beperkt)
- Wel wordt aan het technisch personeel **andere eisen** gesteld: meer gericht op werken in teamverband, analytisch vermogen en het nemen van verantwoordelijkheid.
- Bedrijven maken zich nu en voor de toekomst geen zorgen over het aantrekken van WO en HBO-personeel. Deze zijn zeer mobiel. Echter, voor **MBO-ers geldt de 'bromfiets-afstand'** als maatstaf, daar worden wel tekorten verwacht.
- Grote bedrijven spelen daar al sinds een paar jaar op in door dichter tegen de ROC's aan te schuiven, en gezamenlijk opleidingen te ontwikkelen en ook financieren. Veelal wordt hiervoor de term **bedrijfsschool** gebruikt.
- MKB heeft daar bij gebrek aan massa moeite mee, die zullen of mee moeten liften met de grotere bedrijven (Innovatiecluster Drachten is een voorbeeld) of ism branche-organisatie gezamenlijk actie ondernemen
- Aanpak van de opleidingen moet zijn: **brede basis** in de eerste jaren (ROC verantwoordelijk), specialisatie in laatste jaar op specificatie van bedrijfsleven. Tegelijkertijd beiden ROC's nu veel te veel opleidingen aan, mede vanwege 'perverse' financierings-sytematiek.

ECORYS

Aanbevelingen

- ✓Match op de arbeidsmarkt geen kwantitatief, maar potentieel kwalitatief probleem. Verleg de focus.

- ✓Meer generiek opleiden in de basisjaren, meer maatwerk aan het einde van de studie. Dit laatste in samenwerking met het bedrijfsleven (met kennis en middelen).

- ✓Extra focus op zittende beroepsbevolking. Veel mensen met technische achtergrond in andere sectoren.

- ✓Omscholing of bijspijkercursussen biedt extra kans voor zowel bedrijfsleven als werknemer in een sector onder druk.

- ✓Verenig MKB en faciliteer contacten tussen de opleidingsinstituten en het midden- en klein bedrijf. Grote bedrijven hebben veelal goede contacten.

- ✓Gebruik skills-inzicht bij werving buitenlandse bedrijven

ECORYS

Versterken innovatie in de Regio VentureLab

Door Aard Groen

(RUG)

VentureLab

Presentatie invoegen

university of groningen

ONTWIKKELING VENTURELAB GRONINGEN

Prof.dr. Aard J. Groen

UNIVERSITY OF TWENTE.

