

Telefoon (06) 502 602 05/ M. de Gier
Onderwerp Eindevaluatie Hoogvliegers in de Krachtwijk,
Kansrijk Ondernemerschap.

De leden van de raad van de gemeente
Groningen
te
GRONINGEN

Datum **17 NOV 2011**

Bijlage(n) 1

Ons kenmerk RO11.2787336

Uw brief van

Uw kenmerk

Geachte heer, mevrouw,

Hierbij bieden wij u de eindevaluatie aan van het project 'Hoogvliegers in de Krachtwijk', zoals toegezegd in de collegebrief van 23 juni 2011 (kenmerk RO11.2631535). 'Hoogvliegers in de Krachtwijk', bij ondernemers bekend onder de werknaam 'Onderneem 't', is een uitwerking van de motie 'Kansrijk Ondernemerschap', aangenomen op 14 november 2007. De eindevaluatie biedt een overzicht van aanleiding, doelstellingen, behaalde resultaten en een perspectief op eventuele vervolgstappen.

Uit de eindevaluatie blijkt dat alle projectdoelstellingen gehaald. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om het aantal adviestrajecten op maat voor startende ondernemers, het aantal workshops, maar ook om gerealiseerde communicatiemiddelen, zoals de 'Shopspotter Ebbingekwartier' en de virtuele ondernemersportal 'www.ikonderneemhet.nl'. Het beschikbare budget van € 325.000 is met minder dan 1% miniem overschreden.

Wat betreft het vervolg is al bij het opzetten van het project in 2009 de ambitie uitgesproken om aan het einde van de projectperiode een wijkeconomische organisatie te verzelfstandigen. Dit bij voorkeur in de vorm van een marktpartij die acquisitie pleegt bij derde partijen die belang hebben bij wijkeconomische activiteiten. Deze ambitie is gerealiseerd met de verzelfstandiging van 'Onderneem 't'.

Er is, in overleg met belanghebbenden, zoals corporaties, de Rabobank, Kamer van Koophandel en Menzis, voor gekozen geen gezamenlijk wijkconomie-platform op te richten. Dit vanwege de complexe organisatorische en financiële constructies die een dergelijk platform met zich brengt. In plaats daarvan zullen corporaties, Rabobank, Kamer van Koophandel en Menzis, maar ook de gemeente, als opdrachtgever naar Onderneem 't' optreden. In die rol zullen zij opdrachten geven die hun ambities van leefbaarheid en

Volgvel

economische vitaliteit van de wijken en het stimuleren van kansrijk ondernemerschap invulling geven. De eerste opdracht uit de corporaties is inmiddels een feit.

Volgens ons is bovengenoemde constructie een logisch vervolg op de succesvolle aanpak tot dusver en daarmee de beste manier om onze ambities op het gebied van wijkeconomie ook in de toekomst te realiseren. Wij gaan ervan uit dat wij hiermee handelen in de geest van eerdergenoemde motie en discussies over het onderwerp. Om onze ideeën over de opzet van een vervolgfase verder inzichtelijk te maken, stellen wij voor 'Onderneem 't' een korte presentatie te laten verzorgen in de raadscommissie Werk & Inkomen van woensdag 14 december.

De eindevaluatie en vervolgfase hebben geen consequenties voor de begroting 2012. Voor de gemeentelijke ambities op het gebied van wijkeconomie zijn namelijk middelen gereserveerd binnen het programma G-Kracht 2012.

We vertrouwen erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,
burgemeester en wethouders van Groningen,

de burgemeester,
dr. J.P. (Peter) Rehwinkel



de secretaris.
drs. M.A. (Maarten) Ruys





Rapportage

Project Hoogvliegers in de Krachtwijk

Besteknummer 37 - 2009

Opdrachtgever : Gemeente Groningen
Contactpersoon : de heer E. Bijleveld/de heer M. De Gier
Adres : Postbus 7081
Vestigingsplaats : 9701JB Groningen

Begindatum : 1 augustus 2009
Einddatum : 31 juli 2011
Verzending rapportage : 18 oktober 2011

Subsidieneemer : Advisorgroep BV
Adres : Hereweg 95c
Vestigingsplaats : 9721 AA Groningen
Telefoon : 050-5493641

Projectleider : Mw. Drs. C.C.M. Zegers
Telefoon : 06-51399499
e-mail : klaar@nexobv.nl

Inhoud

Managementsamenvatting	3
1. Voorwoord	4
2. Aanleiding	5
3. Doelstellingen	6
4. Uitvoering	8
4.1 Trajecten	8
4.2 Activiteiten	9
4.3 Communicatie	14
4.4 Organisatie	16
5. Verzelfstandiging Onderneem 't	18
6. Financiële verantwoording	19
Bijlage 1	Doelstellingen en projectresultaten
Bijlage 2	Factsheet
Bijlage 3	Overzicht activiteiten
Bijlage 4	Financiële Rapportage

Managementsamenvatting

De afgelopen twee jaar is intensief benut om een bundeling van activiteiten uit te voeren gericht op het stimuleren van de economische slagkracht in de Groningse wijken De Hoogte, Korrewegwijk en het Ebbingekwartier, onder de noemer 'Hoogvliegers in de Krachtwijk'.

Deze activiteiten hebben geresulteerd in een bredere betrokkenheid van ondernemers op elkaar en in de wijken waarin zij actief zijn. Een belangrijke ambitie van de gemeente Groningen; namelijk het inzetten van wijkeconomie voor Groningen vanuit het besef dat ondernemerschap goed is voor integratie en arbeidsparticipatie en daarmee nieuwe perspectieven schept voor persoonlijke ontwikkeling, is daarmee invulling gegeven.

De doelstellingen van het project zijn niet alleen ruimschoots gehaald, maar in aanzienlijke mate overschreden, zonder daarbij buiten de begroting te gaan. De reden daarvoor moet gezocht worden in de ondernemersgerichte benadering en uitvoering van het project en de uitgangspunten van laagdrempeligheid die consequent werden gehanteerd. Er werd gewerkt met rolmodellen uit de wijken zelf en voortdurend samengewerkt met betrokken organisaties om te voorkomen dat zaken dubbel werden gedaan en om snel te kunnen schakelen.

Het project heeft daarmee in belangrijke mate bijgedragen aan de leefbaarheid van de wijken. Een investering die een voortzetting rechtvaardigt en waaraan momenteel wordt gewerkt. Onderneem 't heeft de afgelopen jaren sterk ingezet op zelfredzaamheid en zichtbaarheid van de ondernemers in de wijken, en is nu bezig dat te continueren via de ondernemersportal www.ikonderneemhet.nl waar alle wijkondernemers uit Groningen op terecht kunnen. Ook wil Onderneem 't de gemeente, corporaties en andere organisaties in de stad blijven ondersteunen en adviseren op onderwerpen als leefbaarheid en economische vitaliteit van wijken. In de voortzetting wil zij daarmee op termijn volledig zelfstandig haar weg vinden, zoals ook de ambitie van de gemeente is geweest bij aanvang van het project 'Hoogvliegers in de Wijk'.

1. Voorwoord

In augustus 2009 is het project "Hoogvliegers in de wijk" van start gegaan in de krachtwijken van Groningen (Korrewegwijk en De Hoogte) en de Creatieve Zone, het Ebbingekwartier. Het doel van dit project was de wijk economie te stimuleren door middel van de inzet van nieuw te ontwikkelen instrumenten, deze instrumenten in de praktijk te testen en na de projectperiode deze instrumenten ook in te zetten in de andere wijken van Groningen. In 2009 werd Ondernem 't een officieel erkend Microfinancieringspunt (MF-punt), een initiatief van de projectdirectie Microfinanciering van het Ministerie van Economische Zaken.

Dit project sloot qua werkwijze en naamgeving aan op de pilot 'Microfinanciering Groningen' dat in januari 2009 was gestart in opdracht van het Ministerie van EZ in het kader van de introductie en stimulering van de regeling microfinanciering in de gemeente Groningen. Voor de naamgeving is gekozen voor "Ondernem 't", met de slogan "Ik ondernem het... en jij?", waarmee een rechtstreeks appèl werd gedaan op de ondernemers en bewoners van de wijken zich te melden bij de vestiging van Ondernem 't indien er sprake was van concrete of minder concrete plannen voor het ondernemerschap.

