



# Ondernemers Deventer Corona

## Samen Sterk voor een vitaal ondernemend Deventer

Corona actieplan 2020-2021



## Inleiding

Ondernemers, overheid en onderwijs hebben enorme veerkracht. Dat is sinds de lockdown vanwege de coronacrisis des te meer duidelijk is geworden. Het kabinet toont daadkracht met een effectieve set aan maatregelen, zodat ondernemers - van klein tot groot - de eerste maanden van deze crisis doorkomen. In Deventer werken alle lokale ondernemersverenigingen, onderwijs en gemeente constructief samen om de ondernemers zoveel mogelijk bij te staan. De focus is daarbij in eerste instantie op de zeer korte termijn en gericht op het samenbrengen en stimuleren van lokale initiatieven en coördinatie van de informatiestromen.

Maar er liggen nog grote uitdagingen in het verschiet op de korte- en middellange termijn. De pijn van de coronacrisis wordt in bijna alle branches gevoeld. De verwachtingen van het International Monetary Fund (IMF) zijn somber. Voor Nederland wordt dit jaar een krimp van 7,5% verwacht. Het is noodzakelijk om de komende periode te blijven samenwerken aan effectieve lokale en provinciale maatregelen, deze snel uit te voeren en er daarin - waar mogelijk - uniformiteit aan te brengen. En we moeten onze regionale economie in de lucht houden door opdrachten versneld in de markt weg te zetten en zo bedrijven aan het werk houden die ondanks de coronacrisis nog hun activiteiten voortzetten. Geleidelijk moeten we, op een veilige en verantwoorde manier, weer economisch gas bijgeven en moet de anderhalvemeter-economie handen en voeten krijgen.

Dit kunnen wij - als bedrijfsleven, overheid en onderwijs - alleen doen door nóg sterker samen te werken. Daarnaast willen we een aantal concrete plannen uitwerken voor Deventer, zodat we klaar zijn als de beperkende maatregelen worden opgeheven. Deze plannen zijn erop gericht om de economie en werkgelegenheid weer een impuls te geven en ervoor te zorgen dat de teruggang in Deventer minder groot is dan in andere regio's.

## Hoe gaan we het doen?

Handen uit de mouwen, geen lange verhalen; capaciteit en budget inzetten om ondernemend Deventer te ondersteunen. Dat geeft de urgentie weer in deze barre tijden als gevolg van de lockdown voor het bedrijfsleven. We gaan waar mogelijk het hoofd bieden aan de gevolgen van het coronavirus voor het bestendigen van een vitale Deventer economie.

We focussen ons nu vooral op de korte- en middellange termijn, met een horizon tot eind 2021. Het gaat om concreet realiseerbare plannen met impact en grote slagingskansen en directe resultaten voor ondernemers. Onze inspanningen richten zich vooral op bestaande ondernemers, om hen te ondersteunen om hun ondernemingen overeind te houden en mogelijk verder uit te breiden. Voor de langere termijn moeten wij gaan werken aan een basisinfrastructuur, zoals kennispoort Zwolle en Novel T voor Deventer en omstreken.

