

SPOT 035

Een laagdrempelig platform voor MKB om te komen tot een digitale strategie en uitvoering.

Invulformulier MKB-deals 2e ronde

Contactgegevens

Naam contactpersoon: Lotte Volz
Aanhef: mw.
E-mailadres: l.volz@hilversum.nl
Organisatie: Gemeente Hilversum
Telefoonnummer: 06 - 41 29 83 49

Titel

SPOT 035, platform voor digitale strategie

Partijen (3.000 tekens)

In de regio Gooi en Vechtstreek is de samenwerking tussen overheid, ondernemers en onderwijsinstellingen steeds sterker aan het worden. Van de Werkkamer voor realisatie van de banenafspraken tot de campusvorming op het Media Park. Dit projectidee is direct resultaat van een co-productie van ondernemersverenigingen, onderwijspartners en gemeenten. Het is een al eerder ingezette beweging waarin we gezamenlijk de economie en arbeidsmarkt willen versterken zodat grote transformaties zoals digitalisering geen bedreiging maar een kans vormen. Corona maakt dat deze opgave door de partners als extra urgent wordt ervaren. Er is onderling vertrouwen dat we met dit plan een wezenlijke stap kunnen zetten in de digitalisering en daarmee de vitaliteit van het MKB in de regio.

Kernpartners

Regio Gooi & Vechtstreek (samenwerkingsverband van gemeenten in de regio Gooi & Vechtstreek)
Gemeente Hilversum (centrumgemeente van de regio)
Hogeschool van Amsterdam (vestiging LLO Hilversum, met o.a. omscholing Make IT Work)
MBO College Hilversum (onderdeel ROC van Amsterdam)
Gooise Bedrijven Federatie (GBF)
Platform Economie Hilversum (samenwerking gemeente, ondernemersverenigingen (vertegenwoordigen samen ca. 700 bedrijven), Hilversum Marketing, Stadsfonds Hilversum, onderwijsinstellingen).
Media Perspectives, platform voor innovatie en talent in de media
Digital frontrunners, MKB uit de regio met veel kennis van digitalisering, zoals Digital Production House
Elastique en software-ontwikkelaar MyBit.

Betrokkenen/netwerk

Verschillende regionale en reeds bestaande werkgeversnetwerken/ondernemersverenigingen in de regio Gooi & Vechtstreek, waaronder de 8 aangesloten ondernemersnetwerken van de Gooise Bedrijvenfederatie <https://federatiegenv.nl/wie-zijn-wij/>) maar ook gebiedsgerichte ondernemersverenigingen zoals Stichting Centrum Hilversum en Ondernemersvereniging Zuidwest en informele netwerken rondom werklocaties en branches.
MKB-Nederland
UWV (incl. mobiliteitscentrum in oprichting)
Leerwerkloket (in oprichting)
Provincie Noord Holland / Provincie Utrecht

Gebied (3.000 tekens)

De regio Gooi en Vechtstreek is een woon- en werkregio met als centrumgemeente Hilversum. Het aantal banen is lager is dan de aanwezige beroepsbevolking. De woningnood maakt dat behoud van (ruimte voor) werkgelegenheid een belangrijke opgave is om de regio leefbaar te houden.

De Gooi en Vechtstreek scoort goed in de brede welvaartsmonitor (Brede welvaartsmonitor Rabobank & Universiteit Utrecht, 2019), maar economisch presteert de regio structureel slecht. In het MIRT-

onderzoek Oostkant Amsterdam (2016) wordt dat geduid door een negatief regionaal vestigingsklimaat en bestemd als onbenut groeipotentieel.

De regio wordt gekenmerkt door een zeer hoog aandeel werkgelegenheid op zogeheten informele werklocaties in woonwijken en kantorenvilla's. Gooi en Vechtstreek huisvest veel zzp'ers (ruim 20.000, ca. 75% van het totale aantal bedrijven) en middel- en kleinbedrijven (6460, ca 25%) en slechts een honderdtal grootbedrijven met meer dan 100 medewerkers. Dat maakt de economie enerzijds flexibel, maar ook kwetsbaar.

Grote sectoren wat betreft de werkgelegenheid zijn de zorg/welzijn, detailhandel, ICT, groothandel, speciale zakelijke dienstverlening, onderwijs en industrie. Het media-ict cluster is voor deze regio beeldbepalend en nergens in Nederland is deze unieke concentratie aan mediabedrijven vindbaar. De Monitor Creatieve Industrie (2020) laat echter zien dat de regio nauwelijks profiteert van de groei die de 'nieuwe' digitale productiebedrijven in de creatieve industrie laten zien, omdat deze zij zich vaker in grote steden vestigen.

In het verleden hebben economische recessies laten zien dat de regio hier hard door getroffen wordt en de verwachting is dat de huidige crisis grote gevolgen gaat hebben voor de vele zzp'ers en kleinbedrijven in de regio. In Gooi en Vecht is de economische neergang op dit moment dan ook steviger dan in veel andere delen van Nederland. De grote gevolgen van de crisis zijn nog niet zichtbaar omdat veel ondernemers een beroep hebben gedaan op de steunregelingen van het rijk. In de regio Gooi en Vechtstreek zit ongeveer 3 op de 10 werknemers in branches waar sprake is van grote krimp (Coronacrisis; impact op de werkgelegenheid Gooi en Vechtstreek, UWV 4-6-2020). In de mediasector zijn nagenoeg alle producties stilgelegd, de grote flexibele schil zit zonder werk en er is een brandbrief naar het Rijk gegaan (<https://mediaperspectives.nl/mediasector-stuurt-lobbybrief-over-fonds-av-producties-aan-ocw-en-ezk/>).

