



The background of the cover is a map of the Drecht Cities region in the Netherlands. The map shows the extensive Scheldt river network (Scheldt, Oude Scheldt, Nieuwe Scheldt) flowing through the area. Major cities and towns are labeled, including Rotterdam, Almere, Amsterdam, Zeeland, Dordrecht, and The Hague. The map also shows the Drecht National Park and the Drecht Cities area. The map is rendered in a light, stylized manner with green for land and blue for water.

# Deal Drecht Cities

# Jaarplan 2020

In het teken van samenwerking

## **2020: 'in het teken van samenwerking'**

*Onder de vlag van de Groeiagenda Drechtsteden 2030*

Ruim vijf jaar geleden werd de Stichting Drechtsteden Economisch Acquisitieloket (DEAL) opgericht door de gemeenten Dordrecht, Zwijndrecht, Papendrecht, Hendrik-Ido-Ambacht, Sliedrecht, Alblasserdam en later Hardinxveld-Giessendam. Havenbedrijf Rotterdam en ROM-D participeerden ook, als non-publieke partners. Met de komst van Deal Drecht Cities (de naam die sinds 2016 wordt gebruikt) ontstond er een gezamenlijke organisatie voor economische regiopromotie en acquisitie. In 2017 kwam ook het management van de Economic Development Board bij Deal te liggen.

In 2019 werd de stichting positief geëvalueerd door adviesbureau Ecorys. De onderzoekers concludeerden dat Deal doeltreffend is geweest en dat voortzetting wenselijk is. De promotieactiviteiten kunnen in dezelfde lijn worden voortgezet, zowel nationaal als internationaal. Er moet worden ingezet op die sectoren en kansen die bijdragen aan de regionale economische ontwikkeling met als uitwerking een waardevolle bijdrage aan de ambities uit de groeiagenda. Datzelfde geldt voor de acquisitietaak, waarbij de onderzoekers er voor de internationale acquisitie wel voor pleiten de samenwerking met bovenregionale partners verder te versterken. Ook de activiteiten van de Economic Development Board en van partnerorganisatie ROM-D werden positief beoordeeld.

Dit maakt de ruimte vrij om afspraken voor de komende jaren vast te leggen en dit jaarplan doet daartoe een eerste voorzet. Intentie is de afspraken voor het jaareinde vast te leggen, waarbij ook de samenwerking met de portefeuillehouders van een nieuw fundament wordt voorzien.

In dit document treft u de plannen aan voor het jaar 2020. In hoofdstuk 1 wordt beschreven hoe de activiteiten van Deal zich verhouden tot de Groeiagenda Drechtsteden 2030. Het tweede hoofdstuk geeft een weergave van de doelen van Deal voor 2020 en het derde hoofdstuk beschrijft met welke aanpak deze doelen worden bereikt. In het vierde hoofdstuk treft u aan welke middelen worden ingezet. In hoofdstuk 5 wordt dit verder verdiept, gevolgd door een hoofdstuk over interne organisatie en ten slotte de concept begroting.

De inzet voor 2020 is toegelicht en geaccordeerd door de portefeuillehouders van de deelnemende gemeenten. Wij zien wederom uit naar een succesvol jaar, dat wij graag met u willen vormgeven. Samenwerking met alle stakeholders staat daarbij centraal.

Drechtsteden,  
Januari 2020

  
Martin Bloem  
Directeur

## Inhoud

Hoofdstuk 1 Groeiagenda 2030

Hoofdstuk 2 Doelen

Hoofdstuk 3 Aanpak

Hoofdstuk 4 Middelen

Hoofdstuk 5 Aan de slag

Hoofdstuk 6 Interne organisatie

Hoofdstuk 7 Financiën

Deal is voor nationale en internationale investeerders de eerste handdruk met de Drechtsteden. Door regiopromotie maken we de deelnemende gemeenten meer zichtbaar. Door gerichte marketing en de springplank van een sterk netwerk komen we in contact met klanten. De Economic Development Board brengt ondernemers, overheden en onderwijs in de regio bij elkaar. Drie functies dus, die samenkomen in een praktische organisatie.

## Hoofdstuk 1 - Groeiagenda 2030

*‘Kansen zijn er volop om het tij te keren. De onbenutte potenties van de regio kunnen en moeten worden benut. Regio’s worden inmiddels erkend als de motoren van de economie, en met deze Groeiagenda wordt duidelijk wat onze regio kan bijdragen aan de BV Nederland. En wat voor de Drechtsteden van belang is: bedrijfsleven, onderwijs, culturele sector en het maatschappelijk middenveld zoeken samenwerking! Breed wordt de ambitie gedeeld dat er nog veel meer in zit voor de Drechtsteden. Dit vereist samenwerking, lef en trots.’*

Regio Drechtsteden heeft een groeiambitie. Tot 2030 moeten er 25.000 woningen worden gebouwd. Er worden 30.000 extra banen gecreëerd. En de regio groeit door naar meer dan 300.000 inwoners. De Groeiagenda 2030 heeft ten doel de economische positie van de regio te versterken. De focus ligt hierbij op de pijlers wonen, werken, bereikbaarheid en energietransitie. Deal werkt in de context van deze Groeiagenda en draagt op verschillende manieren bij aan het behalen van de doelen.

### Regionale economische ontwikkelingen

De economische groei van Nederland vertaalt zich ook naar de Drechtsteden. Er is de laatste jaren veel vraag naar bedrijfslocaties. Deze vraag overstijgt het aanbod, zeker op de gewilde watergebonden locaties aan de grote rivieren. Dit betekent dat Deal mogelijke vestigers of bedrijven die willen uitbreiden soms lastig te bedienen zijn. De schaarse ruimte die vrijkomt moet optimaal worden benut voor bedrijven met een kwalitatieve en kwantitatieve toegevoegde waarde voor de regio. De gemeenten zoeken de juiste investeerders voor de juiste locatie. Recente voorbeelden zijn Ambachtsezoom en DistriPark Dordrecht. De kwaliteit van vestigers in termen van duurzaamheid en hoogwaardige werkgelegenheid wordt daarbij van steeds groter belang.

Het creëren van werkgelegenheid is een kerntaak van Deal. Onder de pijler ‘Werken’ heeft Deal een uitvoerende rol met een focus op enkele specifieke kernsectoren. Door middel van overkoepelende promotie van het gebied maakt Deal de Drechtsteden internationaal bekend. Dit wordt vormgegeven in samenwerking met Rotterdam onder de vlag Rotterdam Maritime Capital of Europe.

Ook de agenda van de Economic Development Board is afgestemd op de Groeiagenda 2030. Eén van de belangrijkste doelen in 2020 is de doorontwikkeling van de triple helix in de Drechtsteden. Door personen en organisaties nog meer betrekken bij onze initiatieven wordt de regio van binnenuit versterkt. In de uitvoering wordt zoveel mogelijk gebruik gemaakt van bestaande structuren: gemeenten, onderwijsinstellingen, bedrijven, de provincie en tal van ondersteunende organisaties zoals Dordrecht Marketing, Federatie Ondernemingsverenigingen Drechtsteden, Werkgevers Drechtsteden en Innovation Quarter.

