

Bestuursdienst



Telefoon (050) 3678099/ M.J. Kasteleijn
Onderwerp Evaluatie ondernemerstrefpunt

de leden van de raad van de gemeente
Groningen
te
GRONINGEN

Datum **18 NOV 2010**

Bijlage(n) 1

Ons kenmerk RO 10.2442389

Uw brief van

Uw kenmerk

Geachte heer, mevrouw,

In reactie op de motie 'Ondernemerstrefpunt' hebben wij uw raad op 18 oktober jl. geïnformeerd over de stand van zaken. Hierbij ontvangt u de evaluatie, voorzien van een beknopte collegereactie en de te nemen vervolgstappen voor het komende halfjaar.

Voor de evaluatie van de pilot hebben wij een externe deskundige gevraagd een aantal aandachtspunten te onderzoeken en op basis hiervan aanbevelingen aan te reiken. De vraagpunten waren zowel van kwantitatieve als kwalitatieve aard en hebben betrekking op de doelrealisatie en tevredenheid. De opdracht is opgenomen in het evaluatierapport, onder bijlage 1.

Het evaluatierapport concludeert dat het Ondernemerstrefpunt voorziet in de behoefte van betrokken partijen om samenwerking en afstemming met het bedrijfsleven te bevorderen. De informatieverstrekking als zelfstandige functie is echter onvoldoende uit de verf gekomen, net als de bemiddelingsfunctie rondom stages en BBL-trajecten. Echter, in het tweede jaar was een duidelijke verbetering zichtbaar, ook in de gemeten resultaten.

Gelet op de beschikbare middelen zijn de resultaten voor de onderzochte pilotperiode achtergebleven. Het rapport benoemt de -in het begin- onduidelijke en niet meetbare prestatieafspraken, samen met de opstartproblemen, als deel van de verklaring.

Ons college heeft met interesse kennis genomen van de evaluatie, in het bijzonder van de conclusies, verbetervoorstellen en aanbevelingen. Wij herkennen ons in de geschetste analyse en zien de aangereikte voorstellen als opgave voor een voortzetting van het Ondernemerstrefpunt.

Uit het rapport blijkt dat het Ondernemerstrefpunt een onmiskenbare potentie heeft, een voorziening die de lacunes binnen het bestaande netwerk van bedrijfsleven, onderwijs en vak-/ brancheorganisaties kan vervullen. Dit sterkt ons voornemen uit het collegeprogramma om het Ondernemerstrefpunt te continueren, waarbij wordt ingezet op een verdere digitale dienstverlening.

De evaluatie maakt ook duidelijk dat lessen te trekken zijn uit de pilot. De voorstellen en aanbevelingen nemen wij mee terug naar onze samenwerkingspartners, om gezamenlijk naar een ondernemingsplan voor 2011 -2014 toe te werken. Daarbij komen in ieder geval de opdracht, de organisatie, de positionering en de digitale dienstverlening aan de orde.

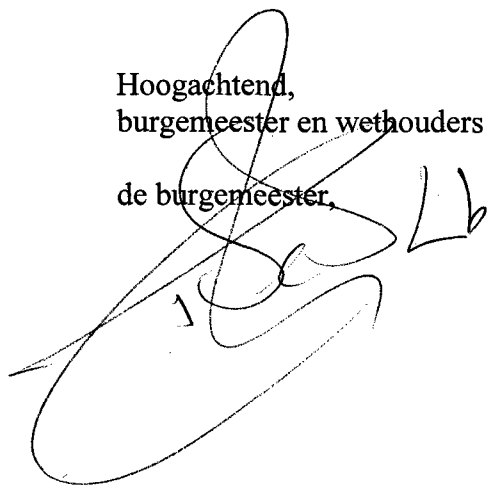
De financiering is één van de hoofdopgaven. De EFRO/ESF subsidies zijn beschikbaar gesteld voor de pilotperiode (tot en met juni 2011). Dat betekent dat het Ondernemerstrefpunt bij een voortzetting met minder middelen is voorzien. Wij zien met de onderzoekers in dat een lagere begroting mogelijk is, maar wel zodanig dat er sprake is van een robuuste organisatie. Een Ondernemerstrefpunt dat in staat is de gevraagde taken uit te voeren.

In de concept- gemeentebegroting 2011 stellen wij uw raad voor om voor het resterende deel van 2011 middelen uit het programma Vestigingsklimaat (G-kracht) beschikbaar te stellen. Wij kijken dan ook nadrukkelijk naar een inbreng vanuit de andere partners.

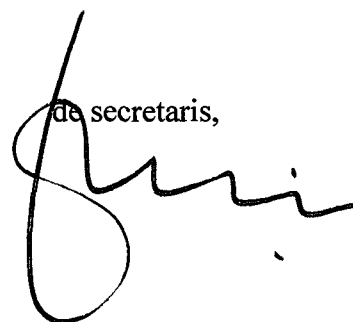
Kortom, u ontvangt de evaluatie ter kennisneming. Met de evaluatie in de hand gaan we het komende halfjaar met de samenwerkende partners aan de slag met de verbetervoorstellen en aanbevelingen. Voor juni 2011 leggen wij uw raad een definitief voorstel voor, gebaseerd op het ondernemingsplan, voor een voortzetting van het Ondernemerstrefpunt. Daarin nemen wij ook de uitgangspunten van uw motie van 30 juni 2010 mee.

Hoogachtend,
burgemeester en wethouders van Groningen,

de burgemeester,

A large, stylized handwritten signature in black ink, covering the text 'de burgemeester,'. The signature is complex and cursive, with a large loop at the bottom.

de secretaris,

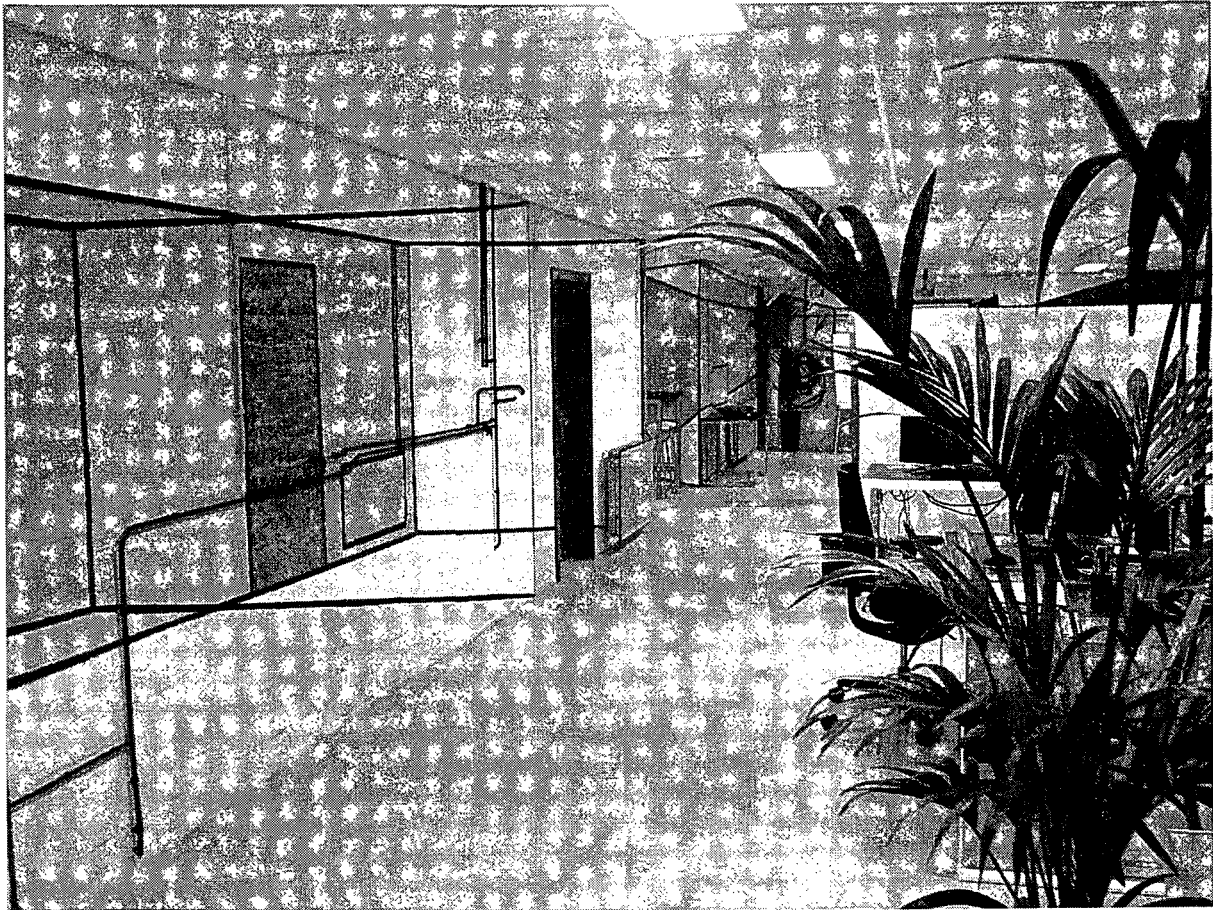
A handwritten signature in black ink, appearing to be 'J. van der...' or similar, written in a cursive style.



AgBN

Organisatieontwikkeling & Leerprocessen

BIJLAGE



‘Anders doorgaan’

Evaluatie Ondernemerstrefpunt Groningen

Rapportage 12 augustus 2010

Drs. G.H. Berghuis



Inhoudsopgave

	Pagina
1. Inleiding	3
2. Vertrekpunt: het ondernemingsplan van het OTP	3
3. Resultaten en conclusies	5
4. Aanbevelingen	10
Bijlage 1 Opdrachtomschrijving	14
Bijlage 2 Aanpak evaluatie en overzicht gesprekpartners	16
Bijlage 3 Samenvatting reacties gesprekspartners op de evaluatievragen	17
1. Wat heeft het OTP in haar bestaan gepresteerd? Welke bijdrage heeft zij geleverd aan het verbeteren van de afstemming van onderwijs en bedrijfsleven?	17
2. Hoe verhoudt zich de bijdrage van OTP aan het verbeteren van de afstemming onderwijs-bedrijfsleven tot de bijdrage van andere initiatieven of organisaties	23
3. Hoe kijken de klanten van het OTP, de ondernemers, tegen het OTP aan?	24
4. Welke rol hebben de samenwerkingspartners van OTP vervuld in het OTP en hoe kijken zij tegen de toegevoegde waarde van het OTP aan voor hun organisatie?	25
5. Interne organisatie van het OTP: wat zijn de meest in het oog springende sterke kanten, wat zijn de verbeterpunten ten aanzien de interne organisatie	26
6. Hoe belangrijk vinden ondernemers de voortzetting van het OTP?	28
7. Hoe kijken de samenwerkingspartners aan tegen een vervolg aan van het OTP?	28
8. Welke ideeën bestaan er voor het vervolg van het OTP	28
Bijlage 4 Samenvattende hoofdstukken uit: Onderzoeks- en Adviesrapport Ondernemerstrefpunt Groningen, T.R.J. Berger en J.A.W. Raaymakers, UniPartners Groningen, juni 2010	31



1. Inleiding

Op verzoek van de afdeling Economische Zaken van de gemeente Groningen heeft AgBN Organisatieontwikkeling & Leerprocessen een evaluatie uitgevoerd van het functioneren van het Ondernemerstrefpunt Groningen (in het vervolg afgekort als OTP). In de opdrachtverstrekking is aangegeven dat de evaluatie moet leiden tot:

1. een beeld van de resultaten die het Ondernemerstrefpunt heeft bereikt;
2. inzicht in het draagvlak dat er bestaat voor voortzetting van het OTP na afloop van de huidige projectperiode (medio 2011);
3. aanbevelingen voor de toekomst van het OTP gebaseerd op de uitkomsten van de hiervoor genoemde punten 1. en 2. en op de expertise van AgBN.

De opdracht wordt uitgevoerd door AgBN. Adviesbureau Spoorzicht wordt bij de uitvoering van de opdracht betrokken in een consulterende rol.

De opbouw van deze notitie is als volgt.

Eerst wordt het vertrekpunt van het OTP, het ondernemingsplan, kort samengevat. Daarna volgt een hoofdstuk met de belangrijkste resultaten en conclusies van het uitgevoerde evaluatieonderzoek. In het erop volgende hoofdstuk worden de conclusies uitgewerkt in de vorm van aanbevelingen voor de wijze waarop het OTP gecontinueerd kan worden.

In bijlage 1 is de complete opdrachtoomschrijving opgenomen. In bijlage 2 treft u een overzicht aan van de activiteiten die in het kader van de evaluatie zijn uitgevoerd en is een lijst opgenomen met de gesprekspartners. Bijlage 3 bevat een samenvatting van de reacties van de gesprekspartners op de evaluatievragen. De reacties zijn per evaluatievraag gebundeld. Iedere vraag wordt afgesloten met een korte conclusie. Bijlage 4 bevat de samenvattende hoofdstukken uit het rapport van Unipartners dat gebaseerd is op de webenquête onder klanten en onderwijsinstellingen.

2. Vertrekpunt: het ondernemingsplan van het Ondernemerstrefpunt Groningen

Het OTP is er op gericht om de aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt sterk te verbeteren en om een duurzame, intensieve samenwerking tussen ondernemers en onderwijsinstellingen te bereiken. Daartoe worden in het Ondernemingsplan van het OTP d.d. 17-04-2008 drie functies onderscheiden: een netwerk-, een informatie- en een bemiddelingsfunctie. De functies worden ingevuld met diverse activiteiten:

1. In het kader van de *netwerkfunctie* worden marktachtige activiteiten (VMBO-carroussel, docentenstages, speeddates, beurzen) en workshops uitgevoerd gericht op het met elkaar in contact brengen van bedrijven, docenten en leerlingen en studenten. Het OTP wil met vaste onderwijspartners werken juist om structurele relaties tussen onderwijs en bedrijfsleven op te bouwen. Het accent ligt sterk op het vergroten van de instroom in technische opleidingen en functies en op het verbeteren van de kwaliteit van - vooral - het technisch beroepsonderwijs, zowel het theorie- als het praktijkdeel. In 2008 is als



taakstelling geformuleerd dat 10% van docenten van betrokken onderwijsinstellingen aan docentenstages moeten hebben deelgenomen. Ook worden adoptieprojecten, ambassadeursprojecten en beurzen genoemd en wordt aangegeven hoe vaak deze moeten worden georganiseerd. Tot slot zijn er activiteiten gericht op het verbeteren van de kwaliteit van docenten en praktijkleermeesters.