university of groningen

Prof. Dr. Aard J. Groen

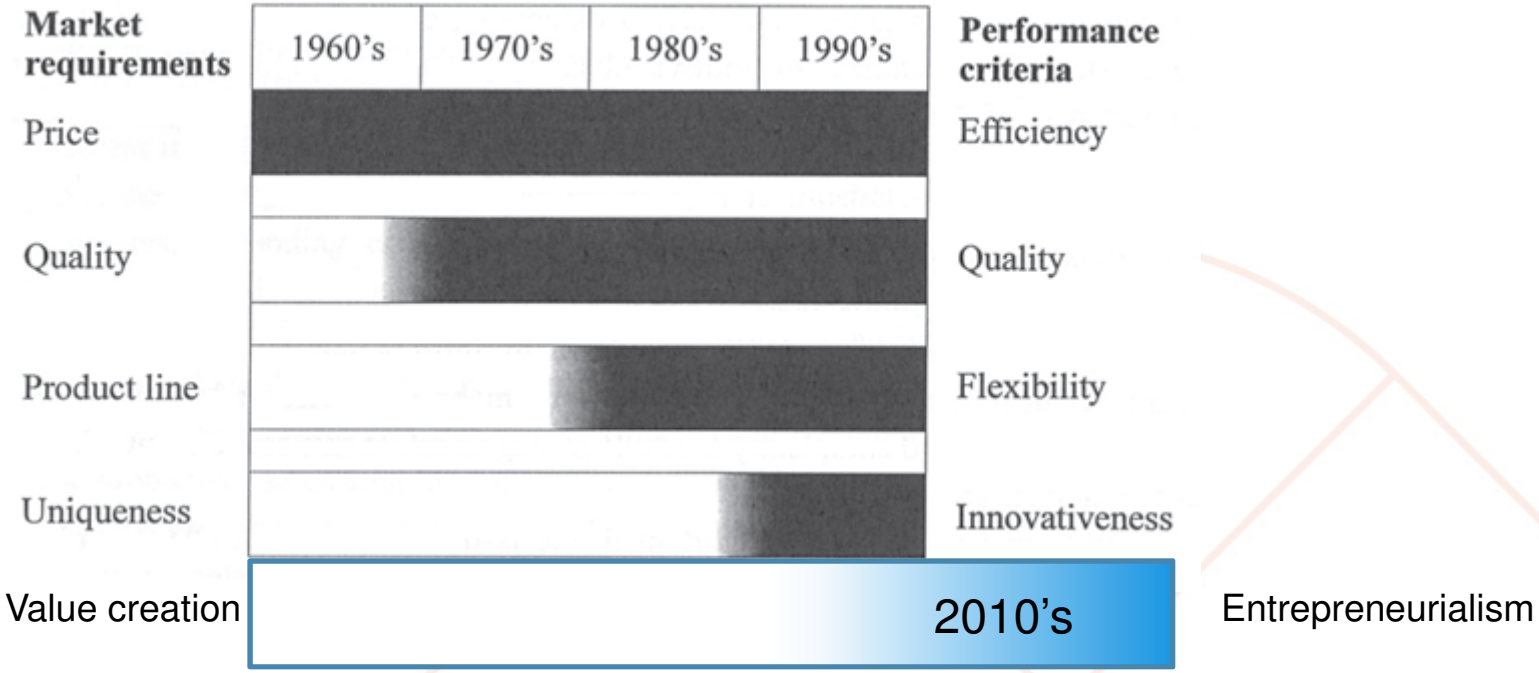
Dean of entrepreneurship, University of Groningen Center of Entrepreneurship

Professor of Entrepreneurship & Valorisation @ University of Groningen and

Professor of Innovative Entrepreneurship @ University of Twente _

- contact: a.j.groen@utwente.nl or a.j.groen@rug.nl
- Academic director NIKOS (2001>) @ School of Management & Governance, UT
- Leader research group Innovation & Entrepreneurship @ IGS Institute for Innovation and Governance Studies
- Associate editor Technovation Journal for technology entrepreneurship and innovation management. (Impact factor 2.995, 2010)
- Project leader Venture Lab Twente
- Activity lead Entrepreneurship support system EIT-ICT-Labs
- CvI: Innovation compentency development in manufacturing firms
- Prior experience at RuG, Van Hall Institute, Fugro (dept.head environmental management consultancy), University of Twente: associate professor of marketing, projectleader EU/national projects on entrepreneurship support, University Industry Interaction

Noodzaak voor ondernemerschap in bestaande en nieuwe bedrijven…

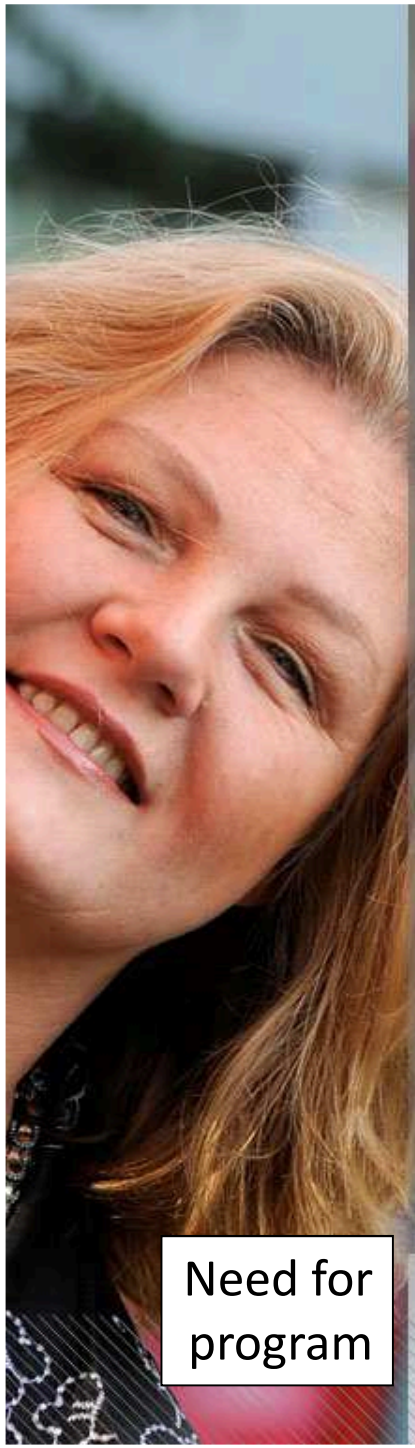


Adapted from Bolwijn & Kumpe

VentureLab International
prof.dr. Aard J. Groen

VENTURELAB INTERNATIONAL

This project is made possible by contributions of the European Union and the Province of Overijssel & province of Gelderland



VentureLab International

… initiative and objectives

Companies fail to grow and to create economic value

University Twente: > 800 start-ups in 25 yrs

… but they remain small (< 10 fte)

VentureLab Program designed to support growth

VentureLab Twente (2009-2012)

… > 200 participants - excellent results

VentureLab International (2012+)

Ambition: Worldwide recognized business support program for growth companies

Need for program

VENTURELAB INTERNATIONAL

VentureLab International

… Based on newest insights in entrepreneurship

→ <u>Focus on value creation for:</u>

- Business creation (start-ups)
- Business acceleration (fast growth for SME's)
- Corporate venturing (improved innovation and business development process)

Content

university of groningen

UNIVERSITY OF TWENTE.

VENTURELAB INTERNATIONAL

VLI CONCEPT

Entrepreneurial needs (4S model NIKOS)

Entrepreneur and Enterprise

Scope: from idea to Strategy

- Ideas
- Assessing the opportunity
- Strategic processes
- Business plan

Skills: Patterns of Organi-sation

- Culture, values, norms
- Facilities
- Personelarrangements & Systems
- Knowledge

Scale: Economy Financial means

- Own capital
- Bridging development period
- Financing investments
  - Venture Capital
  - Loans

Social Network-Contacts

Contacts with:

- Clients
- Suppliers
- Experts
- Colleagues
- Support agents

VLI CONCEPT

But companies often underperform

- Mono-disciplinary Teams (tech)
- No management Skills
-

Scope: from idea to Strategy

- Strategic drift
- Technology/market
- Small ambition
-

Skills: Patterns of Organi-sation

Not market oriented

Scale: Economy Financial means

- Academic networks
- Small markets
- No networks
-

Social Network-Contacts

- "Death valley"
- Long time to market
- High cost - high risk
- Unsufficient funding
-

VLT instruments for success

Knowledge
Office space
Organisational support

Strategic Coach

Scope: from idea to Strategy

Skills: Patterns of Organisation

Coaching, Training, Team building & Courses

Scale: Economy Financial means

Introductions
Brokerage

Social Network-Contacts

Access to:
Soft loans
Participation
Venture capital

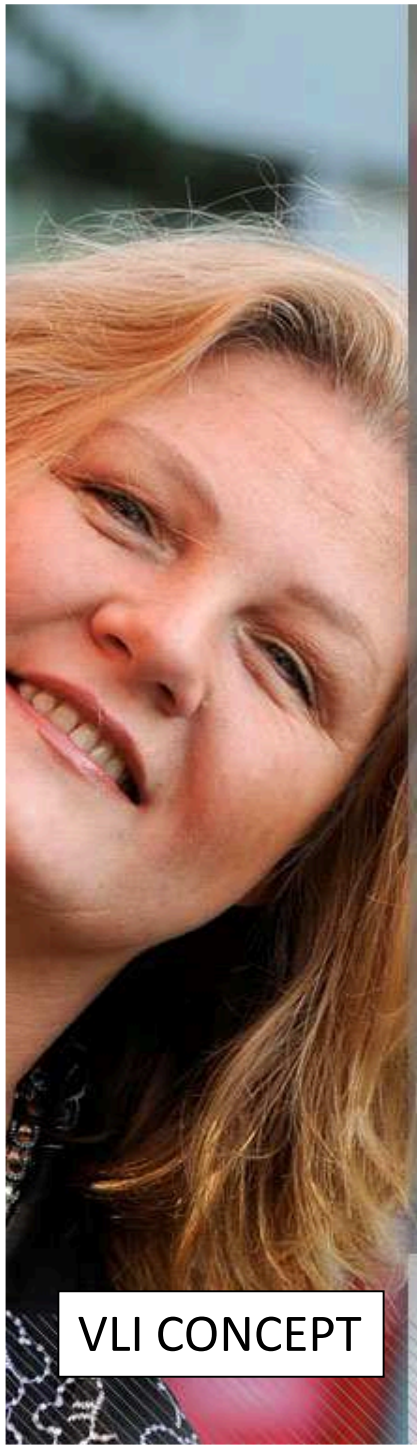
VLI CONCEPT

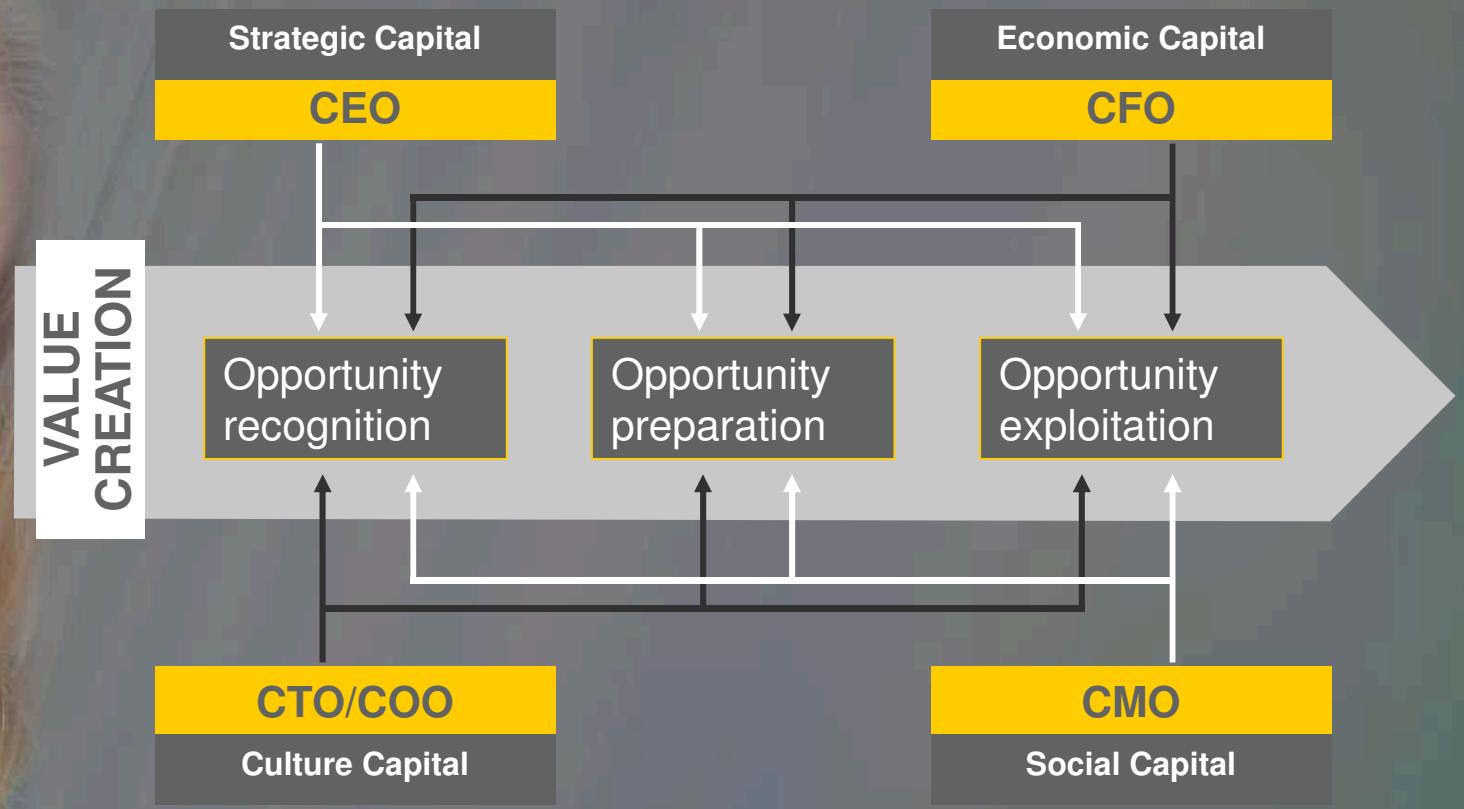
university of groningen

UNIVERSITY OF TWENTE.

VENTURELAB INTERNATIONAL

Key success factor for value creation
.. focus on personal skills & team skills

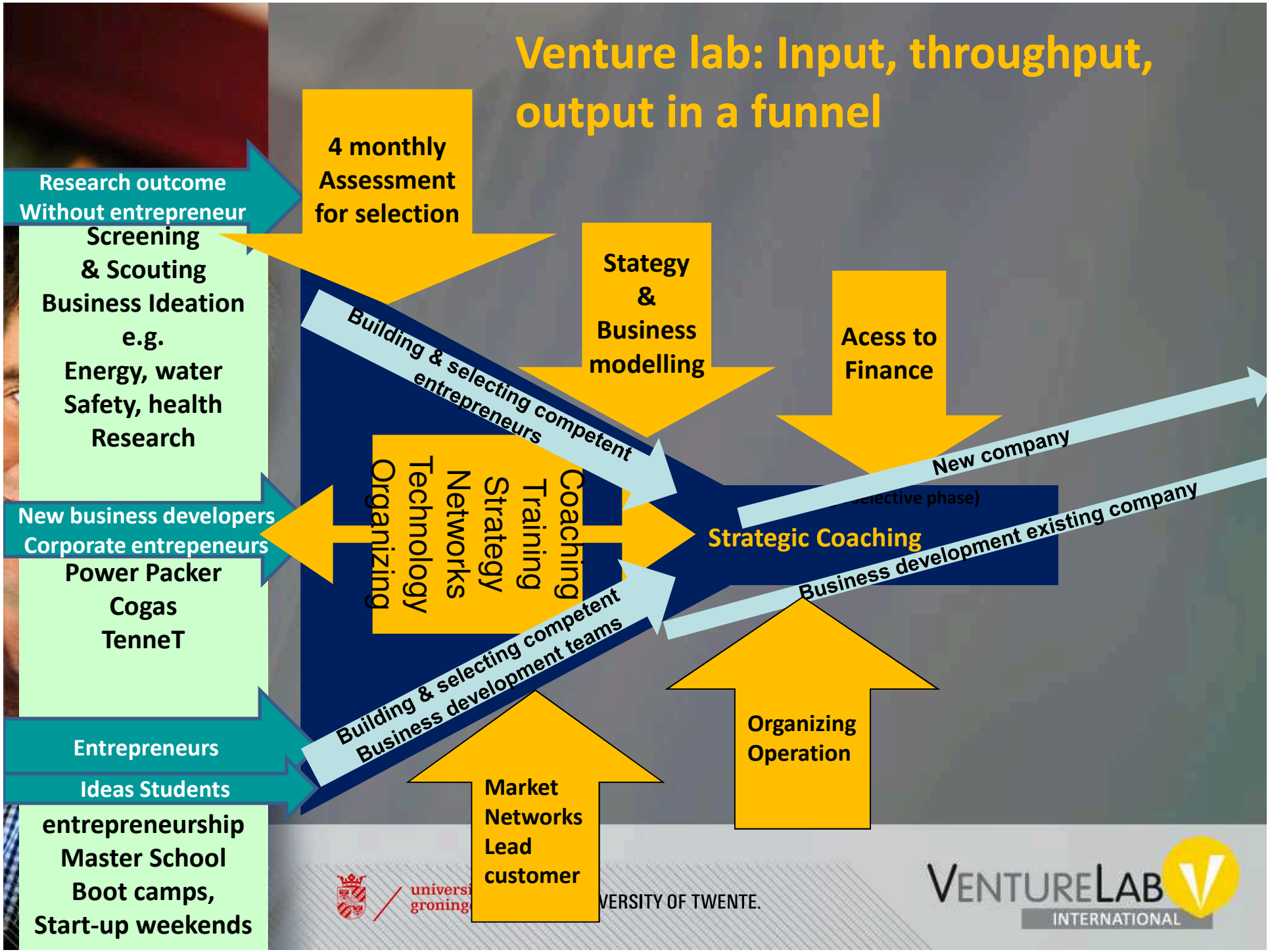


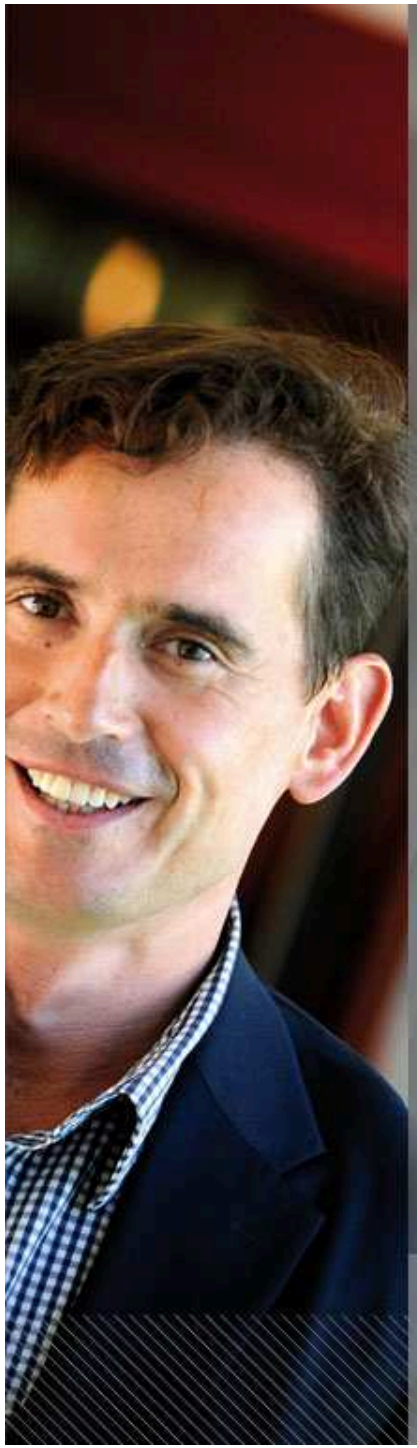


VLI CONCEPT

VENTURELAB INTERNATIONAL

Venture lab: Input, throughput, output in a funnel





Basic and advanced offerings

Selective admittance based on assessment
Can be related to investment cycles by 4
monthly assessment

High potential

Intensive strategic coaching, access to finance, synergy groups

Specific program focus on technology-application areas: e.g. ICT, NANO, MEDICAL, ENERGY

Entree level

Program accessible for every admitted enterpreneur/team on technology venturing

VLI Learning modules per dimension of the business process

COO / CTO
Module Organizing
Production
HSE/Q-systems
Module Technology
IP management
Technology dynamics in Nano
ICT/biomedical/energy…
Technology intelligence
Product design

CTO
ed teams
ions organized,
ems in place &
t offering

Scope:
from idea

CEO
Clear Growth ambition

CEO
Module Strategy
Entrepreneurial process
Business models
Strategic purpose
Competitive advantage

Areas of business
Health
Energy
Safety
Water
Manufacturing (IPC)
Regional business
networks

Skills:
Patterns o
Organisation

Scale:
conomy:
inancial
means

CMO
Strong connections with
market (suppliers-clients)
Managing strong & weak ties

Social
Network-
Contacts

CFO
Managing cash flow rounds
of investment

CMO
Module marketing
Introduction to marketing
Segmenting, targeting, positioning
The practice of marketing
Market analysis
E-commerce;

CFO
Module finance
Financial framework
Valuation & control business model
Financing the venture
Fiscal legislation
Financing growth
Module Investor readiness

university of groningen

UNIVERSITY OF TWENTE.

Different technologies

- Synthetic seeds
- Solar energy
- Insulation/Cooling
- Simultaneous multi-language translations
- Aviation and Bio fuel
- 3-D printing
- E-commerce (internet platforms)
- Remote sensoring/measurement
- Energy information systems
- Identity management
- Smart materials
- Laser technology
- Rontgen diffraction
- Water treatment
- Battery technology
- Meat recovery
- Tracking & Tracing
- Climate systems
- Drug delivery system
- Social media
- Machine maintenance
- High Tech detectors
- Video mapping

Proof of concept

230 entrepreneurs from new and existing firms

Top trainer Jim Anderson
Kellogs business school

Group 1: May 2009
Group 2: October 2009
Group 3: January 2010 -
Group 4: April 2010
Group 5: September 2010
Group 6: November 2010
Group 7: February 2011
Group 8: May 2011
Group 9: October 2011
Group 10: January 2012

Proof of concept

See for stories on participants
http://venturelabinternational.com/booklets-2/

university of groningen

Ontwikkel pad VLG

- Overbrengen ontwerp en IT-organisatie (nov)
- Herontwerp context Noord-Nederland
  - energie
  - medisch/gezondheid
  - water
  - sensoren
  - maakindustrie
- Financiering voor bepaalde groepen ondernemers/ondernemingen
- Start eerste groep februari 2014

UNIVERSITY OF TWENTE.

Resato

HIGH PRESSURE TECHNOLOGY

Pitch voor Economisch Platform RGA
14 Oktober 2013

Ton Driessen

Director of Operations & Finance
Resato International B.V.

Resato International BV

- Ontstaan in 1986 door Olie & Gas industrie in Noord-Nederland
- Onafhankelijk sinds 1991
- Ontwikkeling en fabricage van hoge druk technologie systemen en componenten tot 14.000 bar (200.000 psi).
- High Pressure: O&G, Slangentester
- Waterstraalsnijdinstallaties
- BIMBO door management in 2009
- 61,2 FTE/66 employees
- Export naar 76 landen
- Na dip in 2010 elk jaar dubbelcijferige omzetgroei
- Slimste Bedrijf van NL 2012
- RTL-Z Nationale TV Succesaward 2012
- 11e in MKB Top 100 2012

SUCCESFACTOR

Resato University
• Kennisgaring
• Kennisborging
• Kennisdeling
Voor:
• Medewerkers
• Business Partners
• Klanten
• Leveranciers
• Kenniscentra

e-Portfolio
Digitaal platform voor ontwikkeling van competenties en vakvaardigheden.
Voor:
• Medewerkers
• Business Platform

What Did We Learn
Continue focus op procesverbetering waar
Process =
• Systems +
• Skills +
• Discipline.
KPI gestuurd

New Business Development
Focus op vraaggestuurde ontwikkeling van oplossingen die de klant's business beter maken

Kennis

Toegankelijk-heid

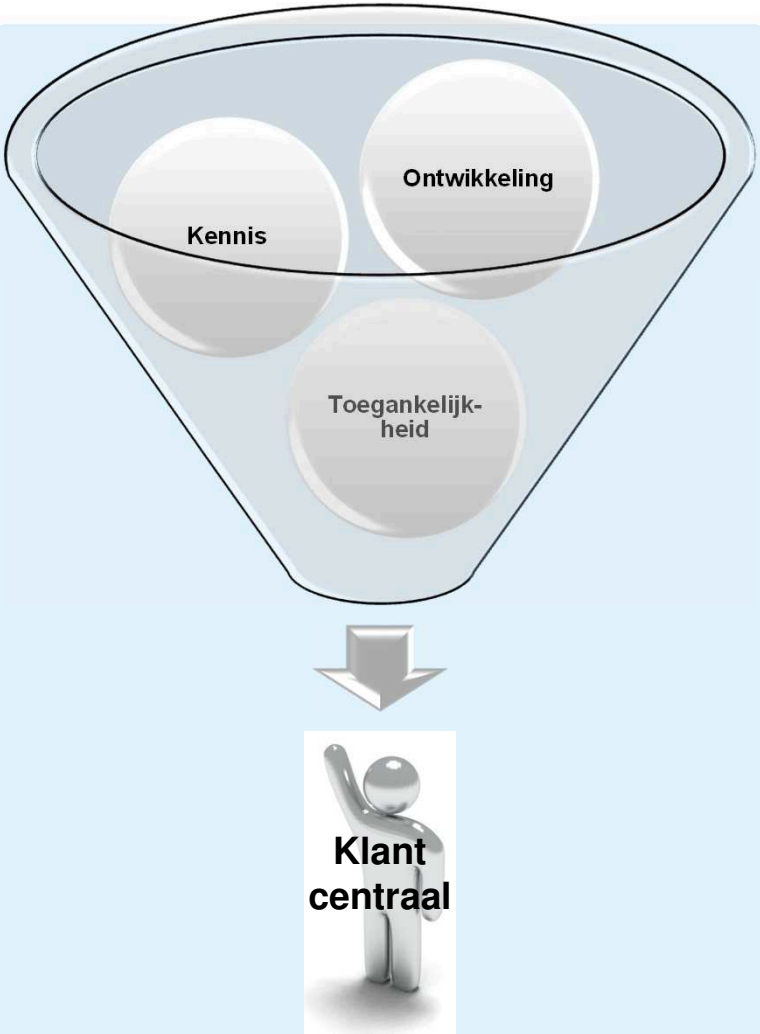
Ontwikkeling

Management Development
Continue coaching en educatie programma met focus op vergroting zelfredzaamheid managers. Creeert ruimte en aandacht voor duurzame ontwikkeling van organisatie.

Webportalen
Digitaal platform voor opslag en uitwisseling van doelgroep gestuurde informatie..
Voor:
• Medewerkers
• Business Partners
• Klanten
• Leveranciers
• Kenniscentra

Participatie
Actieve deelname in externe netwerken ter ondersteuning van
• Kennis
• Ontwikkeling
Van introvert naar extravert.

Have Fun
Strategische keuze om elke dag met plezier naar werk te gaan.
En om plezier te maken tijdens het werk.



Het succes volgt het creëren van een resultaatgerichte cultuur die gebalanceerde groei op een plezierige manier mogelijk maakt