De opdracht van Deal staat de komende jaren mede in het teken van promotie en acquisitie van de regio. Product-Marktcombinaties (PMC’s) Rotterdam Maritime Capital of Europe en Smart Industry krijgen extra nadruk. Zij zijn gedefinieerd in de Groeiagenda 2030, waarvoor Deal een aanvullende opdracht heeft gekregen. De samenwerking met Rotterdam zal nog intensiever worden op het gebied van maritieme promotie en acquisitie. Daarnaast zal voor Smart Industry steeds meer samenwerking gezocht worden met het bedrijfsleven en hun belangenvertegenwoordigers.

## Hoofdstuk 2 - Doelen

Met een klein team werkt Deal dagelijks aan economische groei en een aantrekkelijk vestigingsklimaat. Deal wil graag de schakel zijn tussen bedrijfsleven en overheid (publiek/privaat). En de motor achter de samenwerking tussen ondernemers, overheid en onderwijs in het gebied (triple helix).

De organisatie is zich bewust van de unieke eigenschappen en kernkwaliteiten van de regio. Die worden zo goed mogelijk in de etalage gezet. In 2020 wil Deal nog meer bewustzijn van deze kwaliteiten creëren bij gevestigde bedrijven en overheden. Dit is belangrijk. Want ieder bedrijf, iedere inwoner en iedere lokale overheid is een potentiële ambassadeur van de regio.

### a. Economische promotie en regioprofilering

*‘We zetten de Drechtsteden op de kaart met een eenduidig profiel.’*

Vanuit verschillende opdrachten wordt de economische profilering van de regio ter hand genomen.



## b. Marketing gericht op het aantrekken van investeerders

*‘We vermarkten de regio als de ideale vestigingslocatie voor bedrijven in de sectoren maritiem, logistiek en smart industry.’*

De maritieme sector heeft altijd een grote stempel gedrukt op de regio. Naast de maritieme ondernemingen is er inmiddels een divers netwerk ontstaan van bedrijven en (semi)publieke organisaties die zichzelf versterkt vanuit diverse disciplines. Juist om deze reden is het interessant om deel uit te maken van dit ecosysteem en een belangrijk vestigingsargument voor nieuwe bedrijven.

Tevens is de ligging in zowel Nederland als Europa strategisch interessant. Dit zal in 2020 benadrukt worden in de promotionele activiteiten. Daarnaast wordt gericht gezocht naar innovatieve bedrijven en bedrijven die aansluiten bij de focussectoren om dit ecosysteem te vervolmaken.



De activiteiten van Deal zijn gericht op het bevorderen van banengroei en economische vitaliteit in de regio. Deal is verantwoordelijk voor de economische promotie en acquisitie van de Drechtsteden en draagt hiermee bij aan de verdere professionalisering van de dienstverlening van de regio.

### c. Bedrijvenacquisitie

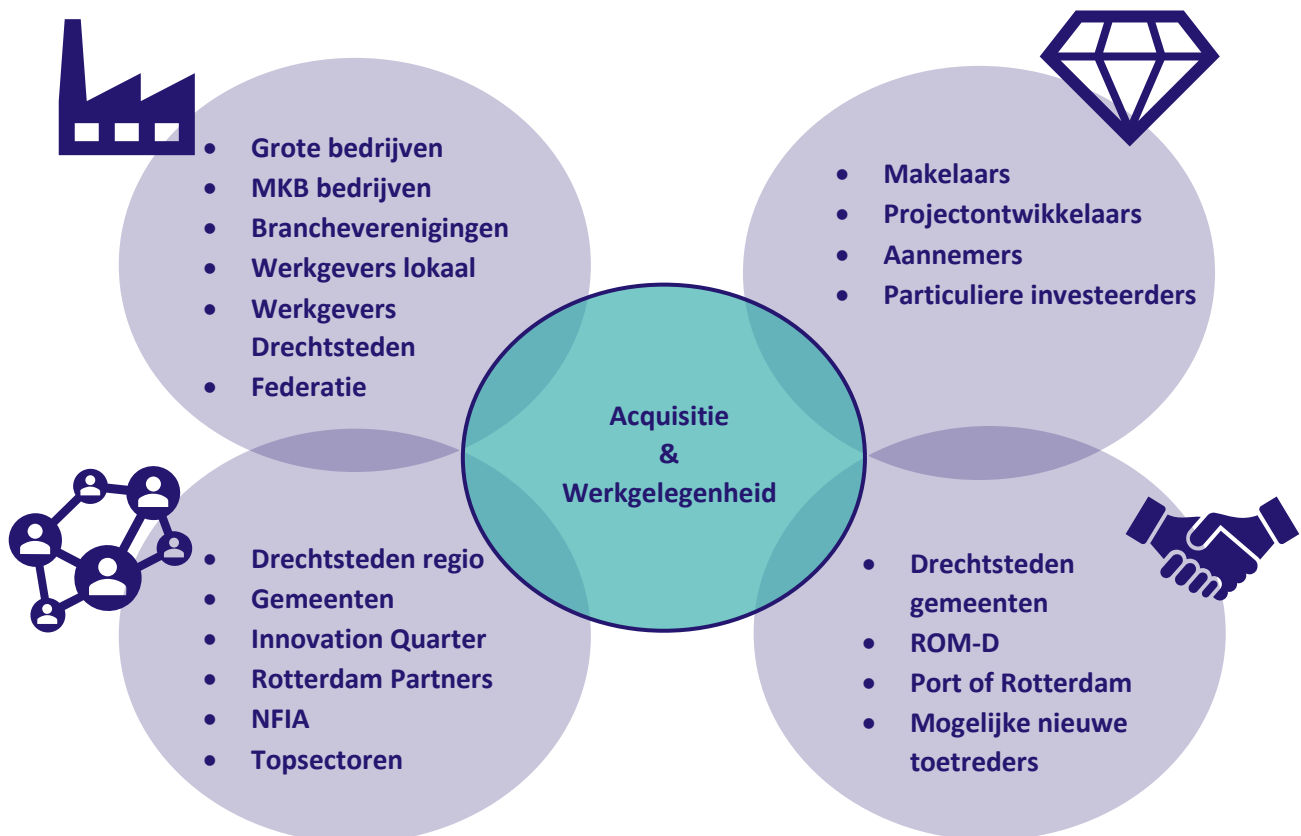
*'We zijn gericht op zoek naar bedrijven die bijdragen aan banengroei en economische vitaliteit van de regio. We stimuleren deze bedrijven om zich in ons gebied te vestigen. Vervolgens ondersteunen we bij het vinden van een ideale vestigingslocatie.'*

In de afgelopen jaren is er een behoorlijk netwerk opgebouwd. Dit systeem wil Deal in 2020 meer gaan inzetten, teneinde de vraag scherper te krijgen. Waar ligt de behoefte van een potentiële investeerder? Is de match tussen vraag en aanbod voldoende? De stichting heeft over ruim vijf jaar voldoende ervaring en data verzameld om strategisch te adviseren over deze match in de regio Drechtsteden. Deal zal haar partners proactief aanspreken wanneer er een mismatch ontstaat. Hiermee beoogt Deal een betere aansluiting te realiseren tussen de behoefte van potentiële investeerders en faciliteiten die door de overheden worden geboden. Het doel is om de potentiële investeerders zo optimaal mogelijk te faciliteren.