De aanpak en werkwijze van Ondernem 't werden gekenmerkt door vier belangrijke uitgangspunten:

- Het zichtbaar maken van ondernemers in de wijken. Dat is van belang voor pre-starters, starters en gevestigde ondernemers omdat ondernemerschap om zich heen ervaren stimulerend werkt. Ondernemerschap kan ook een voorbeeldfunctie hebben voor anderen in de wijk: zien werken, doet werken.
- Een ander belangrijk uitgangspunt was de laagdrempeligheid van het ondernemerspunt. Door in de communicatie gebruik te maken van ondernemers uit de wijken en de deur van de vestiging – letterlijk – altijd open te hebben, haal je het ondernemerschap dichtbij en worden mensen uitgenodigd te verkennen of hun ondernemersdroom verwezenlijkt kan worden.
- Er is bij aanvang direct voor gekozen geen onderscheid te maken naar afkomst, rangen of standen. Allochtoon of autochtoon, in essentie draait het bij ondernemerschap om het verwezenlijken van een idee, droom of ideaal. De energie en het enthousiasme dat daarbij komt kijken is universeel. Het ging om de juiste competenties voor het ondernemerschap.
- Er was geen zichtbare aanwezigheid van instanties. De betrokkenheid van gemeente, kamer van koophandel en overige betrokken organisaties was op de achtergrond gewenst en aanwezig, maar voor de potentiële ondernemers niet zichtbaar vanwege de associatie met een hulploket. Vele ondernemers zijn echter 'warm' doorverwezen naar de juiste personen bij deze organisaties zodat er geen sprake meer was van een drempel.

Gedurende de uitvoering van het project is er sprake geweest van een nauwe en betrokken samenwerking met de gemeente, vanuit de diensten Sociale Zaken en Werk en Ruimtelijke ordening en Economische Zaken, en de Kamer van Koophandel. Op uitvoeringsniveau waren de lijnen kort en dat heeft in grote mate bijgedragen aan de uitstekende resultaten van het project.

2. Aanleiding

Eind 2007 heeft de gemeente Groningen een bijeenkomst georganiseerd om ideeën te genereren op het gebied van ondernemerschap in de krachtwijken van Groningen. Het resultaat was dat door verschillende marktpartijen een visie werd ontwikkeld over de wijze van invoering en aanpak van wijkeconomie.

Een belangrijke ambitie van de gemeente hierbij was dat ze in de stimulering van wijkeconomische activiteiten samen wilde werken met een marktpartij om zo gebruik te kunnen maken van structureel in de markt aanwezige middelen, maar ook omdat een marktpartij met een ondernemersbril op kijkt naar de economische haalbaarheid van wijkeconomische activiteiten.

De andere belangrijke ambitie voor het inzetten van wijkeconomie voor Groningen was vanuit het besef dat ondernemerschap goed is voor integratie en arbeidsparticipatie en daarmee nieuwe perspectieven schept voor persoonlijke ontwikkeling. Dit draagt bij aan de leefbaarheid van de wijken.

De Advisorgroep heeft daarop een voorstel ingediend. In het voorjaar van 2009 is het voorstel goedgekeurd onder de aanbesteding "Hoogvliegers in de krachtwijk".

3. Doelstellingen

De centrale doelstelling van het project was:

“Het bevorderen van werkgelegenheid en bedrijvigheid in de krachtwijken.”

Om dit te bereiken zijn er een vijftal subdoelstellingen geformuleerd:

- Stimuleren van startend ondernemerschap;
- Versterken en behoud ondernemerschap;
- Revitaliseren omgeving bedrijfs- en winkelruimte in de wijk;
- Samenwerking met partijen en bewoners.
- Na twee jaar uitrol van de aanpak over de gehele gemeente door een marktpartij of marktpartijen.

De concretisering van deze doelstellingen, zoals overeengekomen in de opdrachtverlening, staan in de ingevoegde schema's aan de hand van de vijf bullets. De opbouw van de gegevens is ontleend aan de aanbestedingstructuur welke hier is gevolgd.

NB: doelstellingen gekoppeld aan resultaten vindt u in een overzichtelijke tabel in bijlage 1

I.

Stimuleren van startend ondernemerschap	
Starterscoaching en - advisering	5-7 intensieve maatwerktrajecten (nuggers) voor startende ondernemers
Workshops	6 workshops en bereik van circa 60 startende en potentiële ondernemers
Starterscafé	18 avonden die leiden tot een starternetwerk van minimaal 25 potentiële en startende ondernemers
Internetcafé (virtueel)	virtueel internetcafé met minimaal 25 deelnemers
Flexplekken	2-3 flexplekken voor 10-15 potentiële en startende ondernemers
Onderzoek naar Ondernemerspotentieel	beschikbaar ondernemerspotentieel opgespoord

II.

Versterken en behoud van bestaand ondernemerschap	
Ondernemerscan voor bestaande ondernemers	minimaal 20 scans bij bestaande ondernemers*
Adviestrajecten, bedrijfbeëindiging, bedrijfsopvolging	minimaal 5 trajecten
Ondernemers bij elkaar brengen	minimaal netwerk van 25 ondernemers uit de wijken

* Het product "bedrijfsscan" bleek onder de doelgroep niet aan te slaan. Er is voor gekozen om alle 500 ingeschreven ondernemers uit de wijken te benaderen. Met 101 van hen zijn adviesgesprekken gevoerd en suggesties gedaan voor bedrijfsverbetering, indien nodig.

III.

Revitalisering bedrijfs- en winkelruimte in de wijk	
Virtueel	infrastructuur voor een virtuele ontmoetingsplek
Fysiek	activiteiten voor startende, potentiële en bestaande ondernemers
Ondersteuning ondernemersvereniging	Oprichten ondernemersvereniging

IV.

Samenwerking met partijen en bewoners	Gewenst Resultaat
Uitvoering Communicatieplan	Website met digitaal platform en ondernemers uit de wijken
	Communicatiemiddelen ter ondersteuning activiteiten
	Herkenbaarheid en zichtbaarheid
	Middelen ter promotie

V. Overdragen van Ondernem 't aan een marktpartij of marktpartijen.

Misschien wel de meest ambitieuze doelstelling van het project betrof de overdracht aan een marktpartij. Op dit moment wordt hard gewerkt aan een propositie voor Ondernem 't, waarmee het als zelfstandige, niet gesubsidieerde partij kan bestaan. Daarbij wordt uitgegaan van een aanbod van dienstverlening voor, minimaal, de stad Groningen.

4. Uitvoering

In deze rapportage wordt de uitvoering van het project beschreven aan de hand van:

- o Trajecten
- o Activiteiten
- o Communicatie
- o Organisatie

4.1. Trajecten

Binnen het project zijn verschillende soorten trajecten uitgevoerd: trajecten die ondersteuning geven aan het realiseren van het starten van een eigen bedrijf en trajecten voor de gestarte / gevestigde ondernemer. Voor sommige groepen bestaan al reguliere regelingen. Vanuit het project is ook daarbij aangesloten, zonder daarbij gebruik te hoeven maken van de projectfinanciering. De projectfinanciering was uitsluitend bedoeld voor doelgroepen die normaal niet in aanmerking komen voor reguliere, dus betaalde, trajecten. Dit zijn mensen in loondienst die een bedrijf willen starten, of mensen die niet vanuit een uitkering starten, de zogenaamde 'nuggers'. Ook bestaande ondernemers die begeleiding wensen, maar niet vanuit de Bbz-regeling instroomden, kwamen in aanmerking voor financiering van het traject vanuit het project.

De onderstaande tabel geeft aan welke doelstelling er was gesteld, het aantal begeleidingstrajecten die er zijn uitgevoerd en hoeveel ondernemers hun plannen hebben gerealiseerd.