De regio Gooi en Vechtstreek staat voor de uitdaging de negatieve economische trend te keren door versterking van het regionale vestigingsklimaat, versterken van de economische sectorstructuur, vergroten van de weerbaarheid van bedrijven en de kansen voor (door-)groei van kleine bedrijven te maximaliseren. Het MKB wordt disproportioneel hard geraakt door de crisis (Nederlands Comité voor Ondernemerschap, augustus 2020) en dat sterkt ons in de overtuiging voor concrete actie om het MKB te versterken via deze aanvraag.

Voorgestelde aanpak (30.000 tekens)

Omschrijf de voorgestelde aanpak.

Op welke inhoudelijke thema's is het programma gericht; licht hierbij toe hoe de aanpak aansluit bij de thema's in het MKB-Actieplan.

Digitalisering in het MKB

Als het gaat om digitalisering staat Nederland met een 4^e plek in de Europese top van de Digital Economy and Society Index (DESI 2020). Alle ingrediënten voor succes lijken aanwezig: een uitstekende digitale infrastructuur, een bevolking met bovengemiddelde digitale vaardigheden, toonaangevende bedrijven en krachtige publiek-private samenwerkingen. Voor het midden- en kleinbedrijf kan digitalisering van de bedrijfsvoering een impuls geven aan efficiëntere bedrijfsprocessen, een hogere productiviteit van medewerkers en het versnellen van innovatie. Desondanks slagen lang niet alle ondernemers erin de kansen van digitalisering te benutten (*Digitalisering in het MKB*, KvK 2019). Onze waarneming in de regio is ook dat lang niet alle bedrijven hieraan toe komen, zeker nu zij door deze economische crisis geconfronteerd worden met heel veel zorgen. Daarnaast zien we dat ondernemingen in de regio Gooi en Vechtstreek vaak onvoldoende zijn aangesloten op de dienstverlening en netwerken in de Metropool Regio Amsterdam en Regio Utrecht.

MKB-ondernemers hebben hun handen vol aan zaken als management, financiering, sales en personeel. Digitalisering helpt om de arbeidsproductiviteit te verhogen en efficiënter te werken. Het gaat om het slim gebruik van data, het doorgronden van klanten en hun aankoopgedrag, e-commerce, marketing en communicatie, het ontwikkelen van nieuwe proposities maar ook zaken als het faciliteren van thuis werken, voorkomen van hacking, product design, etc. Uit onderzoek en gesprekken met ondernemers in de regio, blijkt dat ondernemers zich onvoldoende bewust zijn van de noodzaak van

digitalisering (awareness) en de kansen die dit hun kan bieden (*Ondernemen met (big) data door het mkb*, KvK 2017, *Handboek Digitalisering*, KvK 2019). Veel ondernemers voelen dat zij er 'iets' mee moeten maar weten niet waar te beginnen.

Met name de relatief kleine bedrijven worstelen met digitalisering en hebben nauwelijks tijd zich er echt in te verdiepen. Welke richting wil ik op? Welke pakketten heb ik nodig? Loont deze investering wel? Kunnen en willen mijn mensen er mee werken? En als ik als ondernemer dan stappen wil zetten, welke dienstverleners kunnen mij dan echt helpen? Is er wat dit laatste betreft niet ook sprake van marktfalen? Vinden ondernemers en aanbieders elkaar in voldoende mate? Kortom, heel veel vragen en twijfels.

Bedrijven staan vanwege Covid-19 in de overlevingsmodus. Doorgaans impliceert een crisis dat ondernemers de rem zetten op investeringen en dat is negatief voor innovatie en de ontwikkeling van de productiviteit, aspecten die in het MKB-actieplan worden onderstreept. Interessant is dat CPB stelt dat coronacrisis een extra stimulans kan zijn voor ondernemers om juist nu wel met digitalisering aan de slag te gaan en de productiviteit te vergroten (*Blijvende economische schade van de coronacrisis*, CPB 2020). Deze redenering herkennen wij uit de gestelde vragen bij de Ureka-helppes van de Economic Board Utrecht en gesprekken van onze relatiemanagers economie met ondernemers afgelopen maanden. Het besef bij ondernemers is groot dat zij alleen door ondernemend te zijn en een stap voorwaarts te zetten, een gezonde toekomst tegemoet kunnen zien. Digitalisering wordt daarin (naast financiering) benoemd als een onmisbare schakel. De belangrijkste kwesties voor het mkb die wij constateren zijn: hoe overleef ik, kan ik mezelf opnieuw uitvinden en hoe kan ik mijn business op peil houden en vergroten? Daarbij wordt digitalisering gezien als een kans om zowel de productiviteit te vergroten als de opdrachten/sales, maar ook als manier om tot nieuwe producten en diensten te komen.

Awareness, gebrek aan tijd, kennis of andere prioriteiten? Reden genoeg om een impuls te geven aan digitalisering in het MKB in de regio Gooi & Vechtstreek, door ondernemers te helpen hun digitale strategie te ontwikkelen en uit te voeren!