In 2020 zal het traject waarin Deal met een lead/klant verbonden is langer duren. Deal faciliteert zo een stuk accountmanagement en advies. Dit vraagt een nog nauwere samenwerking met de accountmanagers van de gemeenten.

### d. Bedrijven begeleiden

*'We adviseren en faciliteren bedrijven in de regio bij vraagstukken rondom uitbreiding, consolidatie van verschillende vestigingslocaties en verplaatsing.'*



#### e. Stimuleren van samenwerking in de triple helix

*'We brengen bedrijven, overheden en onderwijs in de regio bij elkaar. We investeren in een optimaal innovatie- en vestigingsklimaat. Zo dragen we bij aan het ontwikkelen van een omgeving die aantrekkelijk is op het gebied van wonen, werken, beleven en innoveren.'*

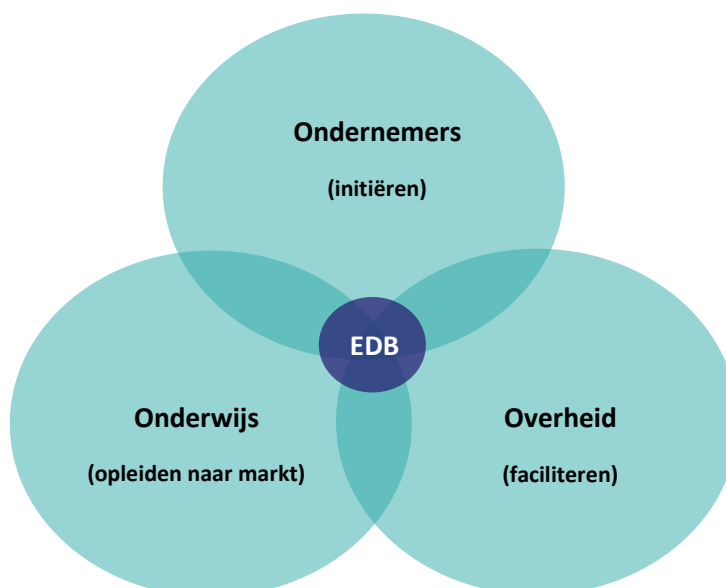
De regio heeft een groeiambitie, welke geen van de partijen alleen kan bereiken. Dit vraagt om een goede samenwerking tussen overheid, bedrijven en onderwijs. Om samen te kunnen werken is het essentieel dat partijen elkaar weten te vinden en onderling weten waar zij mee bezig zijn. Deal verbindt partijen op dit vlak. Door vraag vanuit het bedrijfsleven te koppelen aan het aanbod vanuit de overheid en andersom, waar steeds ook onderwijs- en kennisinstellingen aan worden gekoppeld. Daarnaast worden vanuit de leden van de Economic Development Board projecten geïnitieerd.

#### f. Krachten bundelen op het gebied van innovatie

*'We bundelen de kracht van de triple helix door het initiëren en aanjagen van innovatieve projecten. De Economic Development Board is hierin de verbindende factor.'*

De projecten zijn gericht op innovatie en het bouwen van ecosystemen voor bijvoorbeeld smart industry, deltatechnologie en zorgtechnologie. Ondernemers en vertegenwoordigers van overheid en onderwijs worden actief bij elkaar gebracht. Deze projecten zijn altijd gericht op het stimuleren van samenwerking binnen de triple helix. De inhoudelijke agenda die hieruit voortkomt realiseert onderlinge versterking in de regio.

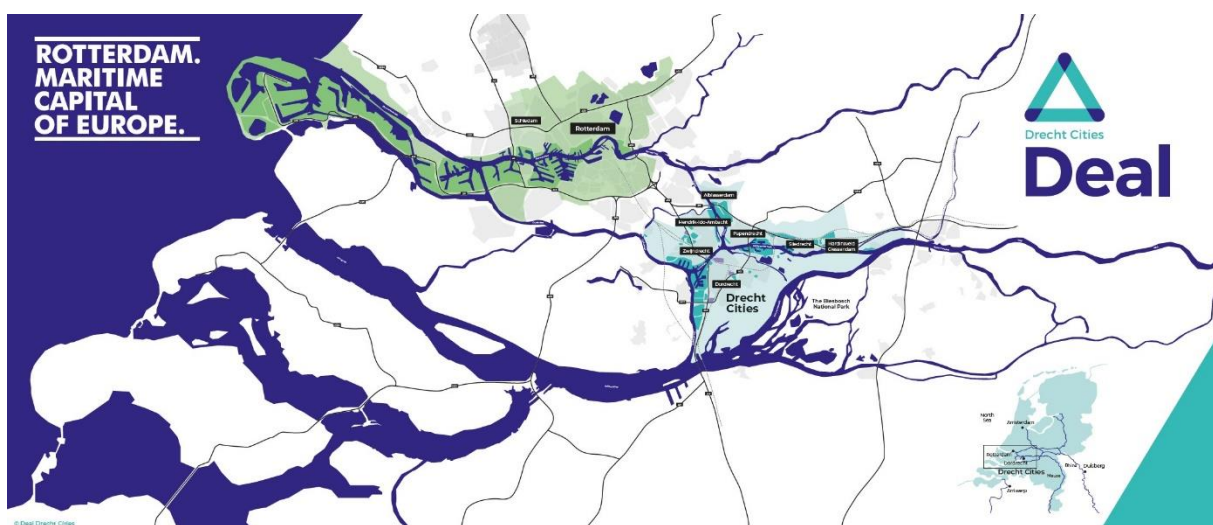
De totstandkoming van nieuw hoger onderwijs staat hoog in het vaandel. Denk ook aan projecten als Innovatief Personenvervoer over Water, Ontdek je Stad en Young Professionals. Deze initiatieven brengt de organisatie als geheel sterker naar buiten. Vanuit deze verbindende rol dragen EDB en Deal ook bij aan de totstandkoming van de Regio Deal met het rijk.