Trajecten	Doelstelling	Gerealiseerd	gestart
Maatwerktrajecten	5-7	47	40
Trajecten gemeente Groningen/UWV-werkbedrijf	40	45	33
Gevestigde Ondernemers	5	11	10
TOTAAL	50	103	83

De doelstelling van de gemeente Groningen was vanuit de pilot Microfinanciering, en daarna vanuit het project, om 50 potentiële ondernemers in een startertraject te laten instromen waarvan er 35 daadwerkelijk zouden starten binnen twee jaar (2009 – 2010). Binnen de uitvoering van zowel de pilot als het project zijn 73 ondernemers gestart, waarmee die doelstelling ruimschoots is gehaald.

- o Samenwerking met de Kamer van Koophandel

Ruim baan voor ondernemers

Het project van de Kamer van Koophandel, "Ruim baan voor Ondernemers" liep af eind december 2010. In dit project konden trajecten worden aangeboden aan kansrijke 'nuggers'. Op de begeleidingskosten werd door de Kamer van Koophandel 60% dekking gegeven. Vanuit het project werd 35% gefinancierd en de ondernemer betaalde zelf 5% van de begeleidingskosten (met een minimum van € 100,- exclusief BTW).

Er zijn 17 ondernemers die co-financiering hebben gekregen vanuit het programma 'Ruim baan voor Ondernemers'.

Mentoraat

Voor gestarte ondernemers is het mogelijk om intensieve coaching te krijgen door hen een mentor aan te bieden van de kamer van Koophandel. De Kamer beschikt over een pool met ruim 100 mentoren die, tegen een geringe betaling door de ondernemer, deze begeleiden. Er zijn twee avonden georganiseerd waarin ondernemers konden kennismaken met verschillende mentoren d.m.v. speeddate-sessies.

Er zijn 12 ondernemers die via Onderneem 't een mentor toegewezen hebben gekregen.

- o *Kredietaanvragen*

De meeste ondernemers die financiering nodig hadden voor hun plannen, konden dat uit eigen middelen doen of lenen binnen familie of vriendenkring. Het aantal kredietaanvragen is daardoor beperkt gebleven. In totaal hebben 7 deelnemers een krediet nodig gehad. Van deze kredieten zijn er 4 gefinancierd door reguliere banken, en 3 door Qredits.

4.2. Activiteiten

De volgende activiteiten hebben binnen het project plaatsgevonden:

I Inloop – adviesgesprekken

II Bijeenkomsten:

- Workshops
- Ondernemers ontmoeten Ondernemers
- Netwerkbijeenkomsten
- Starterscafé
- Promotiedagen Noord-Nederland
- KvK startersdag

III Revitalisering bedrijfs- en winkelruimte in de wijk

IV Onderzoeken

I Inloop – Adviesgesprekken

Bij de start van de pilot Microfinanciering was Onderneem 't nog totaal onbekend. Om meer inloop te genereren is wekelijks op woensdagavond een inloopavond georganiseerd waar mensen laagdrempelig en vrijblijvend informatie konden krijgen over ondernemerschap en/of financiering. Vanaf de start van het project is deze vaste woensdagavond losgelaten. De bekendheid van Onderneem 't begon groter te worden, en ondernemers wisten steeds beter de weg te vinden naar het Floresplein 30a. In de gesprekken die zijn gevoerd met ondernemers kwamen alle facetten van het ondernemerschap aan de orde, afhankelijk van de vraag of behoefte van de (potentiële) ondernemer. Ondernemers werden ook vaak doorverwezen naar verschillende instanties en organisaties, zoals:

- o Afdeling zelfstandigen, sociale dienst gemeente Groningen
- o Qredits
- o UWV-werkbedrijf
- o Kamer van Koophandel
- o Bedrijvenloket Gemeente Groningen

- F-linc (NOM)
- Belastingdienst
- Syntens
- Wooncorporatie Lefier
- Schuldsaneringsbureau

Naarmate Ondernem 't meer bekendheid kreeg kwamen er steeds meer telefoontjes vanuit andere wijken in de stad Groningen van ondernemers met vragen en behoefte aan advies. We hebben deze verzoeken niet afgewezen, ook al viel deze dienstverlening buiten de doelstellingen van het project. Uit de toename van deze verzoeken bleek dat de behoefte onder ondernemers in de hele stad groot is aan een laagdrempelige vorm van ondernemersondersteuning. Uiteindelijk is circa 60% van alle adviesgesprekken gevoerd met ondernemers van buiten de Korrewegwijk, De Hoogte en het Ebbingekwartier.

Aantal inloop – adviesgesprekken: 260

II Bijeenkomsten

Workshops: Gedurende het project zijn er verschillende workshops georganiseerd. Het doel van de workshops was om meer op de inhoudelijke kanten van het ondernemerschap in te gaan. Deze sloegen erg goed aan onder alle ondernemers, startend én bestaand. In totaal zijn er 11 avonden georganiseerd met in totaal 130 deelnemers. De volgende onderwerpen kwamen daarbij aan de orde:

- Internet en ondernemen
- Speeddaten met mentoren van de Kamer van Koophandel (2 avonden)
- Fiscaal-juridische aspecten van ondernemen
- 3-delige minicursus "Acquisitie" (3 avonden):
 - Marketing
 - Hoe maak ik een acquisitieplan?
 - Evaluatie acquisitieplan
- 2-delige minicursus "Klanten" (2 avonden):
 - Omgaan met lastige klanten
 - Offreren... en dan?

Ondernemers Ontmoeten Ondernemers: Deze bijeenkomsten hadden primair tot doel om bestaande ondernemers met elkaar in contact te brengen, dan wel anderen (wijkbewoners, raadsleden en geïnteresseerden) een idee te geven wat ondernemen vanuit de wijk precies betekent en hoe de ondernemers dat zelf ervaren.

- *Wijkwandelingen*

Eén van de ideeën om ondernemers met elkaar in contact te brengen en/of mensen uit de wijken te interesseren voor het ondernemerschap is de wijkwandeling geweest. Door het organiseren van een wandeling met een gids door steeds een ander deel van de wijken waarbij 2 of 3 ondernemers daar hun bedrijf openstelden voor de deelnemers ontstond er een veel beter idee wat ondernemen in de wijk nu eigenlijk inhoudt. Ondernemers vertelden

waarom ze in de wijk gevestigd waren, wat ze leuk vinden aan het ondernemerschap en waar ze tegenaan lopen. Deelnemers konden vragen stellen en daardoor ontstonden interessante gesprekken. De taak van de gids was ook om over het ontstaan van de wijk vanuit historisch perspectief en de architectuur te vertellen, waardoor de beleving van de wijk positiever wordt ervaren. Gedurende de projectperiode hebben er 5 wijkwandelingen plaatsgevonden, met in totaal 99 deelnemers.

- *Nieuwjaarsbijeenkomst*

In januari 2009 hebben we een nieuwjaarsbijeenkomst georganiseerd, waarbij de insteek niet alleen was elkaar te ontmoeten, maar ook tot doel had de wensen van de ondernemers uit de wijken voor 2010 (en daarna) te achterhalen. Daartoe hadden we een 'wensboom' neergezet waar de ondernemers hun wensen op een kaartje in op konden hangen.

- *Speeddaten met Staatssecretaris Heemskerk*

In het kader van economische wijkontwikkeling, ontwikkeling van de creatieve zone en het ondernemerschap in de wijken bracht de staatssecretaris van Economische Zaken, de heer Heemskerk, in januari 2010 een werkbezoek aan Groningen. Vanuit de gemeente kwam het verzoek of Ondernem 't mee wilde werken aan de invulling van het programma door enkele ondernemers, die door Ondernem 't werden begeleid, te vragen een bijdrage aan de middag te willen leveren. Er werd voor een dynamische opzet gekozen: de staatssecretaris en enkele wethouders van de stad konden in speeddate-sessies met deze vijf ondernemers horen hoe het is om te ondernemen vanuit huis, de wijk en de stad en vragen beantwoorden. Een geslaagde middag met een hoge attentiewaarde, mede door de uitzending op OOG-tv.