2. De *informatiefunctie* betreft niet alleen de informatie over opleidingen, stages en bedrijven, maar ook over subsidies en innovatievouchers. Het middel hiervoor is de website. Daarnaast moet het OTP ook een plaats zijn waar ondernemers met hun vragen over deze onderwerpen terecht kunnen en waar zij elkaar ontmoeten.
3. In het kader van de *bemiddelingsfunctie* worden bedrijven geholpen bij het vinden van passende stagiaires, leerlingwerknemers en studenten die opdrachten voor de bedrijven uitvoeren. Jaarlijks moeten de volgende taakstellingen worden gerealiseerd: 100 matches voor stages en opdrachten, 50 vervulde BBL-vacatures (leer-werkplekken) en 50 extra plaatsingen van stagiaires. De bedrijven worden actief benaderd en de vraag van het bedrijf is het uitgangspunt. De kwaliteit van de dienstverlening is geoperationaliseerd door de ondernemers die een vraag hebben neergelegd bij OTP binnen 72 uur een indicatie te geven of in de vraag kan worden voorzien.

Het werkgebied voor het OTP is in eerste instantie bedrijvenpark Zuidoost. Het is de bedoeling dat alle bedrijven in het bedrijvenpark Zuidoost worden bezocht. Later is een uitrol naar andere bedrijvenparken in de stad Groningen mogelijk.

Verantwoordelijk voor het OTP is de dienst Ruimtelijke Ordening en Economische Zaken (RO/EZ) van de gemeente Groningen. Zij werkt daarbij nauw samen met de dienst Onderwijs Cultuur Sport Welzijn (OCSW) en een aantal vaste partners, waaronder bedrijvenparkverenigingen, ondernemersorganisaties en onderwijsinstellingen¹. In de Klankbordgroep van het OTP overlegt de gemeente Groningen periodiek met de samenwerkingspartners van het OTP over de uitvoering van project.

De adviseurs uit de onderwijsinstellingen vormen de backoffice van het OTP: op basis van de vraag die de accountmanager bij de bedrijven heeft 'opgehaald' zoeken zij bij de aangesloten onderwijsinstellingen een passend aanbod in de vorm van stagiaires of afstudeerders of groepen studenten/leerlingen die een praktijkopdracht kunnen uitvoeren. Daarnaast zijn de adviseurs betrokken bij de organisatie van de netwerkbijeenkomsten.

Tevens kent het OTP een leerbedrijf dat de administratieve en ondersteunende activiteiten uitvoert voor het OTP. Hier doen BBL-ers en stagiaires al werkende weg leerervaringen op. De intentie was om het OTP voor een groot deel op 'leerlingen te laten draaien'.

Het project is aanvankelijk gehonoreerd met een begroting van € 1.320.000. Inmiddels is de looptijd van het project verlengd tot september 2011, waarbij de begroting is teruggebracht tot € 1.123.017. De belangrijkste inkomstenbronnen van het project zijn € 391.000 EFRO-subsidie, € 551.000 bijdragen vanuit de gemeente (ROEZ en OCSW) en € 180.000 aan

¹ De partners van het OTP zijn: MKB Noord, VNO/NCW, Kamer van Koophandel, Noorderpoort, Onderwijsgroep Noord, Christelijke Scholengemeenschap Groningen, Openbaar Onderwijs Groep Groningen, Unipartners, de bedrijvenparkverenigingen Vereniging Bedrijvenparken Noord Oost (VBNO) en Vereniging Bedrijven parken Zuid Oost (VBZO).



bijdragen van derden, waaronder € 40.000 van de scholen. Daarnaast leveren de scholen en de afdeling EZ van de gemeente elk één adviseur die één dag per week werkzaam zijn vanuit en voor het OTP.

Het project is in het voorjaar van 2008 gestart. Na de voorbereidende activiteiten is het in najaar van 2008 operationeel geworden.

3. Resultaten en conclusies

In bijlage 3 treft u een uitgebreide samenvatting aan van de uitkomsten van het evaluatieonderzoek, gebaseerd op de interviews en gesprekken met betrokkenen. Op basis van deze uitkomsten heeft AgBN de volgende conclusies geformuleerd over de resultaten en het functioneren van het OTP. Waar mogelijk is een vergelijking gemaakt met doelstellingen die zijn opgenomen in het ondernemingsplan.

1. De netwerkfunctie

De samenwerkingspartners van het OTP zijn van mening dat het OTP een positief effect heeft gehad op de vorming van netwerken van onderwijsinstellingen en bedrijven. Tabel 1 geeft een overzicht van de belangrijkste netwerkactiviteiten die zijn uitgevoerd.

Tabel 1. Activiteiten in kader van de netwerkfunctie van het OTP:

13 workshops t.b.v. het onderwijs
26 workshops ten behoeve van het bedrijfsleven
17 presentaties van het OTP voor derden
Diverse contacten tussen adviseurs van het OTP en de onderwijsinstellingen.

De workshops stonden in belangrijke mate in het teken van het bij elkaar brengen van contacten, kennis en ervaringen van resp. de wereld van het onderwijs en de wereld van het bedrijfsleven. Naast de directe contacten tussen scholen en bedrijven (zie de bemiddelingsfunctie) is het vooral door middel van deze workshops dat een forse impuls is gegeven aan de realisering van de netwerkfunctie van het OTP. Doordat in het ondernemingsplan geen kwantitatieve taakstellingen zijn opgenomen en de kwaliteit van activiteiten niet is geëvalueerd, kunnen geen specifieke uitspraken worden gedaan over de mate waarin de netwerkvorming heeft plaats gevonden. In de Klankbordgroep is door de samenwerkingspartners opgemerkt dat de netwerkvorming verder kan en moet worden geïntensiveerd. Deze uitkomst wordt bevestigd door het onderzoek van Unipartners.

2. Informatiefunctie van het OTP:

De informatieverstrekking aan ondernemers over onderwijs, arbeidsmarkt en subsidies gebeurt vooral in het directe, persoonlijke contact van de accountmanager en de adviseurs met de ondernemers. Daarnaast is er een website. Deze bevat naast algemene informatie over het OTP en aankondigingen van netwerkbijeenkomsten verwijzingen naar informatie over opleidingen, stages, arbeidsmarkt en subsidies te vinden zijn. De conclusie is dat informatieverstrekking als zelfstandige functie, als vraagbaakfunctie naast de netwerk- en bemiddelingsfunctie, slechts in beperkte mate concreet vorm heeft gekregen.



3. De bemiddelingsfunctie

Het OTP heeft de gestelde doelen tot nu toe ten dele gerealiseerd. De bemiddelingsfunctie is in 2009 op gang gekomen na een wat vertraagde start van het OTP in het voorafgaande jaar. De taakstelling om in het eerste jaar alle bedrijven in ZO te bezoeken is niet gehaald. De ambitie was ook wel erg hoog aangezien het om meer dan 700 bedrijven gaat. Inmiddels is in ongeveer twee jaar de helft van alle bedrijven bezocht.

De taakstellingen om jaarlijks 100 matches voor stages en opdrachten te realiseren, die moeten leiden tot 50 extra stageplaatsingen, en 50 BBL-vacatures te vervullen zijn niet gehaald. De taakstelling is wel gerealiseerd in twee jaar (zie tabel 2). Opgemerkt wordt dat er vanaf medio 2009 duidelijk sprake is van een sterke verbetering van de resultaten. Een tweede opmerking is dat het niet realiseren van de taakstellingen mede komt door het grote aantal aanvragen dat niet bemiddeld bleek te kunnen worden: 27%, ofwel 37 van de 133 ingediende vragen van de bedrijven. Onder punt 6. worden de resultaten in relatie tot de gehanteerde werkwijzen nader besproken.

De ondernemers die bemiddelingsdiensten hebben afgenomen van het OTP zijn daarover tevreden, zo blijkt uit het onderzoek van Unipartners.

Tabel 2. Resultaten bemiddelingsfunctie eind 2008 tot medio 2010.

	Bedrijven	Gemeente en OTP	Overige organisaties	Totaal
Aantal contacten met organisaties	347	45	11	403
Bemiddelingsvragen	133	45	11	189
Waarvan nog in behandeling bij OTP	28	4	6	38
Waarvan teruggetrokken door opdrachtgever	7			7
Waarvan bemiddeling geen resultaat heeft gehad	37	5	1	43
Aantal succesvolle bemiddelingen	61	36	4	101

De conclusie is dat de taakstellingen in het kader van de bemiddelingsfunctie niet geheel zijn gerealiseerd en dat de oorzaak ervan vooral gelegen is in opstartproblemen. De resultaatverbetering in het laatste jaar wijst erop dat de bemiddelingsfunctie van het OTP in een duidelijke behoefte voorziet en dat in de uitvoering van deze functie de toegevoegde waarde van het OTP in belangrijke mate zichtbaar wordt.

4. Het eigen gebouw van het Ondernemerstrefpunt

Het eigen gebouw voor het Ondernemerstrefpunt aan de Rouaanstraat heeft vooral de functie gehad van een prachtige werkplek en ontmoetingspunt voor de eigen medewerkers en de



adviseurs van de onderwijsinstellingen (de zogenoemde backoffice). Het gebouw is ook benut als locatie voor netwerkbijeenkomsten. In de oorspronkelijke opzet van het OTP was een intensiever gebruik van het OTP voorzien, zo blijkt ook uit de naam *Ondernemerstrefpunt*. De indruk bestaat dat de eigen locatie in de zin van fysieke voorziening niet cruciaal was voor de netwerk- en voor de informatiefunctie. Hieruit wordt geconcludeerd dat een eigen pand mogelijk wel een wenselijke, maar geen noodzakelijke voorwaarde is voor het voortzetten van activiteiten van het OTP.

5. Resultaten in relatie tot investeringen

De totale projectkosten voor 3 jaar worden begroot op € 1.123.017, excl. jaarlijks één fte aan adviseurs. De hier gepresenteerde resultaten (met als kern 100 bemiddelingen en 40 netwerkactiviteiten) zijn in twee jaar zijn behaald. Wanneer deze worden afgezet tegen de gedane investeringen vallen deze tegen. Ook diverse samenwerkingspartners hebben aangegeven dat gelet op de beschikbare middelen, toch wat betere resultaten verwacht hadden kunnen worden. Anders gezegd: de kosteneffectiviteit is matig. Wel wordt opgemerkt dat in de loop van 2009 de resultaten een duidelijk stijgende tendens vertonen.

6. Invloed van externe en interne factoren op de resultaten

Economische crisis

De economische crisis heeft geleid tot een forse vraaguitval in de industrie waardoor de vraag naar personeel, stagiaires en afstudeerders is afgenomen. Naast deze externe omstandigheid spelen interne factoren een belangrijke rol.

Opzet van de interne organisatie in eerste jaar (medio 2008 tot medio 2009) verliep moeizaam

Het Ondernemerstrefpunt is 2 jaar geleden van start gegaan. In april 2008 is een ondernemingsplan 2008/2010 opgesteld. Er is een pand gezocht en gevonden dat met veel enthousiasme en hulp van derden is ingericht. Vervolgens zijn een bureau manager en accountmanager aangesteld en adviseurs van de onderwijsinstellingen aangezocht. Veel energie is gestoken in de officiële opening en in de grootschalige *On Stage Parade* in november 2008. De opzet van de interne organisatie kreeg op een aantal aspecten onvoldoende aandacht. Zoals een van de gesprekspartners zei: 'er is veel inzet, enthousiasme en motivatie, maar er is onvoldoende nagedacht hoe je het aan de vork gaat steken'. Het beeld is ontstaan van een organisatie die in de eerste jaar van haar bestaan leed aan een gebrek aan sturing:

- Er was wel een projectleider echter zonder formele verantwoordelijkheden en bevoegdheden en zonder dat hij duidelijk gepositioneerd was in de EZ-organisatie. Ook de positie van de bureau- en accountmanagerfuncties ten opzichte van de projectleider was onduidelijk. Latere personele wisselingen versterkten deze onduidelijkheid.
- In het ondernemingsplan wisselen heel concreet geformuleerde taakstellingen zich af met algemene doelstellingen. Dit maakte de sturing op de algemene doelen niet eenvoudig. Daarnaast was de projectadministratie in het begin van het project niet op orde. De voortgang van de activiteiten werd beperkt vastgelegd. Ook de financiële administratie was het eerste jaar niet adequaat. Daardoor kon de voortgang van het project niet goed bewaakt worden.



- Het gebrek aan aansturing had ook zijn weerslag op de werkwijze van de adviseurs. De indruk bestaat dat de energie die besteed werd aan het interne functioneren ten koste ging van de oriëntatie op de klanten. De resultaten bleven mede daardoor achter bij de taakstellingen.

Verbetering: medio 2009 tot medio 2010

Na enkele personele wisselingen heeft het nieuwe hoofd van de afdeling EZ de operationele leiding op zich genomen en ontstond meer rust. Er werd duidelijkheid geschapen over de taak- en verantwoordelijkheidsverdeling van de bureau manager en de account manager. De financiële administratie is eind 2009 op orde gebracht. De resultaten verbeterden in 2009 doordat de account manager veel vragen (naar stages, afstudeer- en praktijkopdrachten) 'ophaalde' bij de ondernemers, die zijn verwerkt door de adviseurs in de backoffice. De interne organisatie en de werkwijze van de adviseurs kregen 'meer lijn' o.a. doordat meer zicht kwam op de voortgang van de afhandeling van de ondernemersvragen.