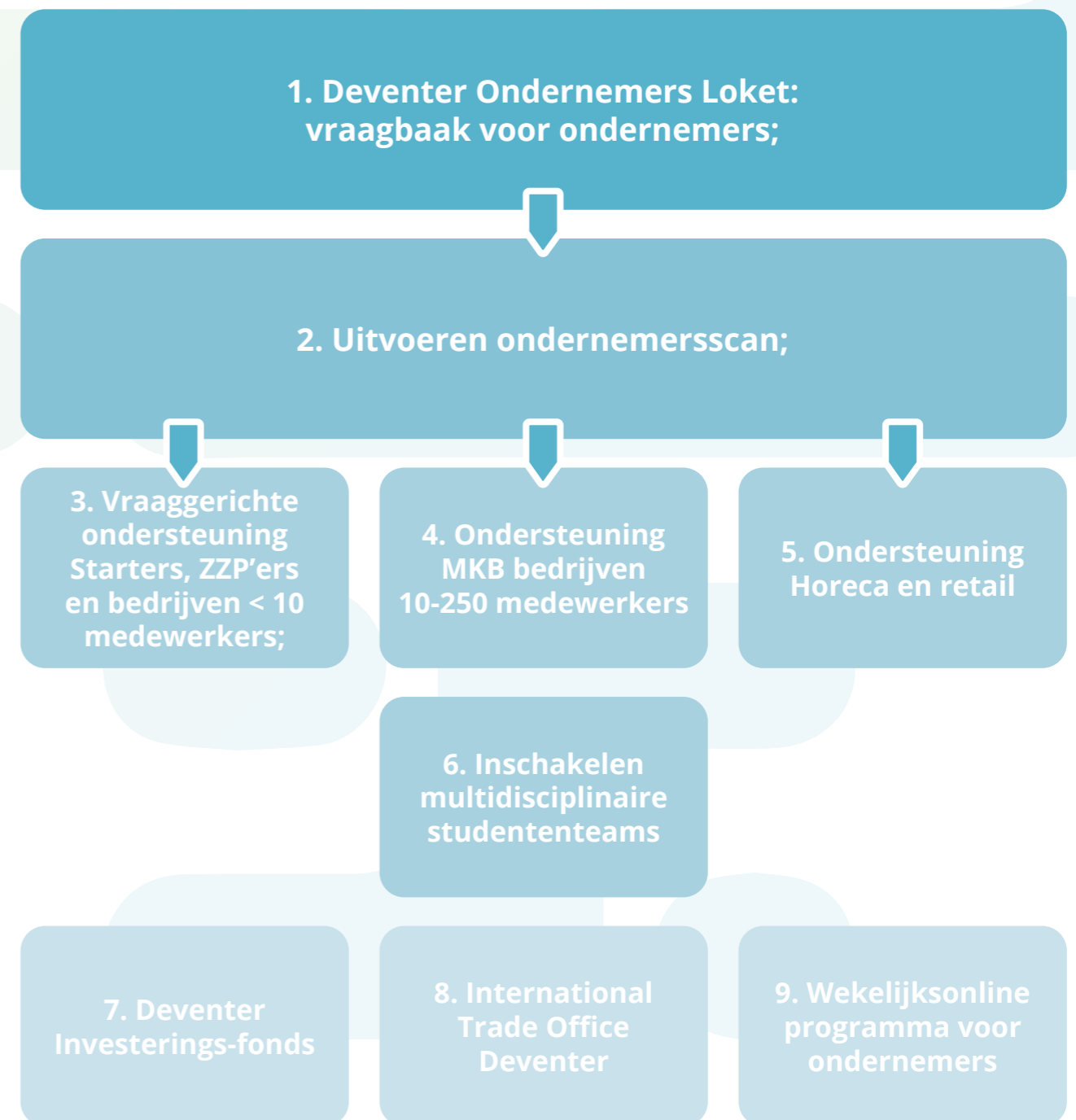
We maken dit plan vanuit een gezamenlijke aanpak en onder coördinatie van het Deventer Economisch Perspectief (DEP). Hiermee voorkomen we versnippering en dat er ad hoc wordt geworven voor subsidiegelden bij de landelijke overheid, provincie en gemeente. We kiezen bewust voor een integrale aanpak, zodat er betere afstemming is. Het DEP-bestuur zal ook nauwgezet worden geïnformeerd over de voortgang. Naast de drie DEP-projecten - Stadscampus, Werklocaties van de toekomst en Kennisstad - komt er dus een Deventer Ondernemers Loket binnen het DEP. Het DEP is ook het aanspreekpunt voor de ondernemers en de overheid en indiener van het gemeenschappelijk plan.

In dit algemene plan worden de actieplannen op hoofdlijnen besproken. De detail-uitwerking per plan zal in de volgende fase verschijnen en worden opgenomen als bijlage.

## Corona actieplan 2020-2021

De volgende acties zijn ontwikkeld of worden uitgewerkt in het kader van dit actieplan:

1. Deventer Ondernemers Loket: vraagbaak voor ondernemers;
2. Uitvoeren ondernemersscan;
3. Vraaggerichte ondersteuning Starters, ZZP'ers en bedrijven < 10 medewerkers;
4. Vraaggerichte ondersteuning MKB-bedrijven van 10 tot 250 medewerkers;
5. Vraaggerichte ondersteuning horeca en retail;
6. Inschakelen van multidisciplinaire studententeams voor innovatieprojecten van het MKB;
7. Oprichten Deventer Ondernemers Investeringsfonds;
8. International Trade Office Deventer;
9. Wekelijks online-programma voor ondernemers en bedrijven.