- *Shopspotter fietstocht*

Een bijzondere vorm van de verkenning van de wijken was de 'Shopspotter fietstocht'. In augustus 2010 werd de shopspotter gelanceerd op 'Bommen Berend, de viering van het Gronings ontzet op 28 augustus. De shopspotter is een uitklapbaar gidsje met bijzondere adressen uit de drie wijken: winkels, restaurants en hot spots voor kunst en cultuur. Via de toegangswegen naar het centrum werd het gidsje uitgedeeld onder de bezoekers van de stad. In het voorjaar van 2011 hebben we een deel van de fietsroute van de shopspotter gefietst, waarbij we bij drie ondernemers een bedrijfsbezoek hebben gebracht. Het was een bijzonder geslaagde en gewaardeerde avond.

- *Ondernemers ontmoeten ondernemers in het Ebbingekwartier*

In samenwerking met de projectorganisatie van 'Ebbinge Gist' is in 2010 een bijeenkomst georganiseerd voor ondernemers. Het onderwerp was het gebruik van Open Source en kennisdelen via internet.

Netwerkbijeenkomsten: Het doel van de netwerkbijeenkomsten was om de ondernemers, startend en bestaand, met elkaar kennis te laten maken. Inhoudelijke thema's kwamen aan de orde, maar minder diepgaand dan bij de workshops. Ontmoeten stond centraal bij de bijeenkomsten.

Starterscafé: Alle bijeenkomsten die Ondernem 't heeft georganiseerd werden afgesloten met het zogenaamde starterscafé. Onder genot van een hapje en een drankje werden startende en bestaande ondernemers aan elkaar voorgesteld en was er ruimte om kennis te maken, zaken uit te wisselen en elkaar beter te leren kennen. In totaal zijn er 24 startercafés gehouden met 389 deelnemers in totaal.

Promotiedagen Noord-Nederland: Op 3 en 4 november 2009 hebben de Promotiedagen voor het bedrijfsleven van Noord Nederland plaatsgevonden. De afdeling Zelfstandigen van de Gemeente Groningen heeft ruimte beschikbaar gesteld aan het project in hun stand, welke gedeeld werd met het UWV-Werkbedrijf. Deze dagen hebben relatief weinig bezoekers opgeleverd. Wel zijn de onderlinge contacten met verschillende organisaties aangehaald.

KvK startersdag 2009/2010: In november organiseert de Kamer van Koophandel de jaarlijkse Starterdag. In 2009 was het kenniscentrum voor Microfinanciering één van de hoofdsponsors. In 2009 en 2010 stond Ondernem 't samen met Qredits en St. Microfinanciering/Eigen Baas in een stand. De dagen hebben veel bezoekers getrokken en er zijn vele gesprekken gevoerd. Het merendeel van de bezoekers was echter niet uit de wijken.

Aantal workshops:	11
Aantal deelnemers:	130

Aantal bijeenkomsten 'Ondernemers ontmoeten ondernemers' :	8
Aantal deelnemers:	165

Aantal netwerkbijeenkomsten:	5
Aantal deelnemers:	65

Aantal Startercafés:	24
Aantal deelnemers:	389

III Revitalisering bedrijfs- en winkelruimte in de wijk

Floresstraat/Floresplein

Vanaf de start van het project is begonnen met intensief overleg met de ondernemers in de Floresstraat. Er bestond veel misverstand over de rol van de gemeente en wooncorporatie Lefier bij de herstructurering van de Floresstraat en het wijkcentrum Floeshuis. Er was ooit sprake geweest van de realisatie van een nieuw wijkcentrum met een supermarkt en appartementen. Dit plan is uitgebreid onderzocht, maar de kosten daarvan bleken te hoog, mede door de noodzakelijke parkeervoorziening die daarbij gerealiseerd moesten worden. De teleurstelling daarover bij de ondernemers was groot, daar zij al jaren kampen met een teruglopende omzet als gevolg van een slechte 'loop' op hun winkels. De versteviging van de winkelstrip valt echter samen met verbouw/nieuwbouw van het Floeshuis binnen het masterplan Floresplein, waarbij de gemeente een algehele upgrading voor ogen staat. De zo gewenste verbetering en aantrekkelijkheid van het Floresplein en de Floresstraat loopt nu al jaren vertraging op als gevolg van de complexe verhoudingen tussen de verschillende partijen. Het geschonden vertrouwen van de ondernemers kon niet vanuit het project hersteld worden.

Korreweg/Ebbingekwartier

Vanuit het project is ook ondersteuning aangeboden aan de ondernemersvereniging van het Ebbingekwartier. De aanleiding daarvoor was dat enkele ondernemers van de Korreweg zich wel zouden willen aansluiten bij deze vereniging, maar technisch gezien buiten het gebied

vielen. De vereniging zelf kampte met een verzwakt bestuur. Er is hen een voorstel gedaan om hun vereniging te versterken. Het doel bij die versterking was om meer winkeliers uithet gebied te betrekken. Met de komst van het project winkelstraatmanagement en de activiteiten van de winkelstraatmanager was bemoeienis vanuit Onderneem 't niet meer nodig.

IV Onderzoeken

o Onderzoek Intraval

In de opdracht die aan de Advisorgroep is verstrekt, is een onderzoek opgenomen. Dit betreft een onderzoek naar het *ondernemerspotentieel* in de krachtwijken in Groningen. Aan het onderzoeksbureau Intraval is de opdracht verleend dit onderzoek uit te voeren.

De overwegingen om dit onderzoek uit te voeren kwamen voort uit een onderzoek van studenten van de Hanzehogeschool van 13 november 2008. Daarbij was een inventarisatie gemaakt van het ondernemerspotentieel in de wijken. Dat onderzoek gaf inzicht in de wensen en behoeften van startende en potentiële ondernemers. Het onderzoek, dat een kwalitatief karakter had, is echter beperkt gebleven tot de Korrewegwijk, en richtte zich voornamelijk op detailhandel. Er is niet een duidelijk ondernemerspotentieel vastgesteld. Om meer inzicht te krijgen in het ondernemerspotentieel, zijn wij bij de opdracht aan Intraval uitgegaan van de veronderstelling dat mensen met een *ondernemende houding* moeten worden opgezocht. In de meer zuidelijke landen is dit goed zichtbaar (op straat) omdat het leven meer buiten plaatsvindt dan in ons land. In de onderzoeksopzet is gekozen voor methodieken om daar waar de ondernemende houding aanwezig is, deze zichtbaar te krijgen.

Het onderzoek van Intraval heeft duidelijk gemaakt dat ondernemerspotentieel een kwaliteit is die zich pas manifesteert vanuit een gemeenschap met een duidelijke, meer hechte structuur. Deze structuur is niet of onvoldoende aanwezig, wat echter kenmerkend is voor wijken met problematiek zoals in De Hoogte en de Korrewegwijk.

Door het ontbreken van een hechte sociale structuur in de onderzochte wijken is er geen sprake van ondernemende cultuur waar mensen zich toe aangesproken voelen. Er zijn geen netwerken van mensen met ondernemerspotentieel aangetroffen. De betrokkenheid op het onderwerp is dan ook laag.

Tegelijkertijd is er een algemene trend gaande die getuigt van een enorme groeiende behoefte aan sociale netwerken onder zzp-ers, netwerken die hen helpen bij het ontwikkelen van ondernemersvaardigheden, het verkrijgen van werk en het vinden van andere ondernemers.

o Onderzoek stagiaire Marlous Krul

Marlous Krul, studente aan de Hanzehogeschool (Management, Economie en Recht) heeft haar afstudeerstage bij Onderneem 't uitgevoerd. Marlous heeft onderzocht in welke mate het aanbod van Onderneem 't aansluit bij de behoeften die bestaande ondernemers in de krachtwijken en het Ebbingekwartier hebben.

De conclusies uit haar eindrapport zijn als volgt samengevat:

Om het ondernemerschap te laten werken in wijken zijn er een aantal succesfactoren die leiden tot een juist klimaat voor ondernemerschap. Deze zijn:

- Levendigheid

- Verbondenheid
- Samenwerking
- Kwaliteit van dienstverlening
- Imago van de wijk

Deze succesfactoren zijn eigenlijk randvoorwaarden voor succesvol ondernemerschap in een wijk. Ondernemers hebben behoefte aan een aantal zaken op het fysieke en niet-fysieke vlak. Op het fysieke vlak zijn dat: een diversiteit aan productiestructuur, een goede fysieke bereikbaarheid, een veilige omgeving, zichtbare bedrijvigheid en een mooie wijk. Bovendien is de aanwezigheid van geschikte bedrijfshuisvesting en uitbreidingsmogelijkheden van belang.