Wat ook nu nog verbeterpunten blijven in de werkwijze van het OTP zijn:

De verbeteringen die in 2009 in gang zijn gezet, kunnen nog verder worden geoptimaliseerd:

- Het beeld bestaat dat te zeer zelf het wiel opnieuw is uitgevonden en dat onvoldoende gebruik is gemaakt van de kennis en ervaring van andere organisaties op het terrein van onderwijs en arbeidsmarkt. Door krachtenbundeling met organisaties als BTOLPI/TechNet² kringen, de kenniscentra, brancheorganisaties, opleidingsfondsen en door de organisatie meer te richten op een aantal sectoren van het bedrijfsleven lijkt effectiever te kunnen worden gewerkt.
- De registratie van de activiteiten die in kader van de netwerk-, informatie en bemiddelingsfunctie worden uitgevoerd kan nog verbeteren. In het bijzonder de professionalisering van een klantregistratiesysteem en de inbedding ervan in een planning en control cyclus met periodieke managementrapportages is daarbij gewenst.
- Wat betreft de werkwijze van de adviseurs is ook bij een interne evaluatie al geconstateerd dat deze verbetering behoefde. In de kern is het probleem dat de betrokkenheid van zes adviseurs van verschillende onderwijsorganisaties en van één adviseur van EZ enerzijds positief is vanwege de relatie tussen bedrijven, OTP en scholen en anderzijds leidt tot een versnippering van de inzet en vertraging in de afhandeling van klantvragen.
- De afstemming van vooral het Voortgezet Onderwijs (V.O.) op het bedrijfsleven vergt meer aandacht. Zowel qua inhoud als qua organisatie van het onderwijsprogramma zijn verbeteringen mogelijk. Enkele voorbeelden: het flexibel omgaan met lesprogramma's, het inpassen en inroosteren van onderwijstijd voor praktijkvragen vanuit bedrijfsleven, het regelen van faciliteiten voor begeleidende docenten. Het blijkt ook nodig te zijn dat de adviseurs tijd en energie steken in de begeleiding van hun collega's op de scholen.

² BTOLPI/TechNet kringen zijn lokale organisaties waarin onderwijs en bedrijfsleven samenwerken in de sector Techniek. In het noorden bestaan er 14 van dergelijke kringen, waaronder een in de stad Groningen. De kenniscentra zijn landelijke organisaties, veelal georganiseerd naar sector of branche, en zich o.a. bezighouden met erkenning van leerbedrijven en afstemming van onderwijs op bedrijfsleven. De opleidingsfondsen, evenals de kenniscentra bestuurd door werkgevers- en werknemersorganisaties, houden zich o.a. bezig met instroombevordering van leerlingen in beroepen en opleidingen, deskundigheidsbevordering van werknemers en kennisontwikkeling.



7. Draagvlak voor continuering OTP

Het Ondernemerstrefpunt voorziet in de behoefte van betrokken partijen om samenwerking en afstemming met het bedrijfsleven te bevorderen, zo concluderen de onderwijs- en ondernemersorganisaties die met de gemeente samenwerken in het OTP. Het tevredenheidsonderzoek dat is afgenomen onder ondernemers en onderwijsinstellingen heeft dezelfde uitkomst. De toegevoegde waarde van het OTP betreft vooral de actieve benadering van ondernemers en de toeleiding van deze vragen naar plaatselijke onderwijsinstellingen. Daarnaast worden de netwerkbijeenkomsten gewaardeerd.

Ook de gemeente Groningen kent veel belang toe aan de continuering van het OTP na medio 2011. In de zomeruitgave van 'Knooppunt' noemt de nieuwe wethouder de heer Schroot, die vanuit zijn EZ-portefeuille verantwoordelijk is voor het OTP, betere dienstverlening aan ondernemers, vermarkten van kennis en verbeteren van de aansluiting van het onderwijs op het bedrijfsleven speerpunten van zijn beleid. Ook spreekt hij over het faciliteren door de gemeente van het concept van het OTP, het stadsbreed inzetten ervan en de ontwikkeling van een digitaal trefpunt. In het nieuwe collegeprogramma is de afspraak opgenomen om de functie van het Ondernemerstrefpunt te versterken, o.m. door digitalisering. En van nog recenter datum: op 30 juni jl. heeft de Gemeenteraad een motie aangenomen waarin gepleit wordt voor onderzoek *'of concentratie van het VMBO-carroussel, het bureau maatschappelijke stages en het Bedrijfstakgericht Overleg in het Ondernemerstrefpunt kan leiden tot rendementsverbetering en efficiencyvoordeel'*. Ook hier is weer aangegeven te bekijken of verdere digitalisering daarin een rol kan spelen.

Uit de evaluatie is ook het beeld naar voren gekomen dat de subsidies voor het OTP fors zullen afnemen. Zo zal EFRO-subsidie na de pilot niet worden verlengd. Ook is de verwachting dat de gemeentelijke bijdrage lager zal worden. De verwachting is wel dat de onderwijsinstellingen hun financiële bijdrage aan het OTP continueren. Uit het onderzoek is geen signaal gekomen dat de klanten (ondernemers) bereid zijn een prijs te betalen voor de bemiddelingsdiensten van het OTP. Daarom zal enerzijds gezocht moeten worden naar alternatieve vormen van financiering, waarbij in het bijzonder het Ondernemersfonds is genoemd. Anderzijds zal de werkwijze aangepast moeten worden aan het lagere, beschikbare budget. De inschatting is dat door een efficiëntere werkwijze dit zeker mogelijk zal zijn.

8. Verbetervoorstellen vanuit de samenwerkingspartners

De samenwerkingspartners van het OTP, de diensten RO/EZ en OCSW en de medewerkers van het OTP zelf hebben tal van suggesties en verbetervoorstellen gedaan gericht op voortzetting van het OTP na medio 2011. AgBN ziet op basis hiervan de volgende rode lijn.

1. Zorg voor intensieve samenwerking van het OTP met de *BTOLPI/TechNetkringen*, en met o.a. de kenniscentra en de opleidingsfondsen. De samenwerkingspartners van het OTP dringen er sterk op aan om de krachten te bundelen, zowel op het gebied van menskracht als op het gebied van know how inzake onderwijs en arbeidsmarkt.
2. Combineer de huidige gebiedsgerichte aanpak met een sectorale of branchegerichte benadering. De arbeidsmarkt zelf is in grote mate georganiseerd in branches waaraan op MBO- en HBO-niveau opleidingen zijn gekoppeld. Door de activiteiten van het OTP meer te richten op branches en hun specifieke knelpunten en daarbij gebruik te maken van bestaande kennis en ervaring kan doelgerichter worden gewerkt.



3. Intensiveer het accountmanagement. Er is het laatste jaar binnen het OTP al een grote verbetering gemaakt. Het is belangrijk deze aanpak als kenmerkende werkwijze van het OTP vast te houden. Er moet voor worden gezorgd dat de accountmanager voor deze kerntaak meer tijd krijgt. Daarnaast lijkt samenwerking met accountmanagers van andere organisaties (scholen, UWV) en gemeentelijke diensten een optie.
4. Laat het OTP stadsbreed werken in plaats van enkel voor de bedrijventerreinen Zuid Oost en Noord Oost.
5. Naast de vraag van het bedrijfsleven moet het aanbod vanuit het onderwijs (welke stagiaires, afstudeerders, praktijkopdrachten hebben de scholen) worden geïnventariseerd. Hierdoor kan de dienstverlening aan de ondernemers verbeterd worden en komen belangen van de scholen in juistere proporties te staan t.o.v. die van de bedrijven. De consequenties voor de werkwijze van de adviseurs moet nader worden uitgewerkt.

4. Aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden de *Conclusies* uitgewerkt in de vorm van voorstellen voor de wijze waarop het Ondernemerstrefpunt gecontinueerd kan worden. Het centrale motto daarin is 'Anders doorgaan'. Behouden moet blijven de actieve benadering van ondernemers, de toeleiding van hun vragen naar de onderwijsinstellingen en de activerende rol van het OTP bij het bij elkaar brengen van onderwijs en bedrijfsleven. Daarnaast zijn een aantal stevige aanpassingen nodig om efficiënter en effectiever te kunnen werken. De aanpassingen worden onderstaand uitgewerkt.

Aanbevelingen voor stedelijke en meer branchegerichte aanpak

1. Laat het Ondernemerstrefpunt als zelfstandig organisatieonderdeel voortbestaan. Laat het OTP werken voor de gehele stad en geef daarbij accent aan de benadering van bedrijven in bepaalde sectoren en branches. Voorgesteld wordt om de nadruk te leggen op de sector Techniek en de sector Zakelijke Dienstverlening. De sector Techniek vanwege de bestaande en te verwachten arbeidsmarktnelpunten en de prioriteiten (energie en ICT) die in G-kracht, het economisch beleidsplan 2010-2014 van de Gemeente Groningen worden aangegeven. De Zakelijke Dienstverlening vanwege het karakter van Groningen als dienstestad en het nog ontbreken van een gerichte aanpak van het arbeidsmarktbeleid in deze sector.
2. De branchebenadering wordt fasegewijs uitgerold. Gestart wordt met de samenwerking met de BTOLPI/TechNetkring Stad. Voorgesteld wordt om te komen tot een gezamenlijk activiteitenplan voor de sector Techniek met daarin opgenomen:
 - Gezamenlijke netwerkactiviteiten, bijv. kennisuitwisselingbijeenkomsten voor onderwijs en bedrijfsleven, workshops voor praktijkopleiders en docenten
 - Activiteiten gericht op leerlingen die worden uitgevoerd door bedrijven en onderwijsinstellingen gezamenlijk, bijvoorbeeld leerlingenexcursies naar bedrijven, gastlessen van bedrijven op school, activiteiten gericht op meisjes om hen te interesseren voor techniek
 - De bemiddelingsfunctie van het OTP wordt gericht op bedrijven uit bepaalde branches die gezamenlijk door OTP en de stedelijke BTOLPI-TechNetkring zijn geselecteerd.



De workshops en netwerkbijeenkomsten kunnen voor een deel worden uitgevoerd op locatie van het OTP. De samenwerking kan organisatorisch worden geregeld door het OTP deel te laten uitmaken van de stuurgroep van de BTOLPI-TechNet Kring, die ca. zesmaal per jaar bijeenkomt. In de stuurgroep zijn vertegenwoordigers van scholen, opleidingsfondsen en kenniscentrum Kenteq vertegenwoordigd. Naast de stuurgroepbijeenkomsten komt de gehele kring tweemaal per jaar bij elkaar.

De voorbereiding van de samenwerking kan in het najaar van 2010 reeds worden gestart en vervolgens gerealiseerd met ingang van het schooljaar 2011/2012.

Door deze samenwerking worden inspanning en deskundigheid gebundeld en kan met minder uitgaven een beter resultaat worden gerealiseerd. De uitwerking van deze aanbeveling moet plaatsvinden in overleg met de opleidingsfondsen die opdrachtgever zijn van de BTOLPI-TechNet kringen.

Begin 2011 wordt vervolgens een keuze gemaakt voor een tweede sector die wordt aangepakt. Als suggestie wordt de sector Zakelijke Dienstverlening gegeven. De aanpak van deze sector wordt gebaseerd op zowel het concept van het Ondernemerstrefpunt als op het BTOLPI-TechNet concept. Zo kunnen de sterke kanten van beide concepten (accountmanagement en lokale netwerkbenadering gebaseerd op praktische, gezamenlijke activiteiten) worden gecombineerd. Het OTP zou het initiatief moeten nemen om opleidingen en belangrijke bedrijven in de sector Zakelijke Dienstverlening uit de stad bij elkaar te brengen. Afhankelijk van de beschikbare menskracht zou een activiteitenplan kunnen worden opgesteld voor het schooljaar 2011/2012.

3. De scholen voor Voortgezet Onderwijs (VMBO, HAVO en VWO) hebben minder belang bij een branchebenadering omdat hun opleidingen minder of niet aan branches zijn gekoppeld. Hoe ervoor te zorgen dat het OTP deze opleidingen ook goed kan blijven bedienen? Dit kan gebeuren door:
 - Hun aanbod aan stages, praktijkopdrachten en profielwerkstukken in kaart te brengen en deze in de contacten met de ondernemers uit de branches Techniek en Zakelijke Dienstverlening naar voren te brengen.
 - Een apart plan te maken voor benadering van bedrijven uit de andere sectoren voor bemiddelingsopdrachten voor het V.O. Door de uitvoering van het plan te koppelen aan twee vaste adviseurs kan de aandacht voor deze opleidingen worden geborgd.

Aanbevelingen voor versterken van de aandacht voor het onderwijsaanbod

4. Kernpunt van het Ondernemerstrefpunt is de vraaggerichte benadering van de ondernemers. Deze blijft voorop staan. Daarnaast wordt het aanbod van de onderwijsinstellingen aan stagiaires, afstudeerders en praktijkopdrachten in kaart gebracht. Zo kan sneller op de vraag van de ondernemers worden in gespeeld en kan in voorkomende gevallen ook het aanbod vanuit het onderwijs actief onder hun aandacht worden gebracht. Tegelijk zal van het onderwijs moeten worden gevraagd om hun aanbod te flexibiliseren. Dit betreft vooral de organisatie van het onderwijs (bijv. flexibilisering van stageperiodes en begeleidingsuren voor docenten). Voorgesteld wordt om op twee scholen voor V.O. een pilot te starten waarin bedrijven en onderwijs praktische afspraken maken over begeleiding van de leerlingen en over organisatorische en inhoudelijke faciliteiten. Op basis van de ervaringen kunnen vervolgens afspraken gemaakt worden bij



de overige V.O. scholen. Het accent wordt gelegd op de V.O. scholen omdat MBO- en HBO-opleidingen doorgaans al beschikken over stageovereenkomsten en regelingen voor begeleiding leerlingen bij stages etc.