## Hoofstuk 3 - Aanpak

### Bedrijven, overheden en onderwijsinstellingen

Als netwerkorganisatie heeft Deal een schakelfunctie tussen bedrijven, overheid en onderwijs in en rondom de Drechtsteden op het gebied van economische regioprofilering. Deal bewaart overzicht over beschikbare bedrijventerreinen in de hele regio, bundelt het belangrijkste investeringsnieuws, zorgt voor één herkenbaar beeld naar buiten en brengt partners in contact wanneer zij elkaar kunnen versterken op specifieke projecten.



### Rode loper

Nadat onderzocht is waar een bedrijf met een vestigingsvraagstuk het beste kan landen en hoe dit past in het ecosysteem, zijn de acquireurs van Deal het eerste aanspreekpunt. Binnen de overheid wordt hiervoor direct contact gelegd met de gemeentelijke accountmanager en andere betrokken ambtenaren. Hierdoor wordt snel duidelijkheid verschaft. Het doel van de rode loper aanpak is een aanspreekpunt te organiseren en de klant optimaal te begeleiden. Daarbij heeft zowel klant als gemeente één aanspreekpunt in het proces. Bij specifieke interesse in één locatie binnen de Drechtsteden, vindt er een overdracht plaats. De accountmanager van de gemeente volgt het proces verder op. Vanaf dit moment raakt Deal minder prominent betrokken bij het proces. Wél doet Deal aan aftersales (vragen over ondermeer personele, juridische en financiële zaken). Na een definitieve landing verzorgt Deal de promotie rondom de landing en treedt in contact over een Testimonial, waarin we bedrijven laten vertellen over de voordelen van de regio Drechtsteden.

### Triple Helix

Om de regio van binnenuit te versterken faciliteert de organisatie verbindingen tussen overheid, onderwijs en bedrijfsleven in concrete projecten. Dit doen we als manager van de Economic Development Board. Het gaat om projecten opzetten, verbindingen maken tussen partners om projecten op te starten en bestaande projecten versterken door partners vanuit het netwerk aan te haken. Deze projecten zijn gericht op wonen, werken, beleven en innoveren. Welke projecten worden opgestart wordt bepaald door de behoefte vanuit het netwerk. Dit leidt voor 2020 tot de focus op de volgende initiatieven:

|                                                |                               |
|------------------------------------------------|-------------------------------|
| 1. Human Capital en Hoger Onderwijs            | Verbinden                     |
| 2. Young Professionals                         | Initiëren, verbinden, managen |
| 3. Incubation Center Welzijn & Zorgtechnologie | Stimuleren                    |
| 4. Delta Technology                            | Initiëren, managen            |
| 5. Personenvervoer over water                  | Coördineren                   |
| 6. Iconen                                      | Managen                       |
| 7. Maritime Valley                             | Initiëren, managen            |
| 8. Ontdek Je Stad en Dordtse Introductiedagen  | Verbinden                     |
| 9. Rivier Cruises                              | Coördineren                   |
| 10. Public Affairs en Regio Deal               | Netwerk, stimuleren           |

Het doel is de projecten te faciliteren tot deze volledig draaien op de inspanningen van partners. Gezien de beperkte organisatiecapaciteit, zijn een netwerkaanpak en slimme procesregie van belang. De Board komt vier keer per jaar bij elkaar, waarbij adviezen worden gedeeld en de projecten en focus worden besproken. *Deal heeft hier een zuiver begeleidende rol, de inhoudelijke keuzes en sturing liggen bij de voorzitter en leden van de board zelf.*

### Focusgebieden

Deal is ook in 2020 zowel lokaal, regionaal als buitenregionaal actief. De kracht van de eigen regio staat daarbij centraal. Wie zijn oor goed te luister legt bij de eigen ondernemers, krijgt vaak de beste informatie over op handen zijnde investeringen en toekomstige ontwikkelingen op diverse gebieden.

Naast het lokale en regionale speelveld, ligt de focus op bedrijven buiten de Drechtsteden. Binnen de kernsectoren is het zaak bedrijven en dus arbeidsplaatsen aan te trekken die een toegevoegde waarde hebben voor de Drechtsteden. Door middel van gerichte acquisitieactiviteiten worden leads gegenereerd en probeert Deal bij te dragen aan de doelstellingen in de Groeiagenda.

Op gemeenteniveau wil Deal haar netwerk beter benutten en daarbij nog vaker bijeenkomsten van lokale ondernemersverenigingen bijwonen. Regionaal wil Deal aansluiten bij de bedrijventerreinen strategie van de Drechtsteden. Daarnaast ligt er een kans om intensiever betrokken te worden bij gebieden die ontwikkeld kunnen worden op maritiem vlak. Door deze nauwere aansluiting op zowel bedrijven als gebieden, bestaat de kans om vraag en aanbod dicht bij elkaar te brengen. Landelijk wil Deal het netwerk van de Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) beter benutten. Dit gebeurt door in samenwerking met Innovation Quarter het gebied onder de aandacht te brengen, indien mogelijk in een combinatie met de acquireurs van Rotterdam Partners. Daarnaast wordt ook

in 2020 ingezet op verdere deelname in gerelateerde branche organisaties (NMT, NDL, HI-Industrie) en Werkgevers Drechtsteden.

In de acquisitieaanpak voor 2020 richt Deal zich hoofdzakelijk op drie sectoren: Maritiem, Smart Industry en Logistiek. Daarnaast worden stuwende sectoren zoals de bouw en energie gevolgd. De benadering per kensector verschilt. Op maritiem vlak wordt er nauw samengewerkt met de partners van Rotterdam Maritime Capital of Europe. Zowel op vlak van promotie als acquisitie zal een groot gedeelte via dit initiatief lopen. Voor smart industry en logistiek wordt er meer gefocust op regionale samenwerking, waarbij er meer aandacht gegeven wordt aan de verdere uitwerking van smart industry.

### Maritiem

Voor de Drechtsteden zijn scheepsbouw, (super)jachtbouw en toeleveringsindustrie relevant, alsmede deltatechnologie, offshore en binnenvaartgerelateerde dienstverlening. Zij maken deel uit van een groter maritiem ecosysteem. Dat systeem is verankerd in de Rotterdamse haven economie. Daarom wordt de maritieme acquisitie samen met o.a. de gemeente Rotterdam opgepakt. In 2020 wordt op maritiem gebied verdieping gezocht in de maakindustrie en de (super)jachtbouw. Dit sluit aan op de ontwikkelingen in de Drechtsteden. Langs deze lijn worden er diverse acquisitieactiviteiten ontplooid die later aan bod komen. Versterking van het huidige cluster en uitbreiding van de kennisbasis staan centraal.

### Smart Industry

Smart Industry is een cruciale ontwikkeling voor de industrie. Het is dé basis voor het versterken van onze toekomstige welvaart en concurrentiekracht alsmede het leveren van oplossingen van maatschappelijke vraagstukken. Smart industry wordt gedreven door de versnelling van de digitalisering van de industrie. Vanuit de Drechtsteden Groeiagenda 2030 wordt ingezet op de PMC Smart Industry. Hoe gaan we onze industrie klaarstomen voor de toekomst? Op welke sleutel technologieën moet onze regio inzetten om ook in de toekomst het vestigingsklimaat te houden?