Op het niet fysieke vlak worden ook een aantal zaken genoemd. Dat zijn een goede samenwerking met de gemeente en andere betrokken partijen. Men heeft het liefst één aanspreekpunt, korte communicatielijnen en informatie op maat. Een intensievere communicatiestructuur en beter geïnformeerde MKB-ers leiden eerder tot de gewenste netwerkvorming.

De combinatie van een intensieve communicatiestructuur, begeleiding op maat van starters en groeiers en het signaleren van kansrijke ondernemers binnen de wijk geven een ondernemerspunt als *Onderneem 't* bestaansrecht en zorgt voor focus op de rol die een dergelijk punt inneemt in de wijken.

Om de kwaliteit van het (nieuwe) ondernemerschap te bevorderen en te waarborgen voor de toekomst, is begeleiding van ondernemers gewenst. Tenslotte zijn financiële prikkels gewenst om potentiële groeiers voor de wijk te behouden.

De combinatie van een intensieve communicatiestructuur, begeleiding op maat van starters en groeiers en het signaleren van kansrijke ondernemers binnen de wijk geven een ondernemerspunt als *Onderneem 't* bestaansrecht en zorgt voor focus op de rol die een dergelijk punt inneemt in de wijken.

De aanbevelingen uit het onderzoek richten zich op de behoefte van ondernemers om meer duidelijkheid over het aanbod van *Onderneem 't* (door het verbeteren van de informatie op de website en door een informatiebijeenkomst te houden). Tevens wordt aangegeven dat *Onderneem 't* naast het 'pullmodel' ook een pushstrategie zou kunnen overwegen, zodat ondernemers meer naar het ondernemerspunt 'worden geduwd'.

4.3. Communicatie

Bij de start van *Onderneem 't* lijkt ondernemerschap in de krachtwijken beperkt tot de zichtbare detailhandelszaken. Er worden circa 100 detailhandelszaken geteld. Een overzicht van de Kamer van Koophandel toont echter aan dat er ruim 500 bedrijven in het werkgebied van het project staan ingeschreven in het handelsregister. Het beter zichtbaar maken van het aanwezige ondernemerschap kan stimulerend werken op potentiële ondernemers. Er zijn blijkbaar meer ondernemers in een wijk dan men denkt. Door dit beter zichtbaar te maken kunnen drempels tot het ondernemerschap verlaagd worden. De communicatie is daarop afgestemd.

o *Opdracht communicatieplan*

Aan drie communicatiebureaus is de volgende vraag neergelegd: "Ontwerp een huisstijl en een multimediale campagne, waarbij het doel is een zo groot mogelijk bereik te hebben onder de brede doelgroep: potentiële starters en bestaande ondernemers in de wijken". De insteek daarbij was informatie verstrekken maar ook appelleren aan de behoefte iets tot

stand te brengen, bij te dragen en een gevoel te creëren van: Nu is hét moment. De ontvanger diende het gevoel te krijgen dat het ook voor hem of haar is weggelegd om te slagen met een idee voor zelfstandig ondernemerschap, of een bedrijf.

Na een selectieronde is de opdracht gegund aan het communicatiebureau Noorderlings uit Groningen.

Het communicatiebureau heeft het gepresenteerde concept verder uitgewerkt. Daarbij is gekozen voor de strategie om potentiële en bestaande ondernemers te verleiden tot enerzijds het ondernemerschap oen anderzijds de kennis en expertise van Onderneem 't te benutten om te groeien als bedrijf. Er zijn zes ondernemers gevonden in het werkgebied die als ambassadeurs zijn opgetreden. Hun afbeelding in combinatie met de tekst "Ik onderneem het... en jij?" zijn gebruikt op diverse communicatie middelen. Zij zijn ook gefilmd en deze films zijn op de website geplaatst.

Er is bewust voor gekozen om het ondernemerspunt te positioneren als laagdrempelig en onafhankelijk advies- en informatiepunt voor ondernemers uit de wijken, zonder de banden met gemeente te benadrukken. Een eigen merkimago met een positieve en ondernemende uitstraling past beter bij ondernemers. Een te nadrukkelijke band met de gemeente roept bij ondernemers het gevoel op van een hulploket, en die associatie wilden we voorkomen. Om het gewenste imago uit te dragen zijn er vele en uiteenlopende uitingen geproduceerd. Deze zijn in een separate bijlage opgenomen.

- *Communicatiecampagne*

Hoofddoelstelling van de communicatiecampagne voor Onderneem 't is de wijkbewoners van de Korrewegwijk, De Hoogte en Het Ebbingekwartier te (blijven) inspireren en stimuleren tot ondernemerschap. De volgende deeldoelstellingen komen daarin terug:

1. deskundigheidsbevordering van potentiële en startende ondernemers
2. behoud en versterking van bestaand ondernemerschap
3. zichtbaar maken van (succesvol) ondernemerschap in de wijk
4. realiseren van een levendig ondernemingsklimaat, zowel fysiek als virtueel

- *Communicatiemiddelen*

Website: Vanaf begin 2009 is de website www.ikonderneemhet.nl ontwikkeld en online. Op de website is informatie te vinden over Onderneem 't en microfinanciering. Er zijn korte filmpjes te vinden van de zes ondernemers en een agenda van de activiteiten. Om de zichtbaarheid van ondernemingen in de wijken te verbeteren konden ondernemers zich aanmelden en werden zij zichtbaar gemaakt op googlemaps. Ondernemers uit de wijken konden zich tevens gratis presenteren op de website.

Tijdens de ontwikkeling van de shopspotter, het gidsje met de leukste zaken in de wijken, is er ook een digitale versie van de shopspotter ontwikkeld voor de website. Hier konden winkeliers aanbiedingen plaatsen voor de bezoeker van de site. Onderneem 't bood daarmee een mogelijkheid voor de detailhandel om hun zaak te promoten.

Film: In het voorjaar van 2010 is het besluit genomen een film te laten maken over het project. De reden daarvoor was dat beelden beter kunnen overbrengen wat Onderneem 't precies doet en betekent voor de wijk economie in Groningen. Ook was het met het oog op de verzelfstandiging een goed communicatiemiddel om diverse partijen te overtuigen van de kracht van het project en financiële middelen te kunnen aanboren. De film is ontwikkeld door Moomba Media, en is erg goed ontvangen.

Posters en displays: van zes ondernemers zijn foto's gemaakt die gebruikt zijn voor posters en displays. De posters werden verspreid onder winkeliers en buurthuizen. De displays plaatsten winkeliers in hun winkel.

Flyers: in totaal zijn er zes flyers ontwikkeld. Deze werden huis-aan-huis verspreid in de wijken (ca. 9.000 exemplaren). De flyers hebben qua attentiewaarde een groot effect gehad. Wanneer de flyer was verspreid, nam het aantal spontane bezoeken en contacten sterk toe. De inhoud van de flyers was wisselend: er is gestart met informatie over het project en daarna werd de flyer gebruikt om aandacht te vragen voor de bijeenkomsten, wijkwandelingen en minicursussen die door Ondernem 't werden georganiseerd.

Advertenties en free publicity: bij de start van de pilot Microfinanciering is een format ontworpen voor een advertentie die bijna wekelijks werd geplaatst in de huis-aan-huis krant de Gezinsbode. De advertentie werd geplaatst op de pagina 'Stadsberichten', en viel daardoor goed op. Er zijn persberichten verzonden rondom de activiteiten en stukjes geschreven voor de "Mooi blijven Wonen"-krant die door Lefier in de wijken werd verspreid. OOG tv heeft driemaal aandacht besteed aan Ondernem 't: tijdens het bezoek van staatssecretaris Heemskerk in januari 2010, en in maart 2010 zijn de ondernemers die werden begeleid naar voren gebracht in een reportage. Als laatste is Ondernem 't in het OOG nieuws gekomen vanwege de goede eindresultaten van het project (op 5 juli 2011). Door RTV Noord is ook aandacht besteed aan de tussentijdse resultaten van Ondernem 't in juni 2010, welke in NoordNieuws werden belicht.