Aanbevelingen voor digitalisering en professionalisering interne organisatie

5. De invoering van de branchegerichte benadering, samenwerking met BTOLPI/TechNet en het vergroten van de aandacht voor het aanbod vanuit het onderwijs heeft vanzelfsprekend consequenties voor de positie en de werkwijze van projectleider, bureau manager, accountmanager en adviseurs. Onderstaand is in grote lijnen beschreven welke rollen de verschillende functionarissen vervullen. Deze rollen kunnen in het ondernemingsplan (zie aanbeveling 9) verder worden uitgewerkt.
 - Het hoofd EZ is vanuit de gemeente verantwoordelijk voor het OTP. Hij heeft de rol van opdrachtgever en zit de Klankbordgroep van het OTP voor.
 - De projectleider legt verantwoording af aan het hoofd EZ en is verantwoordelijk voor de operationele aansturing van de medewerkers van het OTP, operationele plannen en managementrapportages. De projectleidersrol wordt belegd bij de teamleider Bedrijven van EZ.
 - De accountmanager is verantwoordelijk voor de benadering van de bedrijven, bewaakt de voortgang van de bemiddelingsopdrachten richting de bedrijven en is verantwoordelijk voor de samenwerking met accountmanagers van gemeentelijke diensten (EZ, SoZaWe) en accountmanagers contractactiviteiten van de scholen. De bemiddelingsfunctie van het OTP staat centraal in haar rol. Daarnaast is zij samen met de bureau manager verantwoordelijk voor de informatie- en netwerkfunctie.
 - De bureau manager heeft als rol de interne aansturing van de medewerkers en stagiaires werkzaam op het OTP en van de adviseurs van de scholen. Het uitzetten van de bemiddelingsvragen vanuit de bedrijven naar de scholen is haar verantwoordelijkheid, evenals de operationele contacten met de scholen. Naast het backoffice deel van de bemiddelingsfunctie is zij ook verantwoordelijk voor de informatiefunctie en samen met de accountmanager voor de netwerkfunctie.
 - De adviseurs van de scholen brengen het aanbod aan stages, afstudeer- en praktijkopdrachten in kaart (of organiseren dat binnen hun school). De adviseurs van de scholen 'voeden' de accountmanager met het aanbod vanuit de scholen. Daarnaast hebben zij een rol richting de bedrijven bij de inhoudelijke invulling van (complexere) stage- en praktijkopdrachten.

6. In het nieuwe Collegeprogramma van de gemeente Groningen wordt o.a. gesproken over digitalisering van het OTP. Een praktisch en eenvoudig begin kan hiermee worden gemaakt door gebruik te gaan maken van www.stagemarkt.nl. Op deze site kunnen leerlingen en studenten zoeken naar een stageplaats, die wordt aangeboden door erkende leerbedrijven. De bedrijven uit de stad die stagiaires zoeken zouden met ondersteuning van het OTP hun vraag hierop kunnen plaatsen. Aan de andere kant zou het zoeken naar stage- en leerwerkplaatsen voor leerlingen of studenten via deze site kunnen worden bevorderd door de adviseurs van de onderwijsinstellingen.



7. De organisatie van het OTP dient te worden geprofessionaliseerd. Dit houdt in:
- Maken van jaarplannen waarin doelen en taakstellingen van het OTP 'smart' worden geformuleerd. Dit gebeurt in samenspraak met de samenwerkingspartners.
 - De uitvoering van het beleid wordt gevolgd aan de hand van kwartaalrapportages die ook worden besproken met de Klankbordgroep.
 - De Klankbordgroep houdt de functie van adviserend orgaan aan de gemeente en krijgt een naam waarin deze functie tot haar recht komt, bijv. 'Adviesgroep' of 'Partneroverleg'. De Klankbordgroep adviseert de gemeente over beleid t.a.v. het OTP.
 - De invoering van een adequaat klantregistratiesysteem (Customer Relationship Management), waarmee de voortgang van opdrachten kan worden gevolgd. Dit systeem moet ook de overdracht van informatie tussen de verschillende betrokkenen binnen het OTP bespoedigen en de basis vormen voor up-to-date managementinformatie.

Aanbevelingen financieel

8. Het jaarbudget van het OTP wordt teruggebracht tot ca. € 200.000 (excl. formatie adviseurs). Als indicatie wordt de volgende globale verdeling van budget gegeven: € 135.000 voor personele formatie, € 20.000 voor activiteitengeld, € 30.000 voor huisvesting, € 15.000 voor bureaunkosten. De kosten worden gedekt door vaste subsidie van de gemeente, bijdragen van de scholen en bijdragen vanuit andere financieringsbronnen waarvoor nader onderzoek nodig is. Bij het laatste kan worden gedacht aan een bijdrage van het Ondernemersfonds dat gevuld wordt vanuit een kleine opslag van de OZB. Wanneer het OTP een grotere rol krijgt om het aanbod van de scholen naar de bedrijven te brengen, kan dat ook reden zijn om te vragen om uitbreiding van de inzet van de scholen (uren of financiën). Vanwege de relatief lage huisvestingskosten van het OTP lijkt continuering van de bestaande locatie van het OTP mogelijk en zelfs zinvol wanneer deze ook onderdak kan bieden aan aanpalende initiatieven vanuit bijv. UWV. Zo zou in beperkte mate ook kunnen worden voorzien in extra inkomsten. Naast aan het UWV zouden ook ruimten kunnen worden verhuurd aan andere diensten van de gemeente. Hierbij wordt gedacht aan accountmanagers van o.a. SoZaWe en EZ die zich net als het OTP richten op de bedrijven. Ook hebben sommige scholen belangstelling voor huur van de ruimtes voor specifieke leerlinggroepen.

Aanbeveling voor een nieuw ondernemingsplan voor het OTP

9. Om de aanbevelingen te concretiseren wordt een nieuw Ondernemingsplan opgesteld voor de periode september 2011 t/m zomer 2013. Dit ondernemingsplan wordt opgesteld in nauwe samenwerking met medewerkers, adviseurs en samenwerkingspartners.



Bijlage 1 Opdrachtomschrijving

Uit de opdrachtomschrijving van AgBN d.d. 16 april 2010:

Dit voorstel is gebaseerd op het gesprek van de heer D. Koolman, hoofd Economische Zaken Gemeente Groningen, mevrouw D. Tohata, en mevrouw I. Noorbergen, resp. Bureaumanager en Accountmanager van het Ondernemerstrefpunt Groningen, met de heren G.H. Berghuis, adviseur en eigenaar van AgBN Organisatieontwikkeling & Leerprocessen, en W. Boerkamp, eigenaar van Adviesbureau Spoorzicht.

Het Ondernemerstrefpunt (OTP) Groningen is in november 2008 officieel geopend met subsidies van SNN en de Gemeente Groningen en bijdragen van 4 scholen. De financiering loopt formeel door tot eind 2010. Waarschijnlijk lukt het de looptijd van het project te verlengen tot medio 2011. De vraag is hoe het OTP daarna verder gaat. Om een bijdrage aan de discussie over de toekomst van het OTP te leveren wordt een onafhankelijke evaluatie wenselijk geacht. De evaluatierapportage speelt een rol in de besprekingen met de Klankbordgroep van het OTP en met B&W en Gemeenteraad. Daarnaast verhoogt een onafhankelijke evaluatie de waarde van de voortgangsrapportages richting SNN. AgBN is gevraagd om de evaluatie in samenwerking met Spoorzicht uit te voeren vanwege de expertise op het terrein van onderwijs en arbeidsmarkt. De rapportage dient voor de zomervakantie te worden opgeleverd.

In het gesprek zijn diverse onderwerpen voor de evaluatie genoemd. Deze hebben we verwerkt in de evaluatievragen in de volgende paragraaf.

Wat betreft de aanpak van de evaluatie is opgemerkt dat veel informatie over de resultaten, in de vorm van o.a. voortgangsrapportages aan SNN reeds voorhanden is. De evaluatie zal vooral gericht moeten worden op interviews met de belangrijkste stakeholders, zowel vanuit de klanten, als vanuit de samenwerkingspartners, als vanuit de gemeentelijke organisatie.

AgBN gaat graag in op de gestelde vraag. Adviesbureau Spoorzicht wordt bij de uitvoering van de opdracht betrokken door haar een consulterende rol te geven. Onderstaand wordt het aanbod beschreven.

Resultaat evaluatie

De evaluatie moet het volgende opleveren:

1. Een beeld van de bereikte resultaten van het OTP, waarbij onderscheiden worden:
 - 1.1. de resultaten van OTP afgezet tegen geformuleerde doelen en ingezette middelen
 - 1.2. de tevredenheid van de doelgroep (ondernemers) over de dienstverlening
 - 1.3. de tevredenheid van de samenwerkingspartners over wat het OTP hen gebracht heeft
2. Een beeld van het draagvlak voor voortzetting van het OTP ervan uitgaande dat samenwerkingspartners en ondernemers een substantieel deel van de kosten van het OTP voor hun rekening nemen.
3. Aanbevelingen voor de toekomst van het OTP gebaseerd op de uitkomsten van de hiervoor genoemde punten 1. en 2. en op de expertise van AgBN. De aanbevelingen hebben betrekking op:



- het gehanteerde concept (fysieke voorziening, gebiedsgerichte aanpak)
- de samenwerking met bestaande en nieuwe partners binnen het veld van onderwijs en arbeidsmarkt
- de inhoud en organisatie van de dienstverlening
- de financiering.

Evaluatievragen

Evaluatievragen gericht op in beeld brengen van huidige situatie (resultaat 1):

9. Wat heeft het OTP in haar bestaan gepresteerd? Welke bijdrage heeft zij geleverd aan het verbeteren van de afstemming van onderwijs en bedrijfsleven? Het gaat hierbij om de resultaten in relatie tot de gestelde doelen en de ingezette financiële middelen?
10. Hoe verhoudt zich de bijdrage van OTP aan het verbeteren van de afstemming onderwijs-bedrijfsleven tot de bijdrage van andere initiatieven of organisaties? (te denken is aan TechNet/BTOLPI, rol kenniscentra)
11. Hoe kijken de klanten van het OTP, de ondernemers, tegen het OTP aan? Hoe tevreden zijn zij over de verleende diensten?
12. Welke rol hebben de samenwerkingspartners van OTP vervuld in het OTP en hoe kijken zij tegen de toegevoegde waarde van het OTP aan voor hun organisatie?
13. Interne organisatie van het OTP: wat zijn de meest in het oog springende sterke kanten, wat zijn de verbeterpunten ten aanzien van de interne organisatie (o.a. financieel beheer/verantwoording); werkprocessen (rol adviseurs van scholen).

Evaluatievragen die horen bij draagvlakverkenning en aanbevelingen (resultaat 2 en 3):

14. Hoe belangrijk vinden ondernemers de voortzetting van het OTP? Waarop zou de focus moeten liggen? Welke (financiële) bijdrage zouden zij willen leveren?
15. Hoe kijken de samenwerkingspartners aan tegen een vervolg aan van het OTP? Welke rol willen zij daarin spelen? En welke (financiële) bijdrage willen zij eraan leveren? Nieuwe partners binnenhalen?
16. Welke ideeën bestaan er voor het vervolg van het OTP? Met aandacht voor afbakening/focussen dienstverlening, organisatie van de dienstverlening, financiën, samenwerkingspartners.

**Bijlage 2 Aanpak evaluatie en overzicht gesprekspartners**

Voor de evaluatie zijn diverse bronnen gebruikt:

- notities en rapportages van het Ondernemerstrefpunt
- verslagen van de Klankbordgroep waarin alle samenwerkingspartners zijn vertegenwoordigd, te weten MKB Noord, VNO/NCW, Kamer van Koophandel, Noorderpoort, Onderwijsgroep Noord, Christelijke Scholengemeenschap Groningen, Openbaar Onderwijs Groep Groningen, de bedrijvenparkverenigingen VBNO en VBZO. Unipartners is wel samenwerkingspartner van het OTP, maar maakt geen deel uit van de Klankbordgroep.
- groepsgesprekken met de adviseurs van het OTP (Lily Stap Noorderpoort, Eltjo Smit CSG, Elke Mellema OOGG, Anneke Boon RO/EZ)
- besprekingen met de Klankbordgroep van het OTP over haar functioneren en de toekomst (27 mei en 24 juni 2010)
- interviews met Irma Noorbergen (accountmanager OTP), Debby Tohata (bureaumanager OTP), Sannie Veerkamp (beleidsmedewerker OCWS), Adri Mertens (accountmanager Alfa-College), Ron van Gent (directeur MKB Noord), Robert Bok (accountmanager Unipartners), Wim Boerkamp (Spoorzicht)



Bijlage 3 Samenvatting reacties gesprekspartners op evaluatievragen

In dit hoofdstuk zijn de reacties van de gesprekspartners, verzameld tijdens de interviews en de groepsgesprekken, samengevat en geordend per evaluatievraag. Per vraag is aan het eind een conclusie geformuleerd.

1. Wat heeft het OTP in haar bestaan gepresteerd? Welke bijdrage heeft zij geleverd aan het verbeteren van de afstemming van onderwijs en bedrijfsleven? Het gaat hierbij om de resultaten in relatie tot de gestelde doelen en de ingezette financiële middelen?

De resultaten van het Ondernemerstrefpunt (OTP) worden onderstaand gepresenteerd op basis van de gegevens door het OTP verstrekt.

1.1. Realisatie van de netwerkfunctie.

De netwerkfunctie wordt hier opgevat als de organisatie van netwerkbijeenkomsten verzorgd door het OTP. Onderstaande tabel geeft hiervan een overzicht³.

	2008	2009	2010 (eerste helft)	Totaal
1. Presentaties OTP en deelname aan promoties samen met andere org	4	11	2	17
2. Interne activiteiten gericht op eigen medewerkers en samenwerkingspartners	1	4		5
3. Workshops over beroepen en bedrijfsleven gericht op onderwijs (leerlingen of docenten)		5	8	13
4. Activiteiten gericht op bedrijfsleven (onderwijsworkshops en netwerkborrels)		10	16	26
Totaal	5	30	26	61

De resultaten van het Ondernemerstrefpunt (OTP) worden onderstaand gepresenteerd op basis van de gegevens door het OTP verstrekt.

³ Naast deze activiteiten hebben de adviseurs ook bezoeken afgelegd aan contactpersonen van diverse opleidingen en scholen om het OTP bekend te maken. Het gaat om diverse bezoeken, echter de precieze aantallen zijn niet bekend.



Het OTP heeft in de laatste anderhalf jaar ca. 40 netwerkbijeenkomsten en workshops georganiseerd (activiteiten 2, 3 en 4 uit overzicht). De aantallen deelnemers zijn niet exact bekend.