SPOT 035 – naar een digitale strategie voor het MKB

SPOT 035 (werktitel) wordt een laagdrempelig digitaal en fysiek platform dat het midden- en kleinbedrijf helpt hun digitale strategie vorm te geven. Hierbij is digitalisering geen doel op zich maar een basis voor een gezonde toekomst voor bedrijven en medewerkers. SPOT 035 biedt voorlichting, helpt bij het opstellen van een digitaliseringsstrategie en begeleidt ondernemers in de stap naar de realisatie en financiering. Daarvoor betreft SPOT 035 het netwerk van 'digital frontrunners' uit de regio, studenten en kennisinstellingen. SPOT 035 verbindt de bestaande initiatieven, faciliteiten, projecten, programma's en netwerken die zich lokaal, regionaal en landelijk manifesteren. Het MKB geeft aan dat zij door de bomen het bos niet meer zien en SPOT 035 vervult hierin gidsfunctie.

Het sterke media-ict cluster in de regio kent vele 'digital frontrunners'. Van toonaangevende technologiebedrijven die augmented reality toepassingen maken, tot mediabedrijven die als geen ander weten hoe zij de aandacht van publiek kunnen vasthouden en op welke platforms zij zich bevinden. Ook huisvest de regio kennis van data, software, cloud technologie en innovatieve hardware zoals sensoren voor Internet of Things. Het gaat dan om middelgrote en kleine bedrijven als NEP the Netherlands, Medtalks, Elastique, MyBit, Robotkittens, Xebia, Sodaq en Angry Bytes. Deze kennis kan het brede MKB verder helpen om hun klanten beter te bedienen en nieuwe business te genereren. De kennis en kunde van freelance professionals in de digitale creatieve industrie, die door covid-19 minder werk hebben, kan ook worden ingezet via SPOT 035 om het brede MKB te helpen hun digitale strategie vormt te geven.

Rondom specifieke thema's of (sub)sectoren vormen we een learning community van ondernemers die met deskundige begeleiding samen met vraagstukken aan de slag gaan. Uiteindelijk resultaat is dat een substantieel aantal extra MKB-bedrijven met digitalisering aan de slag is, zij nieuwe business genereren en dat er meer werknemers toekomstbestendig worden opgeleid op dit domein zodat ze van waarde zijn en blijven voor hun huidige of toekomstige werkgever. Meer MKB-bedrijven weten dankzij dit platform hoe zij kunnen digitaliseren, zetten hier vooral zelf stappen in en zorgen er zo gezamenlijk

voor dat het MKB in de regio Gooi en Vechtstreek toekomstbestendig, concurrerend, wendbaar en innovatief is. Uiteindelijk draagt digitalisering bij aan economische vitaliteit en banengroei.

Doelgroep

SPOT 035 staat paraat voor alle MKB'ers (2-100 medewerkers) en inspireert, ondersteunt, verbindt en ontzorgt hen on- en offline. De fysieke locatie op het Media Park vormt een ontmoetingsplek en een ruimte waar zij samen met experts, andere MKB'ers en studenten kunnen komen tot een digitale strategie en realisatie. In eerste instantie rekenen we op branches in de regio die momenteel het meest geraakt worden door de crisis en genoodzaakt zijn zichzelf opnieuw uit te vinden, te innoveren en hun business-strategie opnieuw moeten formuleren. Digitalisering is daarbij een hulpmiddel en investeringen in human capital een direct afgeleide.

Pilot benadering

2021 staat vooral in het teken van ontwikkelen, proefdraaien en met pilots al werkende weg het dienstverleningsconcept verder verfijnen en optimaliseren voor de MKB-ondernemer. We starten kleinschalig om zo een aantal succesvolle casussen te kunnen etaleren. De jaren 2022 en 2023 zijn bedoeld voor opschaling en het doorontwikkelen van het businessmodel en de governance. Eind 2021 stellen we de doelstellingen voor het bereik en de impact van het platform bij aan de hand van de ervaringen.

Kennis delen, verbinden en aanvullen/stimuleren

Er zijn talloze initiatieven en regelingen op het terrein van digitalisering, innovatie en human capital. Het Platform SPOT 35 wil uitdrukkelijk de brug slaan tussen het brede MKB in de regio Gooi en Vechtstreek en de vele kansen die zich o.a. in de regio Amsterdam en Utrecht voordoen. Wij merken dat ondernemers uit onze regio vaak onvoldoende kennis en aansluiting hebben op de netwerken en diensten die vanuit de MRA en regio Utrecht worden ontwikkeld. Met dit 'steunpunt' willen we vooral ook niet doen wat er al is of anderen in de weg lopen, maar daar aanvullen waar nog iets mist en verder zorgen voor betere doorverwijzing naar regionale kansen. Daarnaast willen we een betere verbinding tussen ondernemers in de regio die diensten/producten hebben op het vlak van digitalisering of human capital om zo ook de regionale economie te stimuleren.

Wij hanteren het motto: "wie geeft krijgt terug". Dit betekent dat wij als platform onze opgebouwde kennis ook delen richting met anderen. Ons platform willen we ook de functie geven een plek van waaruit andere initiatieven (die nog niet optimaal lande in onze regio) gelanceerd kunnen worden en zo een grotere slagingskans en groter bereik in de regio kunnen krijgen.