Shopspotter: deze uitvouwbare gids biedt een plattegrond van de drie wijken met daarop de leukste adressen voor winkelen en uitgaan. De hotspots zijn gefotografeerd en zo op de kaart in beeld gebracht. De shopspotter is huis-aan-huis verspreid bij 10.000 huishoudens in De Hoogte, Ebbingekwartier en de Korrewegwijk en alle wijken daaromheen. Daarnaast is het verspreid via VVV, wijkcentra, winkels en cafés. Het doel was om de wijken als alternatief te positioneren wat betreft winkelen en uitgaan ten opzichte van het centrum. Via de fietsroute en de parkeergarages die op de shopspotter zijn weergegeven wordt duidelijk hoe makkelijk de al die leuke winkels bereikbaar zijn. De shopspotter is erg goed ontvangen en wordt nog steeds door wooncorporatie Lefier gebruikt voor hun nieuwe bewoners in de wijken.

Banners: ten behoeve van beurzen en presentaties zijn banners gemaakt. Deze banners blijken effectieve communicatiemiddelen door hun afmeting: ze zijn beeldend en geven direct een indruk van wat het project inhoudt. De banner is gebruikt op de startersdagen van de Kamer van Koophandel en tijdens alle activiteiten die werden georganiseerd.

4.4. Organisatie

De projectorganisatie bestond uit een projectleider en backoffice (secretaresse, controller). De projectorganisatie heeft de volgende taken uitgevoerd:

- Coördinatie uitvoering trajecten
- Vaststellen activiteitenagenda
- Coördineren en aansturen communicatie
- Samenwerking en afstemming met betrokken organisaties
- Operationele uitvoering projectorganisatie:
 - financiële bedrijfsvoering
 - huisvesting

Coördinatie uitvoering trajecten

Omdat aansluiting is gezocht bij de bestaande regelingen is afstemming met verschillende organisaties en instanties noodzakelijk. Er is gekozen om geïnteresseerden en deelnemers

aan trajecten en/of activiteiten niet te vermoeien met die uiteenlopende regelingen en mogelijkheden. Het uitgangspunt is geweest om kenbaar te maken dat men de vragen op één plek kan stellen en dat men daarna direct kan worden geholpen of effectief kan worden doorverwezen. De benodigde kennis daarvoor was in huis. Nadat aanvankelijk veel tijd geïnvesteerd diende te worden in het bekend maken van de mogelijkheden binnen het project bij consultants, werkcoaches en beleidsmedewerkers die zich met de reguliere regelingen bezighouden, konden we in de loop van 2009 gaan profiteren van die investering.

Vaststellen activiteitenagenda

In de opdrachtverstrekking van het project waren de activiteiten die uitgevoerd moesten worden vooraf bepaald, met dien verstande dat daar vanaf geweken kon worden indien dit niet (meer) aansloot bij de behoeften van ondernemers. In grote lijnen is de opdracht gevolgd. Het werd echter al vrij snel duidelijk dat de behoefte onder ondernemers met name lag op het inhoudelijke vlak. Dat is de reden geweest ervoor te kiezen meer workshops te gaan organiseren. Ook werden de startercafés gekoppeld aan een andere activiteit, zodat er na afloop ook een mogelijkheid was om te netwerken en na te praten. Die combinatie is goed bevallen.

Coördineren en aansturen communicatie

Voor de ontwikkeling en uitvoering van de communicatie is Noorderlings Communicatie ingehuurd. De communicatie had tot doel de wijkbewoners van de Korrewegwijk, De Hoogte en Het Ebbingekwartier te (blijven) inspireren en stimuleren tot ondernemerschap. Rondom alle activiteiten is gecommuniceerd door het ontwikkelen van flyers, advertenties in de Gezinsbode, via de website, persoonlijk via email met een in de huisstijl opgemaakte uitnodiging die ook werd gedrukt en fysiek werd verspreid. Bij nieuwswaardige activiteiten, zoals de komst van staatssecretaris Heemskerk, de shopspotter, de wijkwandelingen en de afsluiting van Onderneem 't zijn persberichten geschreven waarop soms door de pers werd gereageerd.

Samenwerking en afstemming met betrokken organisaties

Om tot een goede uitvoering van het project te kunnen komen was het essentieel om samen te werken met andere partijen en organisaties. Om die samenwerking tot stand te brengen is een 'verbindingsgroep' gevormd. Deze groep had de volgende insteek en kenmerken:

- Affiniteit en betrokkenheid bij het onderwerp zijn leidend
- Status is informeel (geen "stuurgroep" of "werkgroep")
- Geen hiërarchische insteek
- Krachtige en korte lijnen

Door deze kenmerken heeft de verbindingsgroep snel en efficiënt kunnen werken. De verbindingsgroep bestond uit de volgende partijen: Kamer van Koophandel, Gemeente: bedrijvenloket, Gemeente:bureau zelfstandigen/werkplein en Advisorgroep.

Naast deze partijen is er ook sprake geweest van functionele samenwerking met andere organisaties, waaronder de andere huurders van het pand: Qredits, TakeFive en Lefier. Voor de uitvoering van activiteiten is ook voortdurend gekeken naar samenwerking met andere partijen. Zo was er regelmatig overleg met de organisatie van 'Ebbinge Gist' in de Creatieve zone, en de mensen van Stichting Creatieve Stad.

Operationele uitvoering projectorganisatie

Onder de operationele uitvoering van de projectorganisatie worden vele voorkomende zaken verstaan, waarvan de financiële bedrijfsvoering, huisvesting, en interne afstemming de belangrijkste waren.

- *Financiële bedrijfsvoering*

Ten behoeve van het project is een separate boekhoudkundige administratie gevoerd. Hierdoor konden de kosten nauwkeurig gevolgd worden en konden tussentijdse wijzigingen en beslissingen snel worden geactualiseerd.

- *Huisvesting*

Vanuit de pilot Microfinanciering, dat vooraf ging aan de start van het project, was het uitgangspunt dat microfinanciering een programmaonderdeel zou zijn van de uitvoering van het project. Het project zou moeten uitgroeien naar een Ondernemershuis-concept, dat gevestigd zou worden in het Floreshuis, echter pas nadat dit wijkcentrum zou zijn gerenoveerd, dan wel herbouwd. Deze verbouw/nieuwbouw heeft (nog) niet plaatsgevonden. Daarom is in overleg met wooncorporatie Lefier besloten om het project te huisvesten in het pand aan het Floresplein 30a. Deze locatie is achteraf uitstekend gebleken. Een mooie, centrale ligging in de Korrewegwijk.

5. Verzelfstandiging Ondernem 't

Van meet af aan was bekend dat de gemeente Groningen de wens had dat binnen de uitvoering van het project toegewerkt zou worden naar een zelfstandig bestaan voor het ondernemerspunt na afloop van de projectperiode. Al in de loop van 2010 werd duidelijk dat dit binnen de opzet en werkwijze van het project lastig zou blijken te zijn. Het verdienmodel voor een zelfstandig en renderend ondernemerspunt moest minimaal gebaseerd kunnen zijn op verhuur van werkplekken, iets dat door de vertragingen rondom de herontwikkeling van het Floreshuis onmogelijk bleek. Op basis van betaalde begeleidingstrajecten, workshops en andere activiteiten door ondernemers bleek het niet mogelijk een renderend concept te bouwen. Het vinden van een ondernemer die Ondernem 't zou willen overnemen werd daarmee geen haalbare kaart. In het najaar van 2010 bleek dat de Advisorgroep zelf ook andere strategische keuzes had gemaakt, waarbinnen projecten als Ondernem 't geen plaats konden hebben.

Tegelijkertijd bleek in het najaar van 2010 dat de aanpak en werkwijze van Ondernem 't succesvol waren: de beoogde projectresultaten werden eind 2010 al bereikt. De projectleider heeft op basis van die resultaten gekeken naar andere verdienmodellen. Wel door de ondernemer als uitgangspunt te nemen, maar dan als doelgroep voor marktpartijen. Door het ontwikkelen van proposities voor deze partijen is een ander verdienmodel naar voren gekomen. Ondernem 't kan als ondernemerspunt een plek verwerven in de markt, juist door haar kennis van de wijkondernemer aan te bieden én haar netwerken binnen gemeente, corporaties, banken enzovoort beschikbaar te stellen aan ondernemers. Door het punt te digitaliseren zouden veel meer ondernemers bereikt kunnen worden, een voorwaarde om uiteindelijk financieel onafhankelijk te kunnen zijn.