Daarnaast zijn in de periode van 2008 tot 2010 een aantal grotere activiteiten georganiseerd:

- On Stage Parade en Beurs "Werk in uitvoering" (grootschalige informatiemarkten) om studenten en leerlingen met ondernemers in contact te brengen)
- Open dag Techniek en Check the Bizz (voorlichting HAVO 3 i.v.m. hun profielkeuze).
- Ook zijn activiteiten die vanuit OCSW werden georganiseerd (speeddates, ambassador- en adoptieproject) gecontinueerd onder de vlag van het OTP.

De fysieke ontmoetingsfunctie blijkt slechts in beperkte mate gerealiseerd. Het gebeurt zelden dat ondernemers even binnenlopen. Het is ook de vraag in hoeverre het hier een kernfunctie van het Ondernemerstrefpunt betreft, zo was ook de conclusie van de bijeenkomst op de Klankbordgroep van 27 mei jl. Diverse deelnemers maken wel gewag van de psychologische functie van de vestiging van het OTP midden op een bedrijventerrein. Deze zou de drempel om vanuit het onderwijs naar de bedrijven toe te stappen kleiner maken.

De partners van het OTP (onderwijsinstellingen, werkgeversorganisaties en bedrijvenparkverenigingen) zijn nagenoeg unaniem in hun opvatting dat het OTP duidelijk heeft bijgedragen aan het versterken van de netwerken tussen onderwijs en bedrijven. Deze uitkomst wordt bevestigd in het tevredenheidonderzoek dat Unipartners heeft uitgevoerd onder ondernemers en onderwijsinstellingen (zie bijlage 4). Wel worden vanuit diverse partners kanttekeningen geplaatst bij de mate waarin het OTP de netwerkfunctie heeft waargemaakt. Ook al zijn de ontwikkeling van de netwerkfunctie geen kwantitatieve doelstellingen geformuleerd het beeld bestaat dat er 'meer had kunnen gebeuren'.

Conclusie

De indruk bestaat dat het OTP een positief effect heeft gehad op de vorming van netwerken van onderwijs en bedrijfsleven. Doordat kwantitatieve taakstellingen hebben ontbroken en de kwaliteit van activiteiten niet is geëvalueerd, kunnen geen specifiekere uitspraken worden gedaan. De netwerkvorming kan en moet naar de mening van de samenwerkingspartners worden geïntensiveerd.

1.2. Realisatie van de informatiefunctie.

In het ondernemersplan 2008-2010 is de informatiefunctie gedefinieerd als volgt gedefinieerd: 'Binnen het trefpunt zal alle informatie over scholing, stages, mogelijke subsidies en innovatievouchers beschikbaar zijn'. In de praktijk wordt deze functie uitgeoefend via de website en via het directe contact van medewerkers en adviseurs van het OTP met de bedrijven. De website bevat informatie over ondernemersnetwerken, ook over wat het OTP doet, echter informatie over beroepsonderwijs en arbeidsmarkt is maar mondjesmaat te vinden. Informatie over subsidies en innovatie wordt geboden via verwijzingen.

De gestelde vragen van de ondernemers worden beantwoord, maar het is niet zo dat bedrijven voor hun informatie over onderwijs en subsidies zich op eerste plaats tot het OTP richten. Zo blijkt uit informatie van de medewerkers en adviseurs van het OTP.

*Conclusie*

De informatieverstrekking aan ondernemers gebeurt vooral in de directe contacten tussen accountmanager en adviseurs en de ondernemers. De informatieverstrekking als zelfstandige functie, als vraagbaakfunctie, is niet echt van de grond gekomen.

1.3. Realisatie van de bemiddelingsfunctie.

Op deze pagina zijn de resultaten van bemiddelingsfunctie in een schema opgenomen.

Resultatenoverzicht OTP november 2008 tot juni 2010: van contact naar vervulde opdracht				
	2008	2009	2010	Totaal
Aantal bezochte bedrijven	35	171	141	347
Aantal bedrijven met één of meer vragen	7	55	30	92
Aantal vragen van bedrijven	9	81	43	133
Waarvan nog in behandeling bij OTP	0	0	28	28
Waarvan door bedrijven zelf teruggetrokken	0	5	2	7
Waarvan niet vervuld door bemiddeling OTP	2	33⁴	2	37
Waarvan vervuld door bemiddeling OTP	7	43	11	61
Aantal vragen van Gemeente of OTP	16	23	6	45
Waarvan nog in behandeling bij OTP	0	0	4	4
Waarvan niet vervuld door bemiddeling OTP	0	5	0	5
Waarvan vervuld door bemiddeling OTP	16	18	2	36
Aantal vragen andere organisaties (niet bedrijven)	0	4	7	11
Waarvan nog in behandeling door OTP	0	0	6	6
Waarvan niet vervuld door bemiddeling OTP	0	1	0	1
Waarvan vervuld door bemiddeling OTP	0	3	1	4
Totaal aantal vragen	25	108	56	189
Waarvan nog in behandeling bij OTP	0	0	38	38
Waarvan teruggetrokken door opdrachtgever	0	5	2	7
Waarvan niet vervulde vragen door OTP	2	39	2	43
Totaal aantal vervulde vragen	23	64	14	101

In totaal is in de periode van 1 november 2008 tot eind mei 2010 contact geweest met 347 bedrijven en zijn er 45 vragen vanuit het OTP⁵ zelf of vanuit een gemeentelijke dienst gesteld en 11 vragen vanuit een school of een andere non-profitorganisatie. Deze activiteit heeft geleid tot 189 vragen, waarvan er 101 zijn vervuld, 38 in behandeling, 7 teruggetrokken en 43 niet vervuld.

⁴ Bij de 33 vragen van bedrijven die niet vervuld zijn door bemiddeling, zijn ook bedrijven gerekend waar de vraag die in 2009 neergelegd is nu, meer dan een half jaar na dato, nog open staat.

⁵ De vragen vanuit OTP en gemeentelijke diensten zijn het grootst in de beginfase van het OTP. Op het onderwijs werd een appèl gedaan bij de inrichting van de organisatie en van het gebouw.



Wanneer we alleen kijken naar de bedrijven, de primaire doelgroep van het OTP, dan zijn de kengetallen: 347 bedrijven bezocht, waarvan 92 bedrijven in totaal 133 vragen hebben neergelegd bij het OTP. Van die 133 vragen konden er 61, bijna de helft, worden opgelost door inzet van het OTP. Opgemerkt wordt dat er daarnaast nog 28 vragen in behandeling zijn.

De belangrijkste kenmerken van de aanvragen van de bedrijven zijn de volgende:

- Het merendeel van de aanvragen betrof stages en onderzoeks- en afstudeeropdrachten voor niveau 4 MBO en voor HBO; de duur varieert van 3 tot 6 maanden.
De meeste aanvragen vanuit de bedrijven zijn vervuld door MBO: 26, waarvan bijna alle door het Noorderpoort. Daarnaast zijn er 15 ingevuld door VO, 11 door HBO (Hanze) en 2 door WO (Unipartners). In enkele gevallen (kolom 'anders') is de vraag op een andere wijze opgelost dan door inzet van onderwijsinstelling. Zie onderstaande tabel.
- Diverse praktijkopdrachten zijn uitgevoerd door groepen leerlingen, vooral uit V.O.
- In totaal zijn 11 BBL-ers geplaatst.

	Anders	VO	MBO	HBO	WO	Totaal
Vragen bedrijven	4	16	28	11	2	61
Vragen gemeente/OTP	2	7	13	12	2	36
Vragen overige opdrachtgevers	2	1	1	0	0	4
Totaal	8	24	42	23	4	101

De bemiddelingsfunctie is in 2009 op gang gekomen na een wat vertraagde start van het OTP in het voorafgaande jaar. De taakstelling om in het eerste jaar alle bedrijven in ZO te bezoeken is niet gehaald. De ambitie was ook wel erg hoog geformuleerd aangezien het om meer dan 700 bedrijven gaat. Inmiddels is in ongeveer twee jaar de helft van alle bedrijven bezocht. De taakstellingen om jaarlijks 100 matches voor stages en opdrachten te realiseren, 50 extra plaatsingen van stagiaires en 50 BBL-vacatures te vervullen zijn niet gehaald. De taakstelling voor de matches is niet in één jaar maar in twee jaar gehaald. Blijkens de Unipartners enquête is het aantal extra stageplaatsen licht gestegen. Onduidelijk is of de absolute stijging van 50 extra plaatsingen is gehaald. Opgemerkt wordt daarbij dat sinds medio 2009 de resultaten duidelijk verbeterden. Er is dus sprake van een positieve trend. Een tweede opmerking is dat het knelpunt vooral lijkt te liggen in de procesgang in de backoffice en in de samenwerking met de onderwijsinstellingen. Dit wordt afgeleid uit het relatief grote aantal van 39 van de 101 onvervulde vragen.

Diverse samenwerkingspartners van het OTP geven aan dat de kwantitatieve resultaten onder de maat zijn en dat dit naar hun beeld maar ten dele verklaard kan worden uit de neergang van de economische conjunctuur. De bestaande fricties tussen onderwijs en bedrijfsleven zijn ook van invloed. Zo liggen stageperiodes voor de scholen veelal vast, terwijl dat niet altijd past bij behoeften van de bedrijven. Ook zijn er verwachtingen van bedrijven die door de scholen inhoudelijk niet kunnen worden waargemaakt of ontbreken simpelweg de juiste leerlingen doordat vraag naar stagiaires groter is dan het aanbod. De indruk bestaat dat het OTP gaandeweg de uitvoering tegen deze knelpunten is aangelopen. Met een stevigere analyse



vooraf zou op deze bekende knelpunten beter kunnen zijn geanticipeerd. Daarnaast is de interne organisatie van invloed op de behaalde resultaten (zie ook evaluatievraag 5).

De samenwerkingspartners van het OTP vinden het belangrijk dat de bemiddelingsfunctie wordt gecontinueerd. Zij zien dat de actieve benadering van de bedrijven door de accountmanager in combinatie met een backoffice met een brede vertegenwoordiging van de onderwijsinstellingen tot resultaat aan het leiden is. Ook hier weer geldt dat de ingeslagen weg met meer energie moet worden gecontinueerd.

Een belangrijke activiteit is het leerbedrijf van het Ondernemerstrefpunt. Gemiddeld werken er vier stagiaires en BBL-ers. Zij werken in ondersteunende functies ten behoeve van de medewerkers en adviseurs van het OTP. Het leerbedrijf wordt aangestuurd door de bureaumanager. De bedoeling was dat het leerbedrijf een veel grotere omvang zou krijgen. Het leerbedrijf zou ook ondersteunende functies, zoals tijdelijk secretariaatswerk, moeten uitvoeren voor andere bedrijven. Het leerbedrijf zou zo ook een instrument moeten worden om stagiaires en BBL-ers aan een vaste baan te helpen. In de praktijk werkt het leerbedrijf alleen voor het OTP.

Conclusie

De taakstellingen die in het kader van de bemiddelingsfunctie zijn geformuleerd, zijn deels gerealiseerd. Naast externe factoren spelen ook interne factoren een rol. De verwachting is dat intensivering van de actieve benadering van de bedrijven en een betere interne organisatie zal leiden tot betere resultaten. Daarnaast is ook een flexibeler opstelling van de scholen nodig waar het gaat om maatwerk en stages. Verdieping van de directe contacten tussen scholen en bedrijven is hierbij van belang met het oog op noodzakelijke goodwill en bereidheid om bemiddelingen in te vullen. Daarvoor is het gewenst dat de ingezette vraagstrategie wordt omgezet naar een "slimme" aanbod-en-vraag-strategie.

1.4. Hoe staan de geleverde diensten in verhouding tot de beschikbaar gestelde middelen?

Op basis van hierna volgend budgetoverzicht van het Ondernemerstrefpunt en aanvullende info valt het volgende op:

- De totale begrote en reeds gerealiseerde projectkosten bedragen voor ongeveer 3 jaar € 1.123.017. Dat is op jaarbasis ca. € 375.000
- De bureau- en activiteitenkosten maken 27% uit van de totale begroting. De medewerkers van het OTP leveren een beperkte bijdrage aan de uitvoering van de OCSW-activiteiten
- de jaarlijkse kosten van huisvesting bedragen ca. € 35.000. Dat is vrij laag in relatie tot de beschikbare ruimte.
- bijdrage EFRO/ESF, die na 2010 wegvalt is substantieel: 35% (€ 391.000)
- de kosten van de adviseurs nemen de scholen voor hun rekening en vallen buiten de uitgaven. Wanneer deze uren ook worden gekapitaliseerd zouden de totale uitgaven ca. € 70.000 hoger zijn.
- wanneer we uitgaan van de schatting dat de bemiddelingsfunctie 60% van alle uitgaven betreft, dan is de prijs van een geslaagde bemiddeling € 4.027⁶. Ter vergelijking de kosten van een re-integratietraject voor een werkzoekende en voor een arbeidsongeschikte

⁶ De som van de uitgaven van 2008 en 2009 en de eerste 5 maanden van 2010 (€530.017 + (5/12*355.00), maal *60%, gedeeld door 101 bemiddelingen.



bedragen resp. € 2750 en € 3250 (bron: Kosten en baten re-integratie , SEO, Kok e.a. nov. 2006). De waarde van deze vergelijkingen is beperkt en biedt alleen een ruwe aanwijzing voor de kosteneffectiviteit van dit project afgezet tegen die van vergelijkbare werkzaamheden.

- de totale begroting is eind 2009 teruggebracht met bijna € 200.000 terwijl tegelijkertijd de projectperiode is verlengd. Door deze actie bestaat er perspectief dat de zwakke resultaten van de eerste projectperiode (tot medio 2009) gecompenseerd kunnen worden.
- vele geïnterviewden geven aan dat efficiency winst te realiseren is door het werk strakker te organiseren. Anderzijds wordt opgemerkt dat door de gewenning aan de forse subsidies, het niet gemakkelijk zal zijn om een andere, 'efficiëntere' wijze van werken te vinden.