## Het Deventer Ondernemers Loket: de behoefte

Veel ondernemers hebben vragen en behoefte aan ondersteuning in deze crisis, maar weten niet altijd waar ze terecht kunnen. Ondernemers worden nu soms vanuit diverse richtin-

gen dubbel benaderd en signalen worden onvoldoende doorgeleid. Ook komen ze nu bij verschillende loketten binnen en zijn niet alle eerstelijnsadviseurs op de hoogte van alle instrumenten in de Toolbox en bekend met alle bestaande stimuleringsmaatregelen.

### 1. Inrichten en uitvoeren Deventer Ondernemers Loket voor ondernemers

#### Doel:

Voor de getroffen ondernemers één centraal punt aanbieden voor het stellen van de hulpvraag om hun bedrijfsactiviteiten te kunnen continueren. Deventer bedrijven proactief benaderen om dit centrale punt bekend te maken. Dit wordt gezamenlijk opgepakt door de lokale ondernemersverenigingen.

De focus ligt op probleemoplossing en doorverwijzing. Ervaren ondernemerscoaches zijn aanwezig voor de eerstelijns hulp en in de tweede lijn zitten tientallen professionals voor deelonderwerpen. Ook de samenwerking met het onderwijs wordt gezocht door mogelijk studenten aan bedrijven te koppelen. Er komen open inloopspreekuren met ondernemerscoaches uit de eerste en tweede lijn. Daarnaast komt er eerste screening voor actielijn 2: de ondernemersscan. Vanuit de hulpvragen filteren we welke ondernemingen levensvatbaar zijn of op korte termijn in zwaar weer dreigen te komen en ondersteuning nodig hebben.

#### Uitvoering:

Op locatie van de Gasfabriek gaan MKB Deventer en Ondernemershuis het meldpunt faciliteren om de vraag van de ondernemers op te halen, trendanalyses uit te voeren en door te leiden naar de partners. Inzet van MKB-adviseurs, MKB-adviseurs Cleantech en innovatiemakelaars van Cleantech en accountmanagers van de gemeente Deventer.

#### Resultaat:

Eenduidige aanpak voor de Deventer ondernemers. Proactief benaderen van alle ondernemers in Deventer. In een jaar tijd contact met 2.000 Deventer ondernemers.

## De Ondernemersscan: de behoefte

Ondernemers willen snel inzicht in mogelijke kans van slagen om er weer bovenop te komen. Omdat te verwachten is dat er een grote vraag

zal zijn naar ondersteuning, zullen we effectief met onze ondersteuning moeten omgaan en ons focussen op de kansrijke ondernemers. De scan is daarbij een goed hulpmiddel.

### 2. Uitvoeren ondernemersscan

#### Doel:

Gerichte inzet van de middelen door samen met de ondernemers de haalbaarheid van de voortzetting van de van de onderneming te onderzoeken. Van alle getroffen ondernemers wordt er bij 500 een onderzoek uitgevoerd.

#### Uitvoering:

Deze actielijn start bij het uitvoeren van een E-scan, die de ondernemer krijgt bij aanmelding. Deze scan geeft inzicht in de ondernemersvaardigheden van de ondernemer. Daarna volgt een intakegesprek en komen de volgende punten aan de orde:

- De ambities;
- Hoe kansrijk is de onderneming;
- Hoe realistisch zijn de financiële prognoses;
- De ondernemersscan;
- Het ondernemersplan;
- Naar welke coach en opleiding gaat de voorkeur uit.

De E-scan en intake zijn een goed houvast voor het maken van de juiste keuzes. Financiers eisen daarnaast vaak ook een haalbaarheidsonderzoek om te kunnen bepalen of de voorgenomen exploitatie voldoende is voor de rente en aflossingsverplichting, of de afschrijvingen gedragen kunnen worden en of er een rendabele exploitatie kan worden gevoerd. De plannen worden beoordeeld voor de doorzetting van de onderneming of uitbreiding. Dit doen wij op basis van het ondernemingsplan en een ondernemersscan. Daarbij toetsen wij de financiële haalbaarheid aan vastgestelde normen. Onderdelen van het haalbaarheidsonderzoek zijn:

- Beoordeling beoogd concept, locatie en pand;
- Marktonderzoek c.q. vraag- en aanbod-analyse;
- Investeringsprognose en financieringsopzet;
- Exploitatieprognoses voor drie jaar;
- Businesscase en uitwerken alternatieve scenario's.