Een aantal voorbeelden van kansen die wij om ons heen zien en waar we actief mee gaan verbinden zijn:

Digital Workspace Amsterdam: met hen zijn we in gesprek om extra intensivering aan te brengen door een satelliet of andere vorm van verbinding in de regio aan te bieden. MKB uit Gooi en Vecht weet de DWA op dit moment nog niet te bereiken. Er liggen kansen om ook studenten van het MBO College Hilversum (onderdeel ROC van Amsterdam) en de Hogeschool van Amsterdam in te zetten voor vraagstukken van ondernemers in de regio.

Digitaliseringsagenda Provincie Utrecht: we zijn onderdeel van de denktank 'versnellen digitalisering MKB' onder regie van de provincie Utrecht; wij gaan kennis en ervaring die er al is benutten en verbinden.

De samenwerking van mediabedrijven op data/artificial intelligence (AI) zien we ook als een kans om ons brede MKB meer te laten profiteren van de kansen die data en AI-toepassingen bieden. De link met de *Nationale AI Coalitie* (NL AIC) is daarin belangrijk. Er verandert veel in de media-industrie. Het veranderende (kijk)gedrag van de consument, nieuwe technologieën, nieuwe spelers (zoals Google en Facebook) en nieuwe verdienmodellen zorgen ervoor dat de mediawereld transformeert. Media Perspectives vervult in de regio een coördinerende rol in het verbinden van media met AI en helpt mediabedrijven en mediaprofessionals in deze digitale transformatie. Samenwerking staat centraal in de aanpak. De activiteiten zijn gericht op innovatie en talent. MP innovatie door bedrijven en startups aan elkaar te verbinden in matchmakingsprogramma's, door kennis te delen tijdens events en door

partijen samen te laten experimenteren in fieldlabs. Ook helpt MP bedrijven bij het aantrekken van jong talent en biedt het cursussen en coaching aan om de kennis en skills van mediaprofessionals te updaten.

De regio is aangesloten op het recent opgestarte hulpprogramma *Nu Digitaal* in Utrecht met een accent op marketing en sales. Ook vanuit Nu Digitaal kunnen ondernemers support krijgen vanwege veranderend consumentengedrag als gevolg van de Covid 19 pandemie waardoor hun bedrijfsmodel ernstig onder druk is komen te staan. Deze dienstverlening is echter nog beperkt en wij zien vanuit SPOT 035 kansen om nader kennis delen, elkaars tools inzetten en van elkaar leren.

Op het terrein van human capital zijn twee initiatieven belangrijk om te benoemen: *House of Skills* kan SPOT 035 bijstaan door Mkb'ers mee te nemen in de skills gerichte arbeidsmarkt, waarin zij bijvoorbeeld anders leren kijken naar beschikbaar talent en worden uitgedaagd medewerkers toekomstbestendig op te leiden.

Tot slot is de betrokkenheid van onze regio bij de vorming van de *Human Capital Agenda Utrecht* een kans omdat hierin ook actief gezocht wordt naar succesvolle initiatieven die kunnen worden opgeschaald, met name ook als het gaat om een skills-gerichte banedering.

Klantreis

Chronologisch ziet de klantreis voor de Mkb'er er op hoofdlijnen als volgt uit:

Fase 0: bewustwording/marketing

Een ondernemer kan via diverse kanalen op SPOT 035 worden gewezen: andere ondernemers of ondernemersorganisaties zoals de Gooise Bedrijven Federatie of MKB Nederland Noord, regionale media, gerichte advertenties op sociale media, het Werkgeversservicepunt (WSP) of bestuurders en relatiemanagers van de gemeenten. Uitgangspunt in de marketing is dat SPOT 035 een Mkb'er helpt met de vragen die hem/haar wakker houden in de nacht, de kansen te verzilveren die hij/zij ziet ondanks of juist dankzij de economische crisis, net dat zetje geeft dat nodig was. Waarde creëren voor het MKB staat voorop; investeringen in digitalisering en human capital zijn geen doel op zich maar staan ten dienste van een toekomstgericht en gezond bedrijf.

Fase 1: analyse (uitvragen, vragen en doorvragen)

Na een eerste kennismaking start een team van inhoudsdeskundigen (mix van docenten, studenten, adviseurs) met een analyse van de huidige situatie bij een Mkb'er. Het instrumentarium daarvoor is deels al beschikbaar bij diverse partners (zoals een zelftest digitalisering en cybersecurity). Daaruit moet een probleem (bijv. lage productiviteit, te weinig opdrachten) of kans (nieuw product of dienst, nieuwe klanten) blijken, waarbij een digitale strategie een oplossing kan bieden.

Fase 2: advies

Na de eerste fase volgt een advies waarmee de Mkb'er duidelijk krijgt welke kansen er voor de onderneming zijn. Het advies is concreet en dus voorzien van concrete beschrijving, kosten, planning, en verwacht effect. Daarmee kan de Mkb'er besluiten al dan niet door te gaan.

Fase 3: realisatie

Bouwen en ontwikkelen van de oplossing door een bedrijf, kennisinstelling of een samenwerking daarvan. De realisatie wordt vormgegeven op basis van maatwerk. Wanneer de opdracht zich daarvoor leent, kunnen multidisciplinaire teams van studenten (mbo, hbo, wo) worden ingezet voor de uitvoering. Soms is de uitvoering beter belegd bij een bestaande organisatie, bij voorkeur een Mkb-bedrijf uit de regio. Het kan ook voorkomen dat een groep van ondernemers met een vergelijkbaar vraagstuk (bijv. horeca-ondernemers) in een learning community onder begeleiding aan de slag gaan met de realisatie. SPOT 035 denkt ook mee over wat nodig is om het huidige personeel mee te nemen in de digitale strategie en realisatie en kan helpen bij strategisch personeelsmanagement waarmee de

onderneming verder vooruitkijkt en bijv. ook kan voorzien of er nieuwe mensen aangetrokken moeten worden.