Budgetoverzicht ondernemerstrefpunt Per juli 2010

Uitgaven	Oorspronkelijke begroting SNN 2008-2010	Totale begroting SNN aangepast 2008-sep 2011	Totaal begroting en reeds gerealiseerd
<i>Promotie en publiciteit</i>	80.000	23.159	
210 Website			10.579
200 Promotiekosten			12.580
<i>Interne loonkosten</i>	540.000	642.192	
100 Personeelskosten			642.192
2,0 fte intern			
1,0 fte extern			
<i>Kosten gebouwen en onroerend goed</i>	100.000	151.204	
300 Inventaris			44.880
310 Huisvesting			106.324
<i>Subtotaal</i>			
<i>Overige kosten aan derden verschuldigd</i>	600.000	306.462	
400 Burokosten			110.559
410 Activiteiten OCSW			128.827
420 Activiteiten OTP			67.076
Totaal	1.320.000	1.123.017	1.123.017
Opbrengsten	Totale begroting SNN	Totaal begroting en Reeds gerealiseerd	
8000 Bijdrage dienst ROEZ, stadsmeierrechten	300.000	300.000	300.000
Bijdrage dienst OCSW, bijdrage projecten	100.000	97.756	97.756
Bijdrage dienst ROEZ overige		102.766	102.766
Bijdrage EFRO-subsidie	460.000	391.000	400.000
Bijdrage EZ/Cofinanciering	60.000	51.000	42.000
8100 Bijdrage derden w.o. scholen 4 x 10.000	400.000	180.495	180.495
Totaal	1.320.000	1.123.017	1.123.017

Conclusie



De kosteneffectiviteit van het OTP, hier opgevat als de kosten die gemaakt zijn in relatie tot de gerealiseerde doelstellingen, wordt als matig beoordeeld. Opgemerkt wordt dat de kosteneffectiviteit na een zwakke eerste jaar behoorlijk verbeterd is.

2. Hoe verhoudt zich de bijdrage van OTP aan het verbeteren van de afstemming onderwijs-bedrijfsleven tot de bijdrage van andere initiatieven of organisaties? (BTOLPI/TechNet⁷, rol kenniscentra).

Het OTP heeft wat betreft de kenniscentra samengewerkt met Ecabo bij de erkenning van de eigen organisatie als leerbedrijf. Voor het overige zijn er geen directe samenwerkingsrelaties met sectoraal georganiseerde kenniscentra en opleidingsfondsen. Hetzelfde geldt voor de samenwerking met de BTOLPI/TechNet kring in de sectoren metaal- en installatie-techniek in de stad Groningen. Terwijl vanuit dit netwerk wel het verzoek tot samenwerking is gericht aan het OTP. Destijds is door het OTP de keuze bewust gemaakt om alle aandacht te richten op de eigen start.

Er ligt wel een dwarsverband tussen het OTP en het project Meesterwerk. Dit project is er op gericht om leerlingen in het VMBO betere opleidingskeuzes te laten maken door de relatie tussen school en beroepspraktijk te versterken. Dit gebeurt vooral door oriëntatieprogramma's en stages, waarbij docenten en praktijkbegeleiders intensief samenwerken. De rol van OTP bij de matching van stagiaires en bedrijven bleek in de praktijk beperkt.

Door diverse gesprekspartners (o.a. MKB-Noord, Spoorzicht, Klankbordgroep) is aangegeven dat veel meer moet worden gekoerst op samenwerking met derden zoals de BTOLPI/TechNet kringen. Zo wordt kennis gebundeld (zowel netwerkkennis als kennis van branche en arbeidsmarkt) en kan efficiënter en effectiever worden gewerkt. Daarnaast is ervoor gepleit dat het OTP de huidige gebiedsgerichte benadering omzet naar een aanpak die de gehele gemeente beslaat en deze combineert met een sectorale benadering. Dit betekent het formuleren van sectorale speerpunten waardoor specifiek kan worden ingespeeld op de opleidings- en arbeidsmarktproblematiek die in de ene branche zo sterk verschilt van de andere. Spoorzicht pleit voor een prioriteit voor de sectoren:

- Techniek (metaal, installatie), waarbij aangesloten kan worden bij het al jaren functionerende stedelijke BTOLPI/TechNet kring
- Motorvoertuigen, waarvoor met de concentratie van autobedrijven in ZO, een nieuw netwerk kan worden opgericht
- Groothandel, waarvoor hetzelfde geldt als motorvoertuigen
- en mogelijk Zakelijke dienstverlening.

Door voor deze prioritaire sectoren netwerken op te zetten waarin scholen (VMBO en MBO) samenwerken met het plaatselijke bedrijfsleven kan doelgerichter dan nu gebeurt, worden gewerkt aan het structureel verbeteren van de samenwerkingsrelatie tussen onderwijs en bedrijfsleven. Het OTP krijgt in de nieuw op te richten netwerken een prominente rol, bijvoorbeeld die van projectleider. Medewerkers van het OTP en adviseurs van de scholen zouden dan nauw samenwerken met deze netwerken.

⁷ TechNet is een initiatief van gezamenlijke O&O-fondsen in het technisch bedrijfsleven en kan beschouwd worden als initiatief vanuit de markt.



De samenwerkingspartners vanuit het V.O. plaatsen ook kanttekeningen bij de sectorale benadering omdat zij in tegenstelling tot het Beroepsonderwijs veel minder gekoppeld zijn aan sectoren van de arbeidsmarkt.

Conclusie

Alle betrokkenen zijn het erover eens dat een stadsbrede aanpak gewenst is. Een benadering, die meer, maar niet exclusief, gericht is op een aantal sectoren van het bedrijfsleven lijkt een manier te zijn om als OTP doelgerichter te kunnen inspelen op specifieke problemen en kansen binnen de arbeidsmarkt. Voor de sector Techniek liggen er mogelijkheden om te gaan samenwerken met de BTOLPI TechNet kring in de stad Groningen, waarvan de doelstellingen in grote mate overeenkomen met die van het OTP. In nieuw op te richten netwerken kan het OTP een belangrijke trekkersrol vervullen. Zo wordt kennis gebundeld (zowel netwerkkenis als kennis van branche en arbeidsmarkt) en kan efficiënter en effectiever worden gewerkt.

3. *Hoe kijken de klanten van het OTP, de ondernemers, tegen het OTP aan? Hoe tevreden zijn zij over de verleende diensten?*

In opdracht van het Ondernemerstrefpunt heeft Unipartners een webenquête uitgevoerd naar o.a. de tevredenheid van de ondernemers over de diensten van het OTP. De aanbevelingen en managementsamenvatting uit dit onderzoek zijn integraal opgenomen in bijlage 4.

Hier vatten we de belangrijkste conclusies samen:

- Respons van 11,9 % (52 respondenten op 437 benaderde ondernemers aangesloten bij VBZO en VBNO). De onderzoekers geven aan dat de resultaten statistisch betrouwbaar zijn.
- Lichte stijging van het aantal aangeboden stageplaatsen in de afgelopen 2 jaar, waarvan ruim 30% bemiddeld door het OTP.
- De ondernemers zijn voor het merendeel tevreden over samenwerking met OTP en willen diensten van het OTP blijven afnemen. Hierbij spelen een rol: de kennis van het OTP bij welke opleidingen de juiste stagiaires kunnen worden gevonden, de voorselectie van stagiaires en afstudeerder en het overnemen van het papierwerk. Verbeterpunt is de communicatie van OTP met ondernemers, vooral over voortgang bemiddelingsverzoeken.
- Ondernemers zijn aanzienlijk minder tevreden over de aansluiting van de opleidingen bij vraag bedrijfsleven dan de onderwijsinstellingen. Ook komt uit het onderzoek dat de ondernemers vinden dat het onderwijs zich t.a.v. stages en afstudeerplekken meer zou moeten aanpassen aan bedrijfsleven. Overall geven de respondenten aan dat door de komst van het OTP er nog niet meer aansluiting is ontstaan tussen het bedrijfsleven en het onderwijs. OTP zou een brugfunctie kunnen vervullen om wederzijdse perceptie te verbeteren.
- De netwerkfunctie van OTP voorziet in een behoefte; er liggen mogelijkheden om deze functie uit te breiden. Ondernemers geven vooral aan behoefte te hebben aan netwerkborrels en aan lezingen. Ook geeft bijna 20% aan wel wat te zien in online netwerken.
- De ondernemers geven aan dat de bekendheid van het OTP vergroot kan worden. Zowel ondernemers als onderwijsinstellingen geven aan dat er vanuit het OTP meer gedaan zou moeten worden aan PR. Email en nieuwsbrieven zijn voor de respondenten nog wat



belangrijker dan de website. 36% van de ondernemers haalt informatie van de website van het OTP. Bijna 40% merkt op dat de informatie op de website moeilijk te vinden is, terwijl bijna 30% dat niet vindt. Blijkbaar is hier een verbeterslag mogelijk en blijkbaar bestaat er behoefte aan meer informatie over stages, onderwijs en arbeidsmarkt.

Eén van de belangrijkste aanbevelingen van de onderzoekers is dat het OTP er naar zou moeten streven alle bemiddelingen op zich te nemen tussen onderwijs en bedrijfsleven op het terrein van stages en afstudeerders. AgBN plaatst bij deze aanbeveling een groot vraagteken. Het is zeer de vraag of een bemiddeling van alle vragen van ondernemers door het OTP realistisch en wenselijk is. Waar onderwijs en bedrijfsleven nu goed samenwerken moet je er geen overbodige schakel tussen zetten.

Conclusie

De respons van het UniPartners-onderzoek is vrij laag. De resultaten dienen daarom met de nodige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd. De belangrijkste conclusie is dat de ondernemers in meerderheid tevreden zijn over de dienstverlening van het OTP. De ondernemers willen diensten blijven afnemen en zien mogelijkheden voor het OTP om haar markt te vergroten.

4. Welke rol hebben de samenwerkingspartners van OTP vervuld in het OTP en hoe kijken zij tegen de toegevoegde waarde van het OTP aan voor hun organisatie?

De afstemming van het beleid van OTP met de samenwerkingspartners vindt plaats in de Klankbordgroep, die sinds begin 2010 wordt geleid door het afdelingshoofd EZ van de gemeente Groningen. De samenwerkingspartners van het OTP zijn vertegenwoordigd in de Klankbordgroep met uitzondering van UniPartners. De partners hebben zich door middel van een convenant verbonden aan het OTP en het ondernemingsplan.

De opbrengst van deelname aan het OTP voor de onderwijsinstellingen is de intensivering van het contact met het bedrijfsleven waardoor het mogelijk wordt het onderwijs 'levensechter' en praktischer te maken (opdrachten uitvoeren voor bedrijven, meer mogelijkheden voor docenten- en leerlingenexcursies). Daarnaast hebben zij er een extra kanaal bij om stagiaires te plaatsen bij bedrijven (zie ook overzicht resultaten). De meeste onderwijsorganisaties zijn hier nadrukkelijk positief over. Bij het CSG leven enige twijfels over de waarde van het OTP vanwege het in hun ogen geringe aantal matches voor praktijkopdrachten en stages voor het VO (tot medio 2010 24 in totaal). CSG blijft echter deelnemen en ziet perspectieven voor verbetering. AOC Terra heeft inmiddels besloten om de samenwerking te beëindigen omdat het OTP geen toegevoegde waarde heeft, vanwege het gebrek aan bij Agrarisch onderwijs passende activiteiten.

Andere onderwijspartners zijn daarnaast geïnteresseerd geraakt. Inmiddels (juli 2010) hebben het Alfa-College en de Hanze Hogeschool ook besloten samenwerkingspartner te worden van het OTP.

De VBZO en VBNO, KvK en MKB-Noord en VNO/NCW geven aan de samenwerking met het onderwijs als gevolg van het OTP verbeterd is en dat de actieve benadering van de



bedrijven wordt gewaardeerd. Wel vallen de resultaten in kwantitatieve zin tegen. Ook is de heersende gedachte dat er efficiënter kan worden gewerkt.

Conclusie

De samenwerkingspartners zien toegevoegde waarde in deelname aan het OTP voor hun organisatie en benadrukken het belang van efficiency en kostenreductie.

5. *Interne organisatie van het OTP: wat zijn de meest in het oog springende sterke kanten, wat zijn de verbeterpunten ten aanzien de interne organisatie (o.a. financieel beheer/verantwoording); werkprocessen (rol adviseurs van scholen).*

De gesprekken met de betrokkenen hebben tot het volgende beeld geleid van de interne organisatie:

Sterke kanten:

- De 'doementaliteit' en de naar buiten gerichtheid van de medewerkers. Niet wachten tot de ondernemers bij jou komen, maar henzelf actief benaderen. De werkwijze waarbij een accountmanager erop uitgaat en vervolgens de vraag neerlegt bij de adviseurs van de scholen, werkt. Het leidt tot meer vragen naar stagiaires en meer zinvolle samenwerkingsprojecten tussen bedrijven en onderwijs.
- OTP staat bij de Gemeenteraad op de kaart (zie ook evaluatievraag 7 en 8).
- De sfeer in het OTP is ontspannen, informeel, positief. De fysieke aanwezigheid van de adviseurs op het OTP heeft een duidelijk positief effect op betrokkenheid van de scholen en in het bijzonder de adviseurs bij het OTP.
- De ligging van het OTP, tussen de bedrijven heeft een positief effect op de motivatie van de medewerkers.

Aandachtspunten voor de projectorganisatie:

De projectorganisatie was vooral in het eerste jaar weinig gestructureerd hetgeen gepaard ging met onduidelijkheden. Een aantal zaken die in dit verband zijn aangetroffen:

- Conform het Ondernemingsplan Ondernemerstrefpunt (pag. 16) valt het project onder de gemeentelijke Stuurgroep Terreinwinst en moet het OTP verantwoording hieraan afleggen. In de praktijk heeft het OTP zich steeds meer los van Terreinwinst gaan ontwikkelen en loopt de verantwoordingslijn naar subsidiegever en Gemeenteraad via de afdeling EZ.
- Bij het begin van het project had de toenmalige accountmanager ROEZ de rol van projectleider zonder dat hij over de formele verantwoordelijkheden en bevoegdheden beschikte. Dit leidde tot onduidelijkheden over werk- en rolverdeling met de medewerkers van het project. De indruk bestaat dat de energie die besteed werd aan het interne functioneren ten koste ging van de oriëntatie op de klanten. De resultaten bleven mede daardoor achter bij de verwachtingen. Na functieverandering van de accountmanager ROEZ en van de teamleider 'Bedrijven' van EZ (de formele projectverantwoordelijke), heeft het hoofd van de afdeling EZ de operationele leiding op zich genomen en ontstond meer rust. De financiële administratie is op orde gebracht en de uitvoering van het project



kreeg nieuwe impulsen. Dit is zichtbaar in een duidelijke verbetering van de resultaten in de loop van 2009.