#### Resultaat:

Eenduidige aanpak voor de Deventer ondernemers. Proactief benaderen van alle ondernemers in Deventer. In een jaar tijd contact met 2.000 Deventer ondernemers.

### Vraaggerichte ondersteuning kleinere ondernemingen: de behoefte

Ondernemers hebben behoefte aan een-op-een-contact en ondersteuning bij individuele (complexe) vraagstukken. Zij zijn vaak niet

bekend met alle mogelijkheden voor ondersteuning en de vele stimuleringsmaatregelen. Direct contact en persoonlijke gesprekken zijn de beste manier om ondernemers op het juiste spoor te zetten.

### Vraaggerichte ondersteuning grotere ondernemingen: de behoefte

Ondernemers hebben behoefte aan een-op-een-contact en ondersteuning bij individuele vraagstukken. Zij zijn vaak niet bekend met alle mogelijkheden van ondersteuning en stimule-

ringsmaatregelen. Direct contact en persoonlijke gesprekken zijn de beste manier om ondernemers op het juiste spoor te zetten. Daarnaast zullen er bedrijven zijn die hun businessmodel moeten aanpassen vanwege de gevolgen van de coronacrisis.

### 3. Vraaggerichte ondersteuning Starters, ZZP'ers en bedrijven < 10 medewerkers

#### Doel:

Op basis van de geformuleerde vraag kan de ondernemer een eigen ondernemerscoach selecteren door gebruik te maken van een voucher en samen aan de slag gaan met de uitdaging die er ligt.

#### Uitvoering:

We smeden een uitvoerend team van MKB-managers van de provincie, Parkmanagement, Innovatiemakelaars, Ondernemershuis en MKB Deventer. Vanuit de ondernemersscan bedrijven met extra raad en daad bijstaan door het inzetten van een ondernemerscoach.

De kosten van de ondernemerscoach worden vanuit het programma voor 80% vergoed. Hierbij wordt bij maatschappelijke ondernemers en met nadere voorwaarden ook gebruik gemaakt van de faciliteit die Overijssel met de Startversneller biedt.

Na afloop van actielijn 2 hoort de ondernemer of hij een voucher kan aanvragen bij Oost NL. Voor een coachingstraject en een opleidingstraject kan een voucher worden aanvraagd. 80% van de kosten worden vergoed met een maximum van €1.000,- per voucher.

De ondernemer volgt het coachtraject en de training/opleiding op basis van de aanvraag. Daarnaast wordt hij uitgenodigd voor de intervisie bijeenkomsten via een ondernemersloket uit de regio.

#### Afronding

Wie klaar is met de coaching, sluit het programma af door de ondernemersscan nogmaals te maken. De ondernemer ziet dan welke vooruitgang is geboekt met behulp van de ondersteuning vanuit het programma.

Veel stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid zijn slecht bekend bij de bedrijven. Ervaring leert dat e-mails en publicaties de ondernemers nauwelijks bereiken of de bedrijven komen er niet van in beweging. Persoonlijk contact met de ondernemer werkt het best: dan bereik je de ondernemer direct en volgt er actie. Tijdens de gesprekken kunnen 'populaire' en laagdrempelige regelingen onder de aandacht worden gebracht. Bij wat meer complexe regelingen wordt actief een subsidieadvieskantoor ingeschakeld. In Deventer heeft Vindsubsidies een kantoor en zijn kunnen uit hun team van 50 subsidieprofessionals specialisten aan tafel zetten die matchen met de vraag en behoefte van de ondernemer.

Ook komt de koppeling van bedrijven aan studenten aan de orde. Vanuit Saxion/Aventus komen signalen dat de stage-aanvragen van bedrijven door de coronacrisis sterk zijn gestagneerd. Dit moet ook weer worden opgestart. Studenten kunnen prima marktverkenningen en optimalisaties van bedrijfsprocessen onderzoeken en in gang zetten.

Ook willen we een voucher beschikbaar stellen voor het opzetten van een financiële analyse en financieel reddingsplan door een lokaal accountantskantoor. Bedrijven met liquiditeitstekort komen hiervoor in aanmerking. Met dit plan kunnen ze krediet aanvragen bij een bank. Het is een regeling die in Breda al succesvol werkt.

#### Resultaat:

400 bedrijven krijgen in een jaar vraaggerichte ondersteuning.

### 4. Vraaggerichte Ondersteuning MKB