Fase 4: implementatie

Gedurende de implementatiefase wordt de ondernemer voorbereid op het zelfstandig in gebruik nemen van de digitale tools en/of het blijven uitvoeren en bijstellen van de uitgewerkte digitale strategie. Daarbij is uiteraard aandacht voor de benodigde training en scholing van de medewerkers in het bedrijf om de implementatie tot een succes te maken.

Fase 5: Kennisdeling en –valorisatie

De cirkel is pas rond als de kennis en ervaring wordt teruggebracht naar de learning community van Mkb'ers, digital frontrunners en onderwijsinstellingen. Door succesverhalen maar ook learnings te delen in sessies en andere off- en online communicatie.

Omschrijf hoe de doelen gerealiseerd gaan worden en welke activiteiten hiervoor ontplooid worden. Geef aan hoe de aanpak leidt tot het bereiken van de doelen.

Vorbereidingsfase:

- We richten een voorbereidingsgroep in waar MKB-ondernemers sterk vertegenwoordigd zijn. Zij weten immers als geen ander wat zij nodig hebben en hoe de dienstverlening zo kan worden ingericht dat Mkb'ers er meerwaarde uithalen. We zoeken zowel ondernemers die nog weinig op het vlak van digitalisering en strategisch HR hebben gedaan, als ondernemers die hier juist wel al een stap verder zijn.
- We zorgen voor bekendmaking van het project in lokale en regionale media, ondernemersnetwerken zoals het Platform Economie Hilversum en de Gooise Bedrijvenfederatie, via VNO-NCW, KvK, relatiemanagers bedrijven van gemeenten, het bedrijvennetwerk van mbo/hbo, ambassadeurschap van bestuurders en kopstukken uit het regionale bedrijfsleven. Doordat er al vele netwerken zijn, kunnen we de boodschap goed verspreiden.
- Uitwerken van de businesscase met als streven een steunpunt dat op termijn zonder subsidie kan bestaan, opstellen van de begroting.
- Werven van de staf, bijv. een dagelijks coördinator en overige bemensing van het platform.

Realisatiefase:

- Implementatie van het platform qua positionering, plek, promotie, bemensing/personeel en evt. prijs/tegenprestatie.

Relatie met het landelijke MKB-Actieplan

Deze MKB Deal Gooi en Vechtstreek sluit aan op het landelijke Actieplan MKB op de onderdelen:

- Digitalisering – door bedrijven te helpen hun digitale strategie vorm te geven
- Personeel en onderwijs – door bedrijven te helpen hun personeel klaar te stomen voor de digitaliseringslag, door om- en bijscholing maar ook door de samenwerking met onderwijsinstellingen.
- Spot 035 vervult ook een brug tussen de beschikbare financiering, bijv. uit het MKB-actieplan maar ook uit covid-steunregelingen of lokale/regionale regelingen.

Geef aan welk deel van het brede mkb wordt bereikt (breed MKB betreft alle bestaande mkb'ers mét personeel; dus exclusief zzp'ers en starters) en hoe deze ondernemers bereikt worden.

Het platform is toegankelijk voor alle ondernemers uit alle branches gevestigd in de regio Gooi en Vechtstreek met een personeelsomvang van 2-250 werknemers.

Resultaten

Output/activiteiten:

Webinars voor bedrijven:

2021: 1 maal een ontwerp ontwikkelen.

2022: 4 webinars organiseren.

2023: 4 webinars organiseren.

Doelgroep bijeenkomsten bedrijven:

2021: 1 maal en met name ontwikkelen o.b.v. pilot.

2022: 3 maal organiseren.

2023: 3 maal organiseren.

Intakegesprekken bedrijven:

2021: 10 maal o.b.v. pilots.

2022: 100 maal.

2023: 100 maal.

Inhoudelijke adviezen bedrijven:

2021: 4 maal o.b.v. pilots.

2022: 50 maal

2023: 50 maal

Begeleiding bedrijven:

2021: 3 maal o.b.v. pilots.

2022: 30 maal.

2023: 30 maal.

Opleidingen:

2021: 10 maal o.b.v. pilots.

2022: 100 maal.

2023: 100 maal.

Overige producten:

- Intake tool;
- Website/digitaal platform;
- Marketing- en communicatie campagne meerjarig.

Als bijlage bij deze aanvraag treft u een meerjarige productenbegroting o.b.v. bovengenoemde producten en aantallen.

Outcome

De aanpak van SPOT 035 is gericht op het creëren van waarde voor de onderneming. Van omzetstijging tot uitbreiding van diensten en producten. Dit is een cruciaal onderdeel van de eerste analyse en het advies van SPOT 035 en vertaalt zich dus door in een concrete bedrijving per casus van kosten, planning en verwacht effect. Dat effect kan bijvoorbeeld zijn een toename van de online verkoop of een productiever of gemotiveerder personeel. Op de langere termijn, wanneer meer ondernemers de dienstverlening hebben gebruikt is het mogelijk om hen te blijven volgen en uitspraken te kunnen doen over hun verdienvermogen en innovatiekracht.