Specifiek richt Deal zich op de sleuteltechnologieën **engineering and fabrication technologies**, zoals robotisering en sensortechnologie en digital technologies waaronder data sharing, digital twin en artificial intelligence. In combinatie met o.a. nanotechnologie, fotonica en nieuwe materiaaltechnologieën vormen deze technologieën de toekomstige basis voor bedrijven om snel en efficiënt nieuwe smart producten te ontwikkelen, waaruit nieuwe maakketens en verdienmodellen ontstaan. De impact van deze vernieuwingsslag op concurrentieposities bestrijkt de volle breedte van de industrie, dus naast (metaal en elektro) maakindustrie bijv. ook maritieme (toeleverancier) industrieën, de proces en bouw/utiliteit industrieën.

Deal presenteert begin 2020 een plan van aanpak met betrekking tot smart industry. Dit plan zal ondermeer aanhaken bij de landelijke innovatieagenda van de Topsector Hightech Systemen en Materialen (HTSM).

## Logistiek

De afgelopen jaren werd er geïnvesteerd in het opbouwen van een relevant netwerk omtrent logistieke investeringen. Dit netwerk bestaat naast logistieke eindgebruikers en verladers uit projectontwikkelaars en beleggers. Het positieve effect hiervan is dat de Drechtsteden vaker worden gevonden door partijen die op zoek zijn naar een logistieke investering. Mede door de randvoorwaarden die marktpartijen stellen ziet Deal in de regio een natuurlijke selectie ontstaan in mogelijk geschikte locaties. Kansen voor logistiek liggen met name aan de as A16 (Westelijke Dordtse Oever inclusief DistriPark Dordrecht) en as A15 (Polder Nieuwland inclusief Nedstaal-terrein).

Deal biedt reactieve ondersteuning bij acquisitie werkzaamheden logistiek. Voor de regio zijn met name bedrijven interessant die arbeidsintensieve, value added services bieden. Binnen dit thema wordt actief contact gezocht met bedrijven in de volgende subsectoren:

- Metaal en constructies
- Machinebouw en services
- E-fullfillment (vanuit acquisitie strategie Distripark Dordrecht)

In 2020 wordt ingezet op behoud van het opgebouwde netwerk om investeringskansen te vergroten.

## Regioprofilering

Als economisch- en acquisitieloket van de regio vertelt Deal een verhaal van regiotrots: wereldbedrijven, het meest innovatieve MBO van Europa, unieke waterrijke locaties en toegepaste kennis. Dit verhaal wordt gebruikt om nieuwe investeerders aan te trekken voor het gebied, bewustwording te creëren binnen het gebied en om de bekendheid van het gebied buiten de regiogrenzen te vergroten.

Een sterke regio begint bij **bewustwording**. Door economisch nieuws te bundelen en eens in de twee weken te verspreiden in de nieuwsbrief houden we dit netwerk op de hoogte van relevante ontwikkelingen.

De regio zit vol bedrijven die actief zijn op het gebied van deltatechnologie, scheepsbouw, toeleveranciers, zorgtechnologie, maakindustrie, smart industry en duurzaamheid. Niet geheel toevallig kozen deze bedrijven voor het waterrijke gebied Drechtsteden. Een **eenduidig profiel** naar buiten zorgt voor aantrekking van bedrijven met een profiel dat aanvullend is op de bestaande clusters. Dit doen we met onze website, (social) media uitingen en met ons brand. Sinds 2019 is dit de campagne Rotterdam Maritime Capital of Europe. Jaarlijks staat Deal op de belangrijkste (inter)nationale maritieme en logistieke beurzen. In 2019 waren dit er negen. Tijdens beurzen worden door middel van gerichte social media campagnes personen naar onze stand getrokken. Ook organiseren we tijdens beurzen verschillende events om onze doelgroep te bereiken.

De aantrekkingskracht van het gebied gaat verder dan de aanwezige bedrijfsclusters. Een **aantrekkelijk vestigingsklimaat** bestaat ook uit aanwezige beroepsbevolking, onderwijsmogelijkheden en woonklimaat. Projecten vanuit de Economic Development Board dragen hieraan bij. Successen worden in beeld en nieuws naar buiten gebracht. In presentaties, publieke optredens en tijdens events wordt het verhaal van de regio verspreid. Een voorbeeld hiervan is het Young Professionals programma. Dit programma bestaat uit challenges waarvan video's worden

verspreid. Twee keer per jaar komen young professionals van alle bedrijven in de regio bij elkaar tijdens de young professionals events. Ook treden een aantal ambassadeurs uit het programma regelmatig op bij events van partners.

Deal heeft samen met de gemeenten overzicht over bedrijventerreinen in de regio. Af en toe vragen specifieke bedrijventerreinen extra aandacht om specifieke bedrijven aan te trekken. Aanvullend op de basisopdracht om het gebied als geheel te vermarkten, neemt Deal individuele opdrachten voor specifieke bedrijventerreinen aan. Dit bedrijventerrein wordt uitgelicht met eigen uitingen en er wordt extra effort gepleegd om bedrijven te verleiden te investeren in dit terrein.

Deal spreekt de taal van bedrijven en ondernemers. Daarom is onze werkwijze er ook op gericht om zelfstandig en professioneel te ondernemen. Dit doen we in nauwe samenwerking met onze partners. Er is dagelijks contact om te komen tot het optimale resultaat voor onze klanten. Dit doen we op een klantgerichte manier, met steeds onze maatschappelijke- en economische impact in gedachte.

## Hoofdstuk 4 - Middelen

In 2020 wil Deal de volgende middelen inzetten voor het bereiken van haar doelstellingen:

- Participatie in vakbeurzen
- Online Marketing (e-mail nieuwsbrieven, nieuwsvideo's etc.)
- Bezoek aan (internationale) evenementen
- Kennissessies
- Triple helix activiteiten.

Daarnaast zal Deal two-pagers met sectorgerelateerde informatie publiceren, whitepapers over relevante onderwerpen en brochures bedrijventerreinen

### Participatie beurzen

SMM Hamburg: een grote internationale beurs in Hamburg, waar samen wordt opgetrokken met de rijksoverheid (strategische beurzenprogramma), brancheorganisatie NMT, de gemeente Rotterdam en regionale bedrijven. Deal is naast de beurs zelf actief betrokken bij de Nederlandse branding en zijprogrammering.

Offshore Energy (Amsterdam): de ontmoetingsplek voor de offshore energy sector. Hier komen de grote spelers in de olie en gasindustrie, offshore renewables en technologiepartners samen. Deal participeert hier in de stand van het Havenbedrijf Rotterdam.