De eerste verkenningen bij deze marktpartijen bleken succesvol, en samen met de gemeente is verder gewerkt aan het leggen van een goede basis onder Ondernem 't. Dit heeft allereerst geresulteerd in de toezegging dat Ondernem 't nog tot het einde van het jaar 2011 een financiële ondersteuning kon krijgen vanuit de gemeente. Dat heeft meer tijd gegeven om een duurzame basis onder het ondernemerspunt te leggen. Ondernem 't is per 1 mei 2011 ingeschreven als onderneming in het handelsregister van de Kamer van Koophandel.

6. Financiële verantwoording

Voor het project is een totale projectsom van € 320.000 beschikbaar. Tijdens de finale besprekingen over de opdrachtverstrekking is afgesproken dat afgeweken mag worden van de afspraken rondom de uitvoering, mits dit in de kwartaalrapportages wordt onderbouwd.

Medio 2010 wordt afgeweken van de begroting en worden budgetten herzien. Aanleiding daarvoor is de grote toestroom van "inlopers", waarvoor geen uren waren gebudgetteerd. Door de hoeveelheid activiteiten is ook voor de voorbereiding en uitvoering daarvan meer budget nodig en wordt het budget voor het projectmanagement bijgesteld. De grootste aanpassing betreft echter de enorme groei van het aantal maatwerktrajecten. Daarbij ging het om de begeleiding van kansrijke ondernemers uit de wijken en de begeleiding van hun plannen. Om deze trajecten financieel te kunnen hanteren is de post 'bedrijfsoverdrachten', die te ruim was begroot, volledig opgegaan in de uitvoering van deze trajecten.

Het project is bijna binnen de begroting afgerond, met een kleine overschrijding van € 2.972, dit is minder dan 1% van de totale projectsom. Bijlage 4 geeft een overzicht van de totale projectadministratie.

Bijlage 1 Doelstellingen en projectresultaten

I.

Stimuleren van startend ondernemerschap	Gewenst Resultaat	Behaald Resultaat
Starterscoaching en -advisering	5-7 intensieve maatwerktrajecten (nuggers) voor startende ondernemers	47 intensieve maatwerktrajecten (nuggers) Tevens 45 reguliere startertrajecten (vanuit uitkering)
Workshops	6 workshops en bereik van circa 60 startende en potentiële ondernemers	14 workshops/ netwerkbijeenkomsten en bereik van 214 startende en potentiële ondernemers
Starterscafé	18 avonden die leiden tot een starternetwerk van minimaal 25 potentiële en startende ondernemers	24 avonden die leiden tot een starternetwerk van minimaal 25 potentiële en startende ondernemers (389 deelnemers)
Internetcafé (virtueel)	virtueel internetcafé met minimaal 25 deelnemers	virtueel internetcafé met 32 deelnemers (Linkedin)
Flexplekken	2-3 flexplekken voor 10-15 potentiële en startende ondernemers	2-3 flexplekken voor 10-15 potentiële en startende ondernemers
Onderzoek naar Ondernemerspotentieel	beschikbaar ondernemerspotentieel opgespoord	beschikbaar ondernemerspotentieel opgespoord (Intraval)

II.

Versterken en behoud van bestaand ondernemerschap	Gewenst Resultaat	Behaald Resultaat
Ondernemersscan voor bestaande ondernemers	minimaal 20 scans bij bestaande ondernemers*	Er zijn adviesgesprekken gevoerd met 101 bestaande ondernemers *
Adviestrajecten, bedrijfbeëindiging, bedrijfsopvolging	minimaal 5 trajecten	11 trajecten waarvan 3 trajecten bedrijfsovername succesvol afgerond
Ondernemers bij elkaar brengen	minimaal netwerk van 25 ondernemers uit de wijken	13 bijeenkomsten/wijkwandelingen met totaal 193 deelnemers en netwerk van 32 ondernemers uit de wijken

* Het product "bedrijfsscan" bleek onder de doelgroep niet aan te slaan. Er is voor gekozen om alle 500 ingeschreven ondernemers uit de wijken te benaderen. Met 101 van hen zijn adviesgesprekken gevoerd en suggesties gedaan voor bedrijfsverbetering.

III.

Revitalisering bedrijfs- en winkelruimte in de wijk	Gewenst Resultaat	Behaald Resultaat
Virtueel	infrastructuur voor een virtuele ontmoetingsplek	Shopspotter (fysiek/digitaal) incl. zichtbaarheid via Google Maps op website www.ikonderneemhet.nl
Fysiek	activiteiten voor startende, potentiële en bestaande ondernemers	wijkwandelingen, ondernemers ontmoeten ondernemers, Speeddaten met mentoren van de KvK. Totaal: 13 activiteiten en 193 deelnemers
Ondersteuning ondernemersvereniging	Oprichten ondernemersvereniging	<i>Floresstraat/Floresplein:</i> Geen vereniging, daarvoor is het aantal ondernemers te laag. Wel meer samenhang en rust door gesprekken en ondersteuning. <i>Korreweg/Ebbingekwartier:</i> Versteving bestuur en verbreding draagvlak door betrekken ondernemers aan de Korreweg.

IV.

Samenwerking met partijen en bewoners	Gewenst Resultaat	Behaald Resultaat
Uitvoering Communicatieplan	Website met digitaal platform en ondernemers uit de wijken	Website met digitaal platform incl. film/fotografie
	Communicatiemiddelen ter ondersteuning activiteiten	6 x Flyers, Posters, uitnodigingen, advertenties Gezinsbode
	Herkenbaarheid en zichtbaarheid	Hoge bezoekcijfers website en sterk toegenomen inloop Floresplein
	Middelen ter promotie	Uitzendingen Oog-tv en Noord Nieuws, Shopspotter, Film

Bijlage 2 Factsheet

Aanleiding

- 2007: Wijkaanpak en wijkeconomie in Krachtwijken van Groningen en creatieve zone (Ebbingekwartier) vanuit ministerie WW&I
- 2008: Landelijke initiatieven voor Microfinanciering vanuit ministerie van Economische Zaken
- 2008: ontwikkeling visie wijkeconomie voor de krachtwijken
- 2009: start Pilot Microfinanciering, genaamd Ondernem 't
- 2009: Aanbesteding "Hoogvliegers in de krachtwijken"
- 2009: Opdrachtverlening "Hoogvliegers in de Krachtwijken" aan Advisorgroep
- 2009: op 1 augustus start het project "Hoogvliegers in de krachtwijken", naar buiten toe gecommuniceerd als *Ondernemerspunt Ondernem 't*
- 2011: op 31 juli eindigt het project "Hoogvliegers in de krachtwijken"

Project Hoogvliegers wordt als Ondernem 't gepositioneerd

- In de Krachtwijken in Groningen en creatieve zone (Ebbingekwartier)
- Combinatie van bestaande regelingen en nieuwe ideeën met vele partners
- Brede benadering: voor iedereen een oplossing
- Geen onderscheid naar allochtoon of autochtoon, opleiding of achtergrond
- Aanspreken op kansen, mogelijkheden en persoonlijke 'drive'
- Marketing: olievlekwerking
- Toegankelijk, herkenbaar, laagdrempelig en aanwezig

Uitgangspunten

- Geen nieuw programma over de bestaande mogelijkheden heen
- Gebruik maken van voorbeelden: succesvolle en beeldbepalende ondernemers in de wijken en deze actief inzetten
- Fysiek in de wijk aanwezig, de deur letterlijk altijd open
- Samenwerking met vele partijen: Gemeente (EZ, SoZaWe), Corporaties, Kamer van Koophandel, Qredits, Stichting Microfinanciering Nederland.
- Geen zichtbare aanwezigheid van 'instanties'.