Monitoring van de output vindt plaats door het administreren van alle activiteiten die worden ondernomen en de hoeveelheid gesprekken, adviezen, etc. met ondernemers. Per kwartaal kunnen deze cijfers worden gebundeld en worden gebruikt om bij te sturen. Deelnemers van kennissessies of trainingen krijgen na afloop van de activiteit een digitale evaluatie en de resultaten gebruiken we uiteraard om de activiteiten te verbeteren. Daarnaast gaan we de tevredenheid van de deelnemende ondernemers toetsen, door hen tijdens en na afloop van het proces te vragen naar hun ervaringen, de follow up van de versterkte adviezen, in het bijzonder de bijdrage aan de bedrijfsresultaten, de impact voor innovatie, verandering in de werkprocessen, de ontwikkeling van de productiviteit. Met de HvA als kernpartner hebben we een kundige partij om de monitoring vorm te geven, al dan niet door inzet van studenten.

Governance

Het brede consortium van partners is een kracht maar tevens een potentiële zwakte voor het maken van vaart en het doorhakken van knopen. Daarom zal de lead liggen bij de Hogeschool van Amsterdam, omdat zij immers al in een convenant met gemeente Hilversum hebben vastgelegd het regionale bedrijfsleven te willen bijstaan met organisatieadvies en LLO-aanbod op maat. Het MBO College Hilversum wil samen met de HvA het accountmanagement richting bedrijven vormgeven. De gemeente Hilversum heeft vanuit het programma Economie & Media grote betrokkenheid. Voor de koers en strategie wordt een stuurgroep samengesteld waarin het MKB goed vertegenwoordigd is. Daarbij kan een klankbordgroep met wisselende samenstelling zorgen voor verfrissende feedback en raad.

Daarnaast voorzien we de volgende rolverdeling tussen de partners:

MKB-bedrijfsleven: promotie bij ondernemers, kennisdeling, ambassadeurs, rol bij realisatie/implementatie

Onderwijspartners: inhoudelijke advisering m.b.t. digitalisering en opleiden, rol bij realisatie/implementatie i.h.b. de inregeling van de studententeams MBO en HBO.

Regio/gemeenten: beheer en verantwoording m.b.t. financiering/subsidie Mkb Deal, aansluiting op (economisch) beleid en programma's, connectie met de relatiemanagers bedrijven.

De stuurgroep benoemt een kwartiermaker voor 2021.

Voor de periode 2022 – 2023 en verder wordt een platformmanager/projectleider aangesteld en is de voortgang in vorm van een stichting, vereniging of coöperatie aannemelijk.

Verduurzaming

De partners voelen weliswaar een grote urgentie om snel te starten, maar onze ambities reiken tot aan de middellange termijn. Het tempo waarin digitalisering zich voltrekt neemt exponentieel toe en dat betekent dat we ook na de projectperiode tot 2023 meer dan voldoende bestaansrecht zien voor SPOT 035. Daarom ontwikkelen we komende jaren een verdienmodel, dat vorm krijgt door ervaringen en vooral ook de behoefte bij het MKB. Pijler onder dit verdienmodel is dat waardecreatie voor de ondernemer centraal staat en dat ondernemers die met hulp van SPOT 035 een stap voorwaarts hebben gezet, ook een bijdrage teruggeven aan het platform. Dat kan een combinatie zijn van geld of kennis/diensten, maar in elk geval geeft dat een revolverend effect. Op deze manier kan een volgende ondernemer weer aan de slag. Voor de aangesloten kennisinstellingen geldt dat deelname aan SPOT 035 waarde toevoegt omdat het voor actuele casuïstiek en opdrachten voor studenten zorgt en instroom in het leven lang leren-aanbod genereert. Make IT Work draait inmiddels zonder enige vorm van subsidie, wat ons het vertrouwen geeft dat het mogelijk is om ook hiervoor een businesscase te bouwen.

Ambitie langere termijn

Met onze partners willen we het regionale MKB versterken, toekomstbestendig en weerbaar te maken. Startpunt is een uitdenken van een digitale strategie en de stappen te ondernemen om deze strategie in de praktijk te brengen. Daarin is het versterken van human capital in het MKB een belangrijke randvoorwaarde. Wij zijn tevreden als over 5 jaar blijkt dat SPOT 035:

- Naamsbekendheid heeft bij ondernemers in de regio;
- Een toenemend aantal tevreden klanten heeft;
- Door hen beschouwd wordt als sparringpartner en betrouwbare steunpilaar in hun ondernemerschap;
- De relatie tussen onderwijs en ondernemers is versterkt, doordat zij meer stageplaatsen en praktijkopdrachten bieden, de casuïstiek van het MKB een vaste plek krijgt in het onderwijs en het aanbod voor professionals goed aansluit op de behoeften van het regionale MKB;
- Door de ondernemers en partners wordt erkend als een vaste waarde die behouden moet blijven;
- Aantoonbaar MKB'ers heeft geholpen om hun omzet te vergroten, meer klanten of opdrachten te werven, efficiënter, slimmer of veiliger te werken en/of de inzetbaarheid van personeel heeft weten te vergroten.