Posidonia (Piraeus): de tweejaarlijkse redersbeurs in Griekenland. Deal staat op de stand van NMT en representeert de gehele Rotterdam regio. Belangrijk voor de beeldvorming van de regio Is onderdeel van de maritieme metropool Rotterdam.

Hannover Messe (Smart Industry): grote industriebeurs, waar Nederland groot uitpakt. Deal is erbij om de regio te profileren als belangrijke speler in de slimme maakindustrie.

### Online Marketing

In 2019 is gestart met het verbeteren van digitale communicatie. Online marketing door gebruik van social media, bewegend beeld, actievare versturing van e-mail nieuwsbrieven. We gaan echter verder. In 2020 willen we een grote stap zetten in onze marketing en toewerken naar Marketing Automation: het optimaliseren van de klantreis voor b2b marketing. Doel hiervan is om structureel online meer te groeien (netwerk, naamsbekendheid vergroten) en d.m.v. online lead generatie (acquisitie, investeringsbereidheid) kwalitatief betere leads binnen te halen.

Om bovenstaande ambitie te bereiken gaan we in 2020 investeren in de volgende middelen:

- Website: een toegankelijke website met een duidelijke boodschap. De website krijgt een centrale plek in onze nieuwe marketing/acquisitie strategie.
- Social media en nieuwsbrief
- Video's: sector gerelateerde branding video's (maritiem, smart industry, logistiek)
- Inventarisatie- Marketing Automation proces.

### Bezoeken van internationale beurzen en evenementen

In voorgaande jaren heeft Deal in een aantal maritieme beurzen geïnvesteerd en daar positieve resultaten gehaald. In 2020 wil Deal verder investeren in de positionering van de Rotterdam Maritime Capital of Europe en het strategische beurzenprogramma. Wat betreft smart industry wil

Deal de landelijke innovatieagenda van de topsector Hightech Systemen en Materialen volgen en aansluiten op de voor de regio relevante beurzen.

Daarnaast bezoekt Deal een aantal beurzen om proactief het gesprek aan te gaan met interessante bedrijven voor de regio Drechtsteden.

**Bij handelsmissies** wordt gebruikt gemaakt van partners NMT en RPPC. Deze handelsmissies worden vaak in het jaar zelf pas georganiseerd, waardoor een overzicht hiervan niet mogelijk is. Deal kijkt per handelsmissie waar een toegevoegde waarde is en zal daar dan op meeliften. Naast de georganiseerde handelsmissies door partners, zal Deal zelf initiatief nemen tot het organiseren van acquisitiereizen. Deze zullen dan vooral door Deal zelf en eventueel partners vanuit de groeiagenda worden gehouden. Vanwege de verwachte marktvraag ligt de focus voor 2020 onder meer op Duitsland, Groot-Brittannië en Turkije. Het doel is om minimaal 6 acquisitiereizen zelf te organiseren. Deal bezoekt ook in 2020 doorlopend markt gerelateerde netwerkgelegenheden en congressen. Deze gelegenheden worden benut om op laagdrempelige wijze kennis te maken met partijen die interessant zijn voor de regio. Daarnaast is het de ideale manier om kennis over actuele thema's up-to-date te houden.

### **Kennissessies**

In 2020 wil Deal een aantal kennissessies organiseren. Dit zijn doelgerichte kennissessies met actuele onderwerpen voor de Drechtsteden. Denk hierbij aan smart industry, mobiliteit, gebiedsontwikkeling, etc. Hiervoor worden regionale, maar ook (buiten)regionale bedrijven uitgenodigd. Doel hiervan is om kennisdeling te initiëren, maar ook om behoeften in kaart te brengen.

### **Triple Helix**

De EDB was in 2019 bij verschillende activiteiten betrokken. Denk aan Young Professionals evenementen, samenwerking Van Oord-Boskalis-IHC-Damen, Clean Rib Olympische Zeilploeg (waterstof), een bijdrage aan de lobby voor de Regio Deal en aan het programma Hoger Onderwijs.

Uit de evaluatie blijkt dat de EDB de komende tijd steviger kan inzetten op het communiceren van deze successen, met meer transparantie wie welke bijdrage levert. De EDB gaat primair voor een initiërende rol. In onderstaande projecten wordt zoveel mogelijk samengewerkt met bestaande structuren: gemeenten, onderwijsinstellingen, bedrijven, provincie Zuid-Holland, Economic Board Zuid-Holland en organisaties als Dordrecht Marketing, Federatie Ondernemersverenigingen Drechtsteden en Werkgevers Drechtsteden. De focus ligt in 2020 op de volgende initiatieven:

| Initiatieven                     | Doel                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Human Capital en Hoger Onderwijs | <ul style="list-style-type: none"> <li>- business case Ad Academy afgerond</li> <li>- september 2020 start eerste publieke HBO-opleidingen</li> <li>- actief betrekken bedrijfsleven en young professionals</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Young Professionals              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- uitbreiden ambassadeursnetwerk vanuit young professionals en management bedrijven, overheid en onderwijsverdere ontwikkeling ambassadeursfunctie bedrijfsleven</li> <li>- 4 powerchallenges met stijging deelnemers van 100 naar 150</li> <li>- 2 events: Drecht Cities Experience &amp; Young Professionals Gathering</li> <li>- 3 micro-challenges (do good, brains day, sports day)</li> <li>- netwerk groeit richting een zelfregulerend ecosysteem</li> </ul> |

|                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Incubation Center Welzijn & Zorgtechnologie | <ul style="list-style-type: none"> <li>- onderzoek haalbaarheid fysieke locatie afgerond</li> <li>- start projecten: incubatie en prototyping</li> <li>- 1 succesvolle procesinnovatie in 2020</li> </ul>                                                                                                 |
| Delta Technology                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2 congressen per jaar</li> <li>- 2 inhoudelijke roadmaps met onderliggende projecten</li> </ul>                                                                                                                                                                  |
| Personenvervoer over water                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- business case afgerond</li> <li>- 3 succesvolle pilot in 2020</li> <li>- Versnelling door alle stakeholders aan tafel vanaf start</li> </ul>                                                                                                                     |
| Iconen                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- haalbaarheidsstudie afgerond</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                          |
| Maritime Valley                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Projectplan in uitvoering</li> <li>- 2 onderliggende projecten gericht op duurzaamheid</li> <li>- onderlinge samenwerking bedrijven staat beter bekend</li> </ul>                                                                                                |
| Ontdek je Stad en Dordtse Introductiedagen  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- onderzoek met inhoudelijke aanbevelingen afgerond voor een levendige binnenstad</li> <li>- Jaarlijkse groei aantal deelnemende studenten, uitgroeiend tot dé introweek van de Drechtsteden (DID)</li> <li>- alle onderwijsinstellingen doen mee (DID)</li> </ul> |
| Rivier Cruises                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- stijging aantal bezoekende cruises en toeristen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                       |
| Public Affairs en Regio Deal                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- winst 3<sup>e</sup> tranche Regio Deal</li> <li>- bijdragen en verbinden in uitvoering (projecten)</li> </ul>                                                                                                                                                    |

Onze visie voor de lange termijn (2030) gaat gelijk op met de Groeiagenda van de Drechtsteden. Op midden en korte termijn willen wij een stevige bijdrage leveren aan de economische groei, ons blijven inzetten voor de banenmotor van de Drechtsteden en een aantrekkelijk innovatie- en vestigingsklimaat realiseren.