- De doelen van het project zijn voor een deel geconcretiseerd in taakstellingen voor een deel niet. Een operationeel plan ontbrak.
- Bij het begin van het project ontbraken faciliteiten als een professioneel Customer Relationship Management systeem (CRM). De uitgevoerde werkzaamheden en opdrachten voor klanten werden aanvankelijk matig bijgehouden. In de loop van 2009 is de projectadministratie voor de klanten verbeterd. Echter het omzetten van de informatie op activiteitsniveau naar managementinformatie die de basis vormt voor de sturing van het project bleef matig. Dit geldt niet voor de financiële projectadministratie. Deze is in de tweede helft van 2009 op orde gebracht Wel blijft het zo dat als gevolg van de subsidievoorwaarden de financiële administratie een tijdrovend gebeuren blijft.

Aandachtspunten betreffende werkwijze van OTP-medewerkers en adviseurs:

- Betere promotie van het OTP is gewenst. Dit komt ook uit de webenquête van UniPartners (zie vraag 3). De grootschalige promotie activiteiten die bij de start van het project hebben plaatsgevonden hebben blijkbaar geen permanent effect gehad op de naamsbekendheid.
- Meer accent moet worden gelegd op de netwerkbijeenkomsten.
- De interne taken vergen van de medewerkers van het OTP relatief veel tijd, hetgeen enigszins ten koste gaat van de externe oriëntatie.
- De werkwijze waarbij de vijf adviseurs een passend aanbod zoeken bij de vraag van de bedrijven is niet optimaal. Dit is bij een interne evaluatie ook al geconstateerd. Knelpunten zijn betrokkenheid (uit zich o.a. in bezoek aan teamoverleg), versnippering van de inzet, ontbreken van overdracht, verschillen in klantbenadering van adviseurs. De werkwijze leidt er ook toe dat bedrijven nadat een vraag is binnengekomen te lang op een aanbod moeten wachten. Betrokkenen zien zelf een oplossing door een OTP-medewerker in plaats van een adviseur de makelaarsrol te laten vervullen, d.w.z. bij de scholen op zoek te gaan naar een passend aanbod bij de vraag van de ondernemer. De adviseurs zouden dan in direct contact met de bedrijven, meer gaan werken vanuit het aanbod van de scholen aan stagiaires en praktijkopdrachten.
- Het individueel functioneren van de OTP-medewerkers en adviseurs viel buiten de evaluatie. Tijdens het onderzoek zijn ook indirect geen signalen ontvangen over het ontbreken van basale competenties bij betrokkenen.
- Adviseurs geven aan:
 - o dat scholen vaak traag reageren op vragen die adviseurs aan hen doorspelen
 - o dat docenten en leerlingen, vooral in het V.O., niet gewend zijn aan samenwerking met het bedrijfsleven, hetgeen veel vraagt aan begeleiding van de adviseurs
 - o dat het onderwijsprogramma, vooral op V.O., vaak niet is afgestemd op opdrachten van het bedrijfsleven. Dit geldt zowel voor de inhoud van het programma als voor de beschikbaarheid van faciliteiten voor de docenten. De directies van de scholen moeten de voorwaarden scheppen voor verbetering
 - o dat het ook voorkomt dat de bedrijven hun afspraken met de scholen niet nakomen
 - o dat een projectleider van het OTP die doelen stelt, stuurt op resultaten en op werkwijze van de adviseurs wordt gemist



In positieve zin is het opmerkelijk dat de verschillen tussen de belangen die de scholen hebben niet doorwerken in de samenwerking tussen de adviseurs.

Conclusie

De sterke en zwakke punten worden kernachtig samengevat in de uitspraak van een van de gesprekspartners: 'er is veel inzet, enthousiasme en motivatie, maar er is onvoldoende nagedacht hoe je het aan de vork gaat steken'. Met een betere aansturing van de interne organisatie is veel winst te behalen. Kernpunten daarbij zijn:

- doelgericht werken door formuleren van speerpunten en taakstellingen waarover verantwoording wordt afgelegd aan gemeente als verantwoordelijke en de Klankbordgroep
- verbeteren aansturing één medewerker de verantwoordelijkheid te geven als projectleider en door taken-verantwoordelijkheden en bevoegdheden van accountmanager en bureaumanager te expliciteren
- verbeteren interne administratie van uitgevoerde activiteiten± van netwerkbijeenkomsten tot de benadering van bedrijven en de afhandeling van hun vragen
- veranderen van de werkwijze van de adviseurs.

6. *Hoe belangrijk vinden ondernemers de voortzetting van het OTP? Waarop zou de focus moeten liggen? Welke (financiële) bijdrage zouden zij willen leveren?*

Zie uitkomsten onderzoek Unipartners zoals samengevat onder vraag 3.

7. *Hoe kijken de samenwerkingspartners aan tegen een vervolg aan van het OTP? Welke rol willen zij daarin spelen? En welke (financiële) bijdrage willen zij eraan leveren? Nieuwe partners binnenhalen?*

8. *Welke ideeën bestaan er voor het vervolg van het OTP? Met aandacht voor afbakening/focussen dienstverlening, organisatie van de dienstverlening, financiën, samenwerkingspartners.*

De gemeente kent veel belang toe aan de continuering van het OTP na medio 2011. In de zomeruitgave van 'Knooppunt' noemt de nieuwe wethouder de heer Schroor, vanuit zijn EZ-portefeuille verantwoordelijk voor het OTP, betere dienstverlening aan ondernemers, vermarkten van kennis en verbeteren van de aansluiting van het onderwijs op het bedrijfsleven speerpunten van zijn beleid. Het streven is daarbij Groningen een hogere plaats te laten verwerven op de MKB-ranglijst. Ook spreekt hij over het faciliteren door de Gemeente van het concept van het OTP, het stadsbreed inzetten ervan en de ontwikkeling van een digitaal trefpunt. In het nieuwe collegeprogramma is zelfs de afspraak opgenomen om de functie van het Ondernemerstrefpunt te versterken, o.m. door digitalisering. En van nog recenter datum: op 30 juni jl. heeft de Gemeenteraad een motie aangenomen waarin gepleit wordt voor onderzoek 'of concentratie van het VMBO-carroussel, het bureau maatschappelijke stages en het Bedrijfstakgericht Overleg in het Ondernemerstrefpunt kan leiden tot rendementsverbetering en efficiencyvoordeel'. Ook hier is weer aangegeven te bekijken of verdere digitalisering daarin een rol kan spelen. De verwachting bestaat dat vanuit de



gemeente een substantiële financiële bijdrage wordt gegeven, echter zonder dat de SNN bijdrage wordt gecompenseerd.

Tijdens een bijeenkomst van de Klankbordgroep op 27 mei jl. en in interviews is met alle betrokkenen gesproken over de toekomst van het OTP. De resultaten worden onderstaand samengevat.

De VBZO, VBNO, KVK en VNO/NCW-Noord en MKB-Noord vinden de voortzetting van het OTP van belang. OTP zit op de goede weg en moet deze met meer kracht en energie vervolgen. Daarbij worden de volgende adviezen gegeven:

- voorop staat dat het actief benaderen van ondernemers moet worden gecontinueerd. Zij moeten gericht worden benaderd op basis van vraaganalyse en klantsegmentatie. Meer moet gebruik worden gemaakt van bestaande netwerkcontacten bij het benaderen van de ondernemers (bv. contact via bedrijvenparkvereniging, O&O-fondsen, brancheorganisaties en kenniscentra).
- het is niet erg wanneer ook de not-for-profit-organisaties worden benaderd: zij vervullen ook een werkgeversrol (45% van de beroepsbevolking in de stad werkt hier)
- meer samenwerken met andere projecten en organisaties (o.a. BTOLPI/TechNet kringen en VMBO-carroussel)
- kostenverlaging en efficiënter werken. De financiering zou moeten komen uit het Fonds voor Ondernemend Groningen. Daarnaast zijn de vertegenwoordigers van de ondernemers bereid er uren in te steken en om hun kennis en netwerken te delen.
- suggesties voor functie-uitbreiding OTP:
 - o bedrijven extra faciliteren (vanwege economische conjunctuur) om stages en afstudeeropdrachten mogelijk te maken (bv. bedrijven ondersteunen bij stagebegeleiding)
 - o OTP, UWV, gemeentelijke diensten SoZaWe en RO/EZ, Syntens, KvK, NOM werken aan doelstellingen die elkaar voor een deel overlappen. Voorbeelden: 250 MKB coaches die UWV inzet, vacaturebehandeling, EVC, opscholing zittend personeel. Zorg voor een concept van diensten waarin dit tot uitdrukking komt: bv. werken vanuit OTP (1dag en/of 1 x per 2 weken afstemmen), waarbij afd. EZ van gemeente als regisseur optreedt;
 - o breng enkele startende ondernemers onderdak bij OTP.

De scholen geven het volgende aan:

- korte opdrachten voor leerlingen bij bedrijven zijn belangrijk. Zo wordt niet alleen VO goed bediend, maar wordt ook gewerkt aan netwerkvorming tussen scholen en bedrijven. De adviseurs suggereren om meer in te zetten op het profielwerkstuk van de eindexamenkandidaten van het VWO en op de nieuwe leerwerkplekken in het VMBO
- door naast de vraag van het bedrijfsleven ook de vraag van de onderwijsinstellingen ('wie heeft er een stageplek voor ...') een plaats te geven binnen de aanpak van het OTP
- naast de vraag van het bedrijfsleven moet het aanbod vanuit onderwijs (welke stagiaires, afstudeerders, praktijkopdrachten hebben wij) worden geïnventariseerd. Hierdoor kan de dienstverlening aan de ondernemers verbeterd worden en komen belangen van de scholen in juistere proporties te staan t.o.v. die van de bedrijven. In dit verband wordt ook genoemd de uitbreiding van de stagematching naar 'moeilijkere' groepen als de AKA-



leerlingen. Alfa-College geeft aan dat de uitbreiding van aanbod van stageplekken voor hen een belangrijke motivator is om deel te nemen.

- het OTP moet zichtbaarder worden voor de ondernemers.
- er moet een betere (financiële) sturing komen en het werk van de adviseurs en de samenwerking tussen adviseurs en scholen kan worden verbeterd.
- Alfa-College doet de suggestie om groepen leerlingen, die moeite hebben met zich aan te passen aan de bedrijfscultuur, hierop voor te bereiden op de OTP locatie op het bedrijventerrein. Effect moet zijn dat minder leerlingen 'mislukken' op hun stageplaats en dat bedrijven minder tijd nodig hebben voor de pedagogische begeleiding (fatsoensnormen, op tijd komen etc.)
- Alfa-College wil adviseurs van scholen ook de bedrijven laten bezoeken.

Zoals eerder aangegeven willen de onderwijsinstellingen op één na (AOC Terra) het OTP voortzetten. Twee nieuwe partners, het Alfa-College en de Hanze Hogeschool hebben zich aangesloten bij het OTP.

Daarnaast worden een aantal aandachtspunten genoemd door vertegenwoordigers van RO/EZ, OCSW en OTP:

- uitbreiden stagemogelijkheden buiten de vastgelegde stageperiodes
- werken aan verbetering vindbaarheid van de website
- verbetering interne organisatie (projectadministratie, klantvolgsysteem, managementinformatie)
- accountmanagement versterken door samen te werken met accountmanagers van EZ en zo mogelijk die van de scholen
- doelstellingen scherper en toetsbaarder formuleren
- meer inzetten op faciliteren van bedrijvenparkverenigingen en administratieve ondersteuning ondernemers
- stadsbreed werken
- financieringsmogelijkheden vanuit Ondernemersfonds onderzoeken
- afwegen of het OTP ook een eigen, fysieke plek nodig heeft.

Conclusie

Algemeen is de opvatting dat het OTP gecontinueerd moet worden. Ook in de politiek ligt hiervoor een groot draagvlak. De continuering van het OTP dient wel gepaard te gaan met een aantal aanpassingen. Kernpunten daarbij zijn: verbeteren projectorganisatie, accountmanagement versterken, werkwijze adviseurs efficiënter maken om met een lager budget uit te kunnen komen, aandacht voor aanpassing van de scholen, meer samenwerken met BTOLPI/TechNet kringen, aanbod vanuit het onderwijs beter onder de aandacht brengen van het bedrijfsleven, uitbreiding van dienstverlening vanuit OTP en digitalisering.



Bijlage 4 Samenvattende hoofdstukken uit: Onderzoeks- en Adviesrapport Ondernemerstrefpunt Groningen, T.R.J. Berger en J.A.W. Raaymakers, Unipartners Groningen, juni 2010

5. Aanbevelingen

Op basis van uitkomsten van dit onderzoek zien wij een aantal mogelijkheden voor verbetering binnen het OTP.

Hoewel het OTP er in het begin vanuit ging dat de vraag van ondernemers het uitgangspunt diende te zijn, en zij niet wensen te staan tussen goede al bestaande relaties, zou het meer betrekken en uitgaan van het onderwijs kunnen leiden tot een verhoogde samenwerking. Deze samenwerking heeft een positief sneeuwbal effect. Ter verduidelijking, als het OTP zich inzet voor meer bemiddeling en volledig zou functioneren als tussenpersoon, zullen ondernemers eerder geneigd zijn om ook voor informatie naar het OTP te komen. Hierdoor zullen zij verder kennis maken met het OTP en zien welke extra informatie en overige mogelijkheden het OTP verder nog te bieden heeft.