De impact en meerwaarde van dit platform is:

1. Een *laagdrempelige en digitaal benaderbare plek* waar MKB-ondernemers terecht kunnen voor vragen over digitalisering; daarbij wordt afhankelijk van de behoefte een team samengesteld van inhoudelijke experts, onderzoekers, studenten (mbo-hbo-wo).
2. Het *transparanter maken van de markt* door een plek aan te reiken waar vragen van ondernemers worden gematcht met "local heroes" of frontrunners, d.w.z. bedrijven die reeds belangrijke stappen hebben gezet of producten en diensten aanbieden en andere bedrijven kunnen meenemen en advies kunnen verstrekken.
3. Uitdragen van de noodzaak van digitalisering (*bewustwording*) door het geven van voorlichting, het aanbieden van webinars met "local heroes", het organiseren van bijeenkomsten waar ondernemers en adviseurs elkaar ontmoeten en elkaar helpen, mogelijk afgestemd op de behoeften van specifieke sub segmenten binnen het MKB, etc. Startpunt is nadrukkelijk: wat houdt de ondernemer wakker? Waar is hij/zij mee geholpen?
4. Een *lerend platform*. Een plek waar vragen en oplossingen m.b.t. digitalisering tussen MKB-bedrijven in een database worden gedeeld, faciliteren van (online) learning communities waarin ondernemers samen aan de slag gaan onder begeleiding. Hierin kijken wij uiteraard niet alleen in de eigen regio, maar ook naar andere initiatiefnemers binnen het netwerk van Platform 31, Katapult, etc.
5. Een *kenniscentrum* waar bedrijven een up-to-date 'etalage' aantreffen met beschikbare instrumenten zoals praktijktesten/zelfscans, best practices, digitaliseringsscans, relevante subsidies zoals SLIM, Corona3 steunpakket voor scholing, skillsinstrumentarium, scholingsaanbod, ontwikkeladvies voor individuele werknemers, etc.

Betrokkenheid mkb (3.000 tekens) Geef aan op welke wijze het regionale mkb actief betrokken is bij de opzet en uitvoering van de MKB-deal?

De aanloop naar het projectidee voor SPOT 035 is niet uit de lucht komen vallen maar is ingebed in visie en beleid dat samen met ondernemers en andere stakeholders is ontwikkeld. Een aantal bouwstenen zijn:

Regionaal Economische Agenda

De Regionaal Economische Agenda (REA) van de Regio Utrecht is in november 2019 vastgesteld. In deze agenda zijn 'waardevolle digitalisering' en 'arbeidsmarkt en vaardigheden' belangrijke speerpunten. Bij de ontwikkeling van de REA hebben via 16 werkontbijten bijna 300 deelnemers input geleverd, waarbij het MKB (al dan niet via belangenorganisaties of netwerken) goed vertegenwoordigd was.

Agenda Economie & Media

Digitalisering, innovatie en human capital zijn nadrukkelijke thema's in de recent opgestelde Agenda Economie & Media (januari 2020). Deze agenda is een coproductie van het Platform Economie, waarin ondernemersverenigingen, parkmanagementorganisaties, gemeente Hilversum en Hilversum Marketing verenigd zijn met als doel een economisch krachtiger Hilversum. Het bevat concrete activiteiten en ambities voor 2020-2023. Bij totstandkoming van de agenda is gesproken met alle ondernemersverenigingen in Hilversum, die in totaal ca. 700 MK-bedrijven vertegenwoordigen. Daarnaast zijn ook partners uit het mbo en hbo betrokken en partijen als Hilversum Marketing, Stadsfonds Hilversum en Media Perspectives.

Ervaring Media Perspectives

Media Perspectives (MP) is al jaren een onmisbare waarde voor de regio. Zij zitten in de haarvaten van de mediasector en hebben hun netwerk zowel op ceo-level bij de grote bedrijven als onder start-ups en freelancers. MP helpt mediabedrijven en -professionals in de digitale transformatie. Samenwerking staat centraal in de aanpak. De activiteiten zijn gericht op innovatie en talent. MP stimuleert innovatie door bedrijven en startups aan elkaar te verbinden in matchmakingsprogramma's, kennisdeling in events en door partijen samen te laten experimenteren in fieldlabs. Ook helpt MP bedrijven bij het aantrekken/begeleiden van talent en biedt scholing/coaching. Media Perspectives zit dus zeer dicht op ondernemers en heeft ervoor gezorgd dat hun stem bij de planvorming van SPOT 035 gehoord werd.

Verkenning MKB Werkplaats Digitalisering

Er zijn tussen mei en september 2020 3 sessies geweest en diverse een-op-een gesprekken gevoerd vanuit een verkenning voor een MKB Werkplaats Digitalisering met o.a. de Gooise Bedrijven Federatie, BV Hilversum, Ondernemersvereniging Zuidwest, Rabobank Gooi en Vechtstreek, het MBO College Hilversum, de Hogeschool van Amsterdam, gemeente Hilversum en Katapult. In de MKB Deal zien wij een kans om nog meer te doen voor het MKB dan de digitale werkplaats kan.

SPOT 035 sluit aan op de ambities van o.a. de REA, de Agenda Economie & Media, de Digitale Werkplaatsen, maar gaat nog een stap verder dan de aanvankelijke plannen door de urgentie die covid-19 en de economische crisis meebrengen. Hierover meer onder 'vraagsturing'.