## Hoofdstuk 5 - Aan de slag

Deal is een zelfstandige organisatie met een door het Drechtstedenbestuur benoemde Raad van Toezicht. Via een meerjarencontract leggen de participanten de afspraken vast over financiering en inhoudelijke verslaglegging. Specifieke afspraken kunnen worden gemaakt over regionale zaken, zoals de Groeiagenda, het management van de Economic Development Board en samenwerking met derden.

De zelfstandigheid is organisatorisch en betekent niet dat Deal een gesloten organisatie is. Integendeel. In de praktijk is het een netwerkorganisatie die zich middenin de samenleving begeeft en open communiceert. Intensieve samenwerking met derden, en specifiek met het bedrijfsleven, is hetkey / de kern, alsmede dagelijks intensief contact met de partners. Alleen zo kan er met een klein team maximale impact worden bereikt voor de economie van de regio.

De belanghebbenden in het Deal-netwerk zijn:

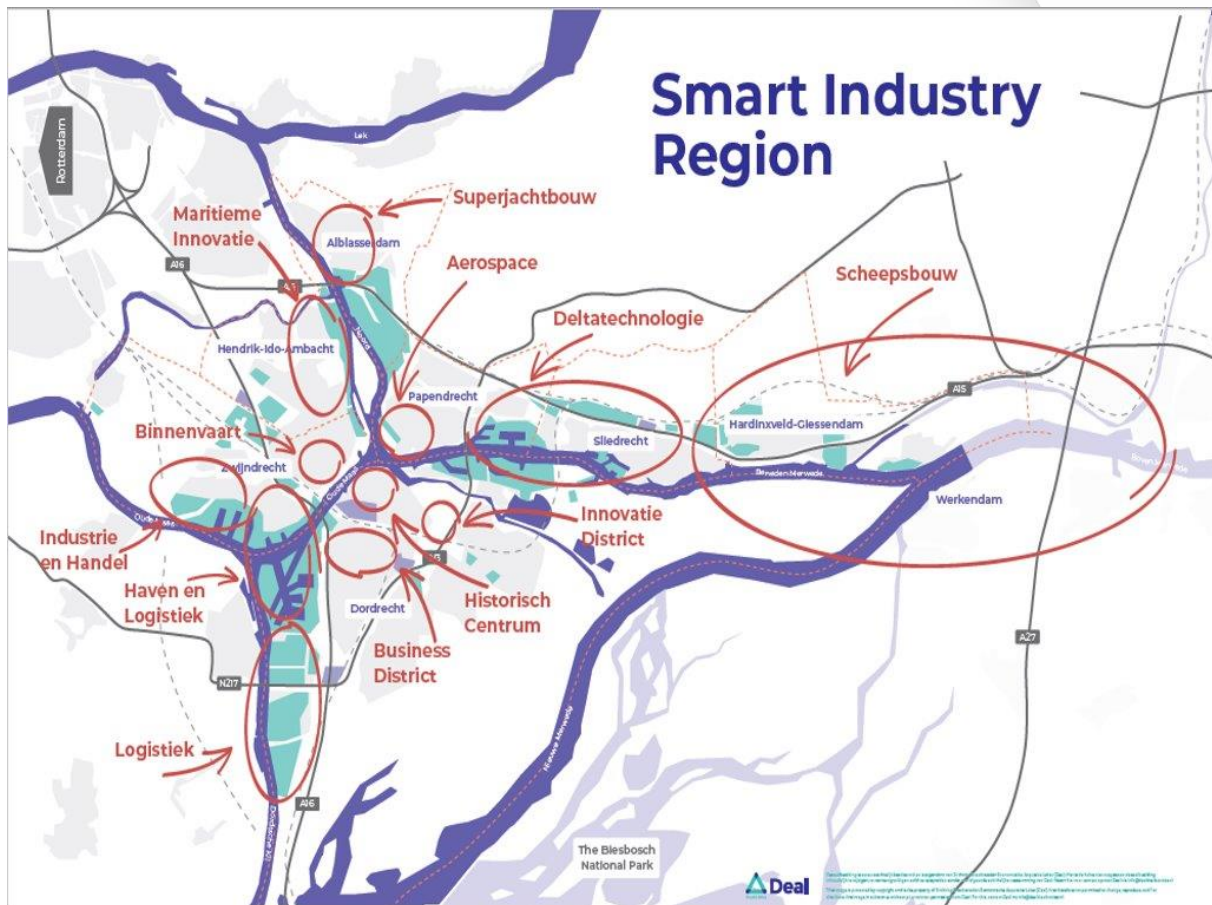
1. De negen partners van Deal (zeven gemeenten, ROM-D en HBR)
2. De ondernemingen, organisaties en mensen in de regio
3. Publieke en private organisaties in Zuid-Holland
4. Nationale overheid
5. Eigen personeel (werkgeversrol)

Op het eerste niveau van deelnemers zal er vanaf 2020 minimaal eens per kwartaal overleg plaats vinden met de verantwoordelijke wethouders. Hierdoor kunnen lopende zaken worden bijgestuurd en advies worden gegeven over toekomstige vestigingsvraagstukken. Op het tweede niveau wordt er dagelijks afgestemd met ondernemers en hun regionale vertegenwoordigers. Daarbij wil Deal een actieve bijdrage leveren aan innovatietafels en via een ambitieus bezoekprogramma uitstekend op de hoogte zijn van de ontwikkelingen bij de bedrijven. Op niveau drie zal de samenwerking met omliggende gemeentes, de provincie en Innovation Quarter verder worden aangehaald. Het vierde niveau van nationale overheid loopt met name via NFIA en de lobby bij de ministeries voor de regio deal. Het eigen personeel en inleners zijn tenslotte stakeholder en zorgen voor de continuïteit van de organisatie.

### Kansenkaart Drechtsteden

Zoals eerder vermeld heeft de regio een sterke ambitie voor banengroei geformuleerd in de Groeiagenda 2030. Deze ambitie is kwantitatief; het gaat om 30.000 nieuwe banen. In de evaluatie van Ecorys komt echter naar voren dat er ook moet worden gekozen voor kwaliteit: een keuze voor groei van het per capita bruto regionaal product en voor groei van de toegevoegde waarde per baan.