Activiteiten (highlights)

- Inloopadviesgesprekken met 60% ondernemers van buiten de wijken
- Workshops
- Netwerkbijeenkomsten en starterscafé's
- Wijkwandelingen
- Shopspotter

Resultaten

- 92 potentiële ondernemers in een coachingstraject
- 73 gestarte ondernemers
- 3 bedrijfsoverdrachten
- 11 trajecten voor gevestigde ondernemers
- 7 kredietaanvragen
- 260 inloopgesprekken
- 749 deelnemers aan alle bijeenkomsten

ACTIVITEITEN ONDERNEEM 'T

Activiteit:	Wanneer:	Tijdstip:	Locatie:
Wijkmarkt	27-09-13	11.00 – 17.00 uur	Korrewegwijk en De Hoogte
Infomarkt	1-10-13	19.00 – 20.30 uur	Ebbingestraat 22
Thema-avond	15-10-13	18.30 uur aansluitend	Ebbingestraat 22
"Maak je straat aantrekkelijk!"			
Wijkwandeling	28-10-13	18.45 uur aansluitend	Ebbingestraat 22
Startersdag 2009 Kamer van Koophandel	8-11-13	10.00 – 16.00 uur	Martiniplaza
Workshop: Netwerkorganisatie	20-11-13	16.00-18.00 uur	Floresplein 30a
Wijkwandeling	26-11-13	18.45 uur aansluitend	Floresplein 30 a
Nieuwjaarsbijeenkomst /starterscafé	14-01-14	Vanaf 19.30 uur	Floresplein 30a
Workshop:	10-02-14	19.00 uur	Nieuwe Ebbingestraat 22
Internet en ondernemen			
Netwerkcafé	10-02-14	20.30 uur	Nieuwe Ebbingestraat 22
Wijkwandeling	11-03-14	19.00 uur aansluitend	Floresplein 30a
Netwerkcafé	11-03-14	21.00 uur	Floresplein 30a
Workshop: Netwerkorganisatie	19-03-14	16.00-18.00 uur	Nieuwe Ebbingestraat 22
Netwerkcafé	19-03-14		
Ondernemers ontmoeten Ondernemers	28-04-14	20.00 uur	Simplon
Workshop:	27-05-14	19.00 uur	Floresplein 30 a
Fiscaal juridisch			
Netwerkcafé	27-05-14	20.45 uur	Floresplein 30 a
Wijkwandeling	20-05-14	19.00 uur aansluitend	De Hoogte ???
Netwerkcafé	20-05-14	21.00 uur	
Workshop: Netwerkorganisatie	4-06-14	16.00-18.00 uur	Floresplein30a
Netwerkcafé	4-06-14		
Workshop:	18-06-14	19.00 uur aansluitend	Floresplein 30a
3 delige mini cursus: Hoe bewerk ik de markt?			
Netwerkcafé	18-06-14	21.00 uur	Floresplein 30a
Activiteit:	Wanneer:	Tijdstip:	Locatie:
Workshop:	3-09-14	19.00 uur aansluitend	"Netwerkcafé"
3 delige mini cursus: Hoe maak ik een acquisitieplan?			
Netwerkcafé	3-09-14	21.00 uur	Floresplein 30a
Wijkwandeling	15-09-14	19.00 uur aansluitend	Nieuwe Ebbingestraat 22 ?
Netwerkcafé	15-09-14	21.00 uur	
Workshop: Netwerkorganisatie	17-09-14	16.00-18.00 uur	Floresplein 30a
Netwerkcafé	17-09-14		
Workshop:	1-10-14	19.00 uur aansluitend	Floresplein 30a
3 delige mini cursus: Evaluatie acquisitieplan			
Netwerkcafé	1-10-14	21.00 uur	Floresplein 30a
Wijkwandeling	4-11-14	19.00 uur aansluitend	Stee in Stad, Soendastraat
Netwerkcafé	4-11-14	21.00 uur	
Workshop: Netwerkorganisatie	19-11-14	18.30 uur aansluitend	Floresplein 30a
Netwerkcafé	19-11-14		

Workshop:			
2 delige mini cursus: Klanten / Omgaan met (lastige	27-1-15	19.00 uur aansluitend	Floresplein 30a
Netwerkcafé	27-1-15		
Workshop:			
2 delige mini cursus: Klanten / Offreren en dan?	17-2-15	19.00-21.00 uur aansl	Floresplein 30a
Workshop: Netwerkorganisatie	25-3-15	16.00-18.00 uur	Floresplein 30a
Netwerkcafé	25-3-15		
ShopSpotter - fietstocht /Ontdek de ondernemers in de	7-4-15	18.45 uur aansluitend	Floresplein 30a
Netwerkcafé		21.00 uur	
Workshop: Help, ik groei	28-4-15	19.00-21.00 uur aansl	Floresplein 30a
Netwerkcafé			
Workshop: Hoe stuur ik op mijn bedrijf?	19-5-15	19.00-21.00 uur aansl	Floresplein 30a
Workshop: Netwerkorganisatie	3-6-15	16.00-18.00 uur	Floresplein 30a
Netwerkcafé	3-6-15		
Wijkwandeling	16-6-14	19.00 uur aansluitend	Floresplein 30a
Netwerkcafé			

900 Projectadministratie Onderneem 't (2)

Winst & Verlies

Valuta : EUR

Rapportage datum : 1-1-2000 - 31-12-2030

Overzicht : W&V - Jaar

Budgetscenario : 2009 (Hoogvliegers Begroting)

Onverwerkt : Ja

Cumulatief: Nee

GB-rekening		Omschrijving	Debet (2000 - 2030)	Credit (2000 - 2030)	Saldo (2000 - 2030)	Budgetbedrag (2000 - 2030)	Budget Afwijking (2000 - 2030)
Winst & Verlies							
Project Hoogvliegers							
Opbrengsten							
Subsidie							
3000		Project "Hoogvliegers in de Krachtwijken		320.000	320.000	320.000 D	0
3000		Externe trajecten		5.000	5.000	5.000 D	0
Totaal: Opbrengsten				325.000	325.000 D	325.000 D	0
Kosten							
Huisvesting							
3100		Huur huisvesting	6.092		6.092 D	5.000 D	1.092 D
3130		Onvoorzien (huisvesting)	555		555 D	2.500 D	1.945 C
Totaal: Huisvesting			6.646		6.646 D	7.500 D	854 C
Projectuitvoering							
3200		Onderzoek: Intraval	19.860		19.860 D	20.000 D	140 C
3201		Onderzoek: Begeleiding Stagiair	4.188		4.188 D	3.500 D	688 D
3210		Inloopgesprekken	18.000		18.000 D	15.000 D	3.000 D
3220		Maatwerktrajecten	56.950	5.750	51.200 D	54.000 D	2.800 C
3260		Opvolging ondernemershuis	10.000		10.000 D	10.000 D	
3270		Begeleiding opzetten ondernemingsvereniging	4.944		4.944 D	5.000 D	56 C
3280		Opzetten/aanbieden collectieve activiteiten	49.179		49.179 D	48.500 D	679 D
Totaal: Projectuitvoering			163.121	5.750	157.371 D	156.000 D	1.371 D
Communicatieplan							
3400		Opstellen en uitvoeren communicatieplan	68.712		68.712 D	65.000 D	3.712 D
3430		Infrastructuur	1.260		1.260 D	5.000 D	3.740 C
Totaal: Communicatieplan			69.972		69.972 D	70.000 D	28 C
Projectmanagement							
3500		Projectmanagement	75.000		75.000 D	75.000 D	0
Totaal: Projectmanagement			75.000		75.000 D	75.000 D	0
Facilitaire ondersteuning backoffice							
3600		Financiële ondersteuning	3.400		3.400 D	3.000 D	400 D
3610		Secretariele ondersteuning	4.825		4.825 D	3.500 D	1.325 D
Totaal: Facilitaire ondersteuning backoffice			8.225		8.225 D	6.500 D	1.725 D
Onvoorzien							
3700		Onvoorzien	11.012	254	10.758 D	10.000 D	758 D
Totaal: Onvoorzien			11.012	254	10.758 D	10.000 D	758 D
Totaal: Kosten			333.976	6.004	327.972 D	325.000 D	2.972 D
Totaal: Resultaat					2.972 C		2.972 C