(3.000 tekens)

Geef aan op welke wijze het programma voorziet in een duidelijke, aantoonbare behoefte van het MKB (en daarmee de onderliggende MKB-opgave).

Onderbouwing, vooronderzoek en draagvlak

De Kamer van Koophandel onderzoekt al langere tijd de digitalisering in het MKB en concludeert dat ondernemers nog niet alle kansen van digitalisering benutten. Gebrek aan tijd, kennis en zicht op de voordelen speelt hen parten. Andere zaken krijgen voorrang (o.a. KvK, E-book Digitaal Ondernemen, maart 2019). Ondanks het feit dat de Regio Gooi en Vechtstreek een uniek media-ICT cluster huisvest dat voorop loopt als het gaat om gebruik en ontwikkeling van digitale technologie, herkennen we de conclusie dat de digitalisering in het brede MKB achterblijft.

De afgelopen maanden hebben ondernemersverenigingen benadrukt dat - naast financiering - digitalisering en vraagstukken rond personeel voor hen extra urgent en belangrijk zijn geworden. Recent onderzoek van Ecorys naar de toekomst van werklandschappen in de regio Gooi en Vechtstreek geeft ook het beeld dat ondernemers als grootste uitdaging voor de toekomst zien om voldoende klanten/opdrachten te werven (Ecorys, Analyse werklocaties Gooi en Vechtstreek, conceptrapportage september 2020). Het is evident dat digitalisering en het (bij)scholen van mensen hier het verschil kunnen maken. Denk aan gericht adverteren op sociale media, data benutten om klanten beter te leren kennen of je producten/diensten beter af te stemmen op de klant, online verkoopkanaal inrichten, etc.

In de gesprekken over de MKB Werkplaats Digitalisering merkten we dat ondernemersverenigingen en Rabobank erg enthousiast waren over het initiatief, omdat zij dagelijks ondernemers spreken en weten dat digitalisering een wezenlijk probleem is. Twijfel zat hem wel in de opzet van de werkplaats, waarbij

de adviezen en uitvoering volledig bij studenten lagen. De MKB deal bood ons de kans om de kracht van studenten en docenten te combineren met de kracht van de al aanwezige 'digital frontrunners'. De dimensie van regionale bedrijven die anderen helpen met ervaringen, diensten of producten versterkt de regionale economie. De dimensie van human capital voegt waarde toe omdat digitalisering vaak samenhangt met de skills van mensen. Zeker in het MKB is er vaak weinig tijd en kennis voor strategisch HR-beleid. Vanuit de mediasector hebben we inmiddels ervaring met een HR-overleg waar kennis en ervaring wordt uitgewisseld over bepaalde thema's en ook de eerste voorzichtige samenwerkingen ontstaan, zoals het onderling delen van vacatures en het bedrijfs overstijgend aanbieden van trainingen. In het brede MKB zien we dat ondernemers in onze regio nog veel meer kunnen halen uit hun menselijk kapitaal en ook landelijke regelingen zoals SLIM. Dat maakt dat wij vanuit de verkenning digitale werkplaats zijn uitgekomen bij een groter concept: SPOT 035.

(Digitale) dienstverlening (3.000 tekens) Geef aan waaruit de vernieuwende wijze van (digitale) dienstverlening richting het regionale mkb bestaat van de MKB-deal?

Via een diversiteit aan kanalen is de dienstverlening laagdrempelig toegankelijk voor het regionale MKB. Vanzelfsprekend digitaal via het daarvoor ingerichte SPOT035 portaal, waar MKB'ers terecht kunnen voor vragen over digitalisering, business en personeel. Onderscheidend en noemenswaardig is de fysieke SPOT035 ontmoetingsplek op het Media Park, waar toegang kan worden verkregen tot specialisten en adviseurs vanuit andere organisaties, maar ook tot onderwijs en onderzoek vanuit het regionale onderwijs op vrijwel alle beschikbare niveaus.

Alle dienstverlening wordt dus blended aangeboden. Dat wil zeggen een mix tussen online en offline activiteiten, waarbij doelmatigheid bepalend is bij het ontwerp van de activiteiten. Indien noodzakelijk, kan de gehele dienstverlening digitaal georganiseerd worden. Daarbij wordt voortgebouwd op de aanwezige kennis bij de Hogeschool van Amsterdam en het ROC van Amsterdam die beide partners zijn in deze MKB deal.

Alle fases, van intake, analyse en advies naar implementatie en training, worden volledig digitaal ondersteund en vastgelegd, waardoor opgedane kennis, ervaring en inzichten gevaloriseerd kunnen worden en daarmee tot extra nut kunnen worden gemaakt.

Het netwerk van partners is bekend met een groot aantal inspirerende werkvormen en werkwijzen, zoals design sprints, agile/scrum, design thinking, hackathons, podcasts, video, challenges of acceleratie-programma's. Deze werkvormen zijn nog niet in alle MKB-bedrijven bekend en de verwachting is dat deze tot verrassende, nieuwe inzichten kunnen leiden, zeker wanneer een mix van ondernemers, experts en studenten betrokken is.

Periode

Startdatum 1 januari 2021
31 december 2023

Dit is een publicatie van:

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland Croeselaan 15 | 3521 BJ Utrecht Postbus 8242 | 3503 RE
Utrecht T +31 (0) 88 042 47 47 E: klantcontact@rvo.nl www.rvo.nl