5.1 Netwerkfunctie

Met betrekking tot de wijze van communiceren blijkt dat zowel de ondernemers als de onderwijsinstellingen naast meer contact per mail ook graag meer face-to-face contact willen zien. Dit valt voor een deel samen met de behoefte van de ondernemers en onderwijsinstellingen naar meer netwerk mogelijkheden, in het bijzonder netwerkborrels en themabijeenkomsten en congressen. Wanneer het OTP hier meer van gaat organiseren ontstaat er meer face-to-face contact met beide partijen. Daarnaast wordt op deze manier de netwerkfunctie van het OTP uitgebreid. De behoefte aan netwerken blijkt verder ook uit het grote aantal ondernemers en onderwijsinstellingen die te kennen geven moeite te doen om relaties met elkaar te onderhouden.

Tevens zien wij mogelijkheden om bijvoorbeeld onder LinkedIn speciale portals voor bepaalde groepen ondernemers te creëren en om bijvoorbeeld een eigen netwerk onderdeel toe te voegen aan de OTP website.

5.2 Informatie functie

Er blijkt een verschil in perceptie over de afsluiting van de huidige onderwijsvorm en het bedrijfsleven. De rol van het OTP kan hier zijn, om te proberen de onderwijsinstellingen te overtuigen dat het huidige onderwijs niet voldoende aansluit, dit zodat de onderwijsinstellingen zelf proactief hierin worden en eventueel hun programma's aanpassen. Deze overtuiging kan door bijvoorbeeld informatie te vergaren op netwerk avonden die juist hiervoor zijn ingericht. Tevens is hier ook een rol weggelegd in de richting van de ondernemers. Door duidelijker te communiceren wat het niveau en de vakken zijn die een student (van een bepaalde studierichting) gevolgd heeft, krijgen ondernemers een beter beeld van wat ze kunnen verwachten.

De meeste ondernemers staan open voor meer of duidelijker contact met het OTP, hierbij spelen digitale communicatiemethoden zoals de mail en website een grote rol.

In de enquête komt naar voren dat de informatievoorziening met betrekking tot de website achter blijft. Het valt aan te raden om de website meer toe te passen op de functies van het OTP en waar mogelijk meer voor ondernemers interessante informatie te plaatsen. Ondernemers zouden het verder prettig vinden als de beschikbare informatie makkelijker te vinden is



Daarnaast kan het OTP via dit digitale kanaal het onderwijs meer betrekken bij het OTP aangezien zij aangeven dat hier voor hen vrij weinig interessante informatie geboden is. Een verdere mogelijkheid in de bemiddeling voor stages is door een systeem in te voeren (een database met beschikbare studenten) voor bedrijven waarin zij een aantal vragen doorlopen over hun behoeftes, hieraan kan dan automatisch een stagiair gekoppeld worden die beschikbaar is binnen het OTP.

Een overgroot deel van de ondernemers en onderwijsinstellingen geeft aan dat ze nog geen gebruik hebben gemaakt van thema- informatiebijeenkomsten. Dit hoeft niet met onwelwillendheid te maken te hebben, maar kan ook komen doordat, zoals boven genoemd, informatie moeilijk te vinden is, of niet tijdig bekend gemaakt is door bijvoorbeeld een e-mail te versturen tot slot is er natuurlijk de mogelijkheid dat er geen aansluiting gezien wordt met de geboden informatie. Zoals onder netwerkfunctie al aangegeven is er wel de behoefte aan specifieke themabijeenkomsten en congressen. Wij raden dan ook aan eens in de zoveel tijd te inventariseren bij ondernemers en onderwijsinstellingen in wat voor specifieke bijeenkomsten ze interesse hebben, om zo meer aansluiting te vinden.

Centraal aanspreekpunt

Uit het onderzoek blijkt dat in iets meer dan 1/3 deel van de gevallen scholieren/ stagiaires/ studenten zelf de ondernemingen benaderen voor een plaats. Een volgend 1/3 deel gebeurt vanuit de onderwijsinstellingen naar de ondernemers. Zoals al vermeld is, is het aan te raden dat het OTP als volledig bemiddelaar gaat functioneren om zich zo duidelijker te profileren, dit betekend dat zij buiten de relaties naar onderwijsinstellingen en ondernemers, zich ook een gezicht dienen te geven bij studenten.

De beleving vanuit het onderwijs met het OTP lijkt op dit moment beter te kunnen. Vanuit de adviezen van de onderwijsinstellingen bleek dan ook, dat over het algemeen het idee heerst dat het OTP er niet of vrij weinig is voor de onderwijsinstellingen, maar puur voor de ondernemers. Wanneer het OTP als brug over de kloof tussen de ondernemers en de onderwijsinstelling wil dienen zou het duidelijker naar voren moeten komen dat het OTP er voor beide partijen is.

5.3 Bemiddelingsfunctie

Uit het onderzoek blijkt dat de VBNO en VBZO sectoren deels anders zijn dan de sectoren waar in Groningen gevestigde onderwijsinstellingen zich op richten. Het OTP zou door een verbreding van het blikveld, buiten de VBNO en VBZO (bijvoorbeeld naar de sectoren sport, cultuur, recreatie, onderwijs en zorg en winkels in de stad) wellicht meer stageplaatsen en scholieren, stagiairs en studenten bij elkaar kunnen brengen. Met andere woorden, het OTP kan hierin proberen het aanbod en de vraag dichterbij elkaar te brengen door een groter publiek te benaderen.

Met betrekking tot de communicatie gedurende en voorafgaande aan de bemiddeling raden wij aan deze te verhogen. Ondernemers geven aan dat zij het prettig vinden om, vooral bij reguliere stages, meer op de hoogte te worden gehouden wanneer het OTP voor hen opzoek gaat naar een scholier/ stagiair/ student.

Wanneer er vervolgens gekeken wordt naar de redenen om geen scholier, stagiair of student aan te nemen komt naar voren dat het lastig en tijdrovend is, volgens de ondernemers, om de juiste persoon te selecteren. Ondanks dat het OTP geen stagebemiddelingsbureau wenst te worden zouden zij toch, door middel van bijvoorbeeld het instellen van een voorselectie traject (met door de ondernemer vooraf opgestelde eisen) ondernemers kunnen overtuigen te kiezen voor het OTP. Door een voorselectie zijn de ondernemingen minder tijd kwijt zijn aan de selectie en zal de aansluiting tussen beide partijen worden vergroot. Aangezien een deel van de respondenten de uiteindelijke afhandeling van het papierwerk ook als opstapel opgeeft, zou het



OTP dit ook voor een groot deel uit handen kunnen nemen. Wanneer meer ondernemers ervoor kiezen het OTP te laten fungeren als bemiddelaar zou dit weer tot een reactie van de onderwijsinstellingen kunnen leiden, waardoor ook de bemiddelingspositie weer groeit.

5.4 Overig

De meeste Ondernemers zijn bekend met het OTP toch zijn er ook ondernemers die aangeven nog niet van het OTP te hebben gehoord. Naast de eerder genoemde PR richting onderwijsinstellingen en studenten is het dus goed om er ook rekening mee te houden de PR breed te trekken en deze werkzaamheden een duidelijkere plaats te geven. Dit is in overeenstemming met de in de SWOT aangegeven vergroting van de naamsbekendheid, en tevens een advies van veel ondernemers en onderwijsinstellingen.

Als laatste advies kunnen de reacties en adviezen van de ondernemers en de onderwijsinstellingen samen opgepakt worden en hiermee kan dan de beleving van de ondernemers en de onderwijsinstelling met betrekking tot het OTP te verbeterd worden. Om maar een paar punten te noemen, uit de open antwoorden gebaseerd aansluiting met het onderwijs blijkt dat het OTP zich niet verdienstelijk genoeg opstelt naar de onderwijsinstellingen, hierdoor is het goed mogelijk dat zij zelf het touw in handen nemen. Het is dus aan te raden een grotere nadruk te leggen op de wensen van het onderwijs en ondernemers om zo meer te gaan functioneren als directe schakel. De specifieke punten van alle ondernemers en onderwijsinstellingen staan genoemd in de tabellen onder de vraag "waar liggen naar uw mening verbeterpunten voor het OTP".

Het spreekt voor zich dat het OTP vanuit beperkte middelen haar dienstverlening moet vervullen en dat er naast de dagelijkse bezigheden weinig ruimte over blijft voor de ontwikkeling van deze punten. Hiernaast speelt dat het OTP pas 2 jaar bestaat en het niet eenvoudig is om de gestelde doelen in 2 jaar te bereiken. Echter, wellicht is er de ruimte om een groep stagiairs deze punten verder te laten uitwerken en op een projectmatige wijze te laten verbeteren.

6. Management samenvatting

Dit onderzoeksrapport is tot stand gekomen naar aanleiding van de gewenste evaluatie en analyse, na afloop van de tweejarige pilot 'OTP'. Voor dit onderzoek is een enquête gehouden onder 437 ondernemers aangesloten bij de bedrijvenparkverenigingen VBZO en VBNO, en 40 vertegenwoordigers van onderwijsinstellingen. De respons betrof 11.90% (52) van het totaal aantal ondernemers, en 27,5% (11) van de vertegenwoordigers van onderwijsinstellingen. Uit statistische berekeningen blijkt dat deze respons een voldoende betrouwbaarheid genereert. Bij een vergelijking tussen de nulmeting en de huidige meting blijkt dat sinds de komst van het OTP er een lichte stijging is van het aantal aangeboden stageplaatsen, hiervan bemiddeld het OTP momenteel in 30.77% van de gevallen. Een groot deel van de stages loopt verder nog steeds direct via de onderwijsinstellingen of scholieren/ stagiairs/ studenten zelf. Tevens blijkt dat de meest gebruikte en gewenste communicatiemiddel van beide groepen, email is. Verder is een verschil geconstateerd tussen het aanbod aan stageplaatsen en de vraag vanuit het bedrijfsleven. Dit ging ook niet anders gezien het OTP in eerste instantie gericht was op de terreinen VBZO en VBNO. In dit geografisch gebied zijn niet alle sectoren, waarnaar onderwijsinstellingen vragen, aanwezig. Een uitbreiding van het werkterrein lijkt dan ook een geschikte optie. Netwerken en het onderhouden van het contact is volgens beide partijen van groot belang, beide geven ook aan hier moeite voor te doen. Ondanks dit hebben ze momenteel nog weinig gebruik gemaakt van netwerk- en themabijeenkomsten. Het OTP kan hier meer op inspelen dan momenteel gebeurt, ondernemers geven namelijk aan het prettig te vinden om te kunnen netwerken met ondernemers met gelijke problemen of uit eenzelfde branche.



Tevens blijkt, dat het onderwijs een vertekend beeld heeft van de aansluiting van de door hen geboden trajecten bij het bedrijfsleven. Een betrekkelijk groot aantal bedrijven geeft namelijk aan dat zij vinden dat er geen of weinig aansluiting is. Ook hier zou een rol weggelegd kunnen zijn voor het OTP zoals vermeld in de aanbevelingen. Tevens zou het OTP dan kunnen inhaken bij de behoefte van ondernemers voor vermindering van het papierwerk evenals bij het vinden van de juiste scholier/ stagiair/ student op de juiste plek. Veel ondernemers willen wel graag de lusten, maar met een verminderd aantal lasten. Overall geven de respondenten aan dat door de komst van het OTP er nog niet meer aansluiting is ontstaan tussen het bedrijfsleven en het onderwijs.

Zowel ondernemers als onderwijsinstellingen geven aan dat er vanuit het OTP meer gedaan zou moeten worden aan PR. Dit zou kunnen bijdragen aan een stijgend aantal bemiddelingen via het OTP, een grotere opkomst van ondernemers en onderwijsinstellingen bij thema- en netwerkbijskomsten en een grotere bekendheid van de informatie verstreckende rol van het OTP.

Op dit laatste gebied geven vooral ondernemers aan dat informatie op de website bruikbaar, maar lastig te vinden is. Verder vinden ondernemers ook dat het OTP duidelijker mag zijn in de communicatie betreffende lopende zaken, voornamelijk bij de reguliere stages is een hogere communicatie frequentie gewenst.

Als belangrijkste advies zouden wij willen meegeven dat OTP zich meer moet inzetten voor volledige bemiddeling tussen ondernemers en onderwijsinstellingen, en dus zou functioneren als tussenpersoon. Dit zou een sneeuwbal effect hebben op de overige punten waar het OTP zich op wenst te richten, namelijk de netwerkfunctie en de functie als informatie verstrekker. Veel ondernemers geven namelijk aan (bij verandering) in de toekomst misschien wel diensten van het OTP te willen afnemen.

7. Beperkingen onderzoek

Zoals al vermeld aan het begin van het onderzoek was het tijdslimiet een van de oorzaken die ertoe zouden kunnen bijdragen dat er minder respons kon komen. Dit is helaas ook het geval gebleken en wij zouden dan ook voor een volgend onderzoek aanraden een langer tijd te nemen om het aantal reacties op de enquêtes te bevorderen. Een verdere tegenwerkende factor was dat het VBZO niet bereid was op korte termijn een herhalingsmail te versturen, de tweede keer dat wij de herhaling wilden versturen bleek dit vlak te liggen voor een eigen enquête en ook toen wensten zij de OTP enquête niet te versturen.

Tijdens het doornemen van de enquête achteraf bemerkten wij dat een klein aantal ondernemers op een bepaald punt zijn afgehaakt. In dit geval is het mogelijk door de significantie van de antwoorden deze door te rekenen, toch raden wij voor vervolgonderzoeken aan een ander enquête programma te gebruiken.

Dit onderzoek is geldend voor de terreinen waarop het VBZO en VBNO gelegen zijn. Als het project stadsbreed getrokken wordt is het aan te raden een apart onderzoek te doen onder de ondernemers. Tevens kan gesteld worden dat hoewel dit onderzoek een deel van de behoeften van ondernemers naar boven heeft gebracht, er geen honderd procent duidelijkheid is over exacte behoeften. Voor een uitbreiding en vergroting van het OTP raden wij aan ook onderzoek te doen naar de specifieke behoeften van ondernemers gedifferentieerd per terrein waarop zij opereren.