Waar deze nieuwe, hoogwaardige banen moeten gaan landen zal in 2020 worden vormgegeven in een zogenaamde Kansenkaart. Hierin staat per werkgebied in de regio aangegeven hoeveel banen hier gerealiseerd moeten worden. Deal werkt hier graag aan mee, door mee te denken over de bestaande regionale specialisaties en de mogelijke versterking daarvan per bedrijvencluster of thema. Vervolgens biedt Deal haar medewerking aan op het gebied van gebiedsmarketing en de gerichte werving van bedrijven die in het profiel van de Kansenkaart passen. Op die manier ontstaat er in nauwe samenspraak met de gemeenten en overige participanten een nog professionelere wervings- en investeringsactiviteit.



### Speelveld

Door het inkrimpen van Bureau Drechtsteden zal Deal de komende jaren nog meer te maken hebben met de medewerkers en bestuurders van de individuele gemeenten. Voor een regionale opgave zoals de Groeiagenda en het uitvoeren van werkzaamheden voor de Economic Development Board vraagt dit een zorgvuldige afstemming. Aangezien ook het speelveld in de grotere regio (Rotterdam) belangrijker wordt en de samenwerking met de provincie wordt geïntensiveerd, is het van belang om niet te verzanden in overlegstructuren. De directie zal daarom blijven sturen op operationele kracht. Gezien de uitstekende verhoudingen en de goede (kwartaal)afstemming verwachten wij daarvoor volle steun van al onze partners.

### Digitale netwerken

Een centrale lijn voor de komende jaren is digitalisering. In 2019 is reeds een start gemaakt met een beter digitale communicatie. Daarbij staan bewegend beeld en geluid centraal, in combinatie met een gerichte werving van klanten en investeerders via sociale media. Zo worden er voorafgaand aan evenementen en beursdeelnames gerichte, Engelstalige wervingsfilmpjes gemaakt, die via LinkedIn naar decisionmakers bij de bedrijven worden verstuurd. De respons en opvolging worden centraal aangestuurd door de acquisitiemanagers. De digitale werkwijze zal worden voortgezet, ondermeer door een beter gebruik van de website en investeringen in modern cloud management, ook in de back office. Onze ambitie is om hierin vooruit te lopen op andere regio's in Nederland en Europa.

### **Plan van Aanpak Smart Industry**

In het eerste kwartaal van 2020 presenteert Deal een Plan van Aanpak met relatie tot Smart Industry. Hierin zullen drie transformaties centraal staan:

1. Digitalisering
2. HTSM/Productietechnologie
3. Energietransitie

Het Plan van Aanpak zal worden afgestemd met de belangrijkste partners, zowel nationaal, provinciaal als regionaal.

### **Acquisitie en promotie**

De inspanningen die Deal doet worden hieronder kwantitatief gemaakt. Diverse momenten vullen die acquisitieagenda, waarbij wordt gekeken welke inspanningen gedaan moeten worden om te komen tot het gewenste resultaat. De inspanningen zullen zich richten op zowel nationale als internationale activiteiten.

- |     |                                                                                                            |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4   | Beursdeelnames RMCoe & regio (inter)nationaal                                                              |
| 35  | Beursbezoeken RMCoe & regio (inter)nationaal                                                               |
| 6   | Acquisitiereizen (inter)nationaal zelf organiseren (daarnaast deelname van handelsmissies van de partners) |
| 5   | Evenementen RMCoe & Deal (eigen regio)                                                                     |
| 35  | Netwerkevents RMCoe & regio nationaal                                                                      |
| 4   | Congressen RMCoe & regio (inter)nationaal                                                                  |
| 250 | Bedrijfsbezoeken                                                                                           |

Resultaat: het acquireren van 80 bedrijven met een potentieel van 2.000 nieuwe arbeidsplaatsen.

## Hoofdstuk 6 – Interne organisatie

Team Deal is een jonge, dynamische organisatie. Een klein team van mensen met een groot netwerk.

Op het onderdeel acquisitie werken twee acquisitie managers, René Beute en Menno Bijnagte. Zij zijn ook verantwoordelijk voor de programma's Smart Industry Region en Rotterdam Maritime Capital. De economische promotie wordt gecoördineerd door PR & marketing manager Brigitte Warnaar, die nauw samenwerkt met filmspecialist Axel Broekhuizen en een netwerk van regionale medialeveranciers. De ondersteuning van de Economic Development Board bestaat uit secretaris Joost Weeda en projectmanager Marit van Heugten. De organisatie wordt ondersteund door office manager Bianca Visser. Bestuur en directie worden gevoerd door Martin Bloem. De Raad van Toezicht bestaat uit Ruud Vogelaar, Piet Hoogendoorn en Maureen van Engelen.



## Hoofdstuk 7 - Financiën

Voor bovenstaande ambities is € 1.105.000,= begroot. De huidige inkomsten zijn niet geheel dekkend voor deze ambitie. Het ontstane gat houdt verband met stijgende personeelskosten en toenemende taken. De basisbijdragen van de gemeenten staan nog steeds op het niveau van vijf jaar geleden.

Additionele bekostiging is dus noodzakelijk. Zonder deze extra middelen kan de online marketing ambitie slechts zeer ten dele worden bekostigd. Daarmee zou een belangrijk middel ter realisatie van onder meer de Groeiagenda wegvallen. Aangezien de gemeenten deze extra middelen niet hebben begroot, wordt het negatieve saldo gedekt uit een extra taakstelling ter hoogte van € 50.000. Deze middelen zullen in retributie moeten worden gezocht, bijvoorbeeld door extra bijdragen voor specifieke projecten. De directie zal hierover het gesprek aangaan. De eventuele toetreding van nieuwe partners zal eveneens worden besproken, maar zal naar verwachting niet leiden tot additionele inkomsten in 2020.

### Begroting 2020

#### Inkomsten:

|                                   |         |           |
|-----------------------------------|---------|-----------|
| Bijdragen gemeenten, ROM-D en HBR | 460.000 |           |
| Bijdrage Groeiagenda              | 250.000 |           |
| Bijdrage EDB bureau               | 200.000 |           |
| Bijdrage EDB projecten            | 100.000 |           |
| Overige inkomsten                 | 45.000  |           |
| Taakstelling extra inkomsten      | 50.000  |           |
| Totaal inkomsten                  |         | 1.105.000 |

#### Kosten:

|                                 |         |           |
|---------------------------------|---------|-----------|
| Bureaunkosten                   | 75.000  |           |
| Personeelskosten                | 585.000 |           |
| Reis- en verblijfkosten         | 45.000  |           |
| Communicatie en PR              | 85.000  |           |
| Contributies en diensten derden | 15.000  |           |
| Overige kosten                  | 25.000  |           |
| Projectkosten Groeiagenda       | 175.000 |           |
| Projectkosten EDB               | 100.000 |           |
| Totaal kosten                   |         | 1.105.000 |

|                        |  |   |
|------------------------|--|---|
| Begroot resultaat 2020 |  | 0 |
|------------------------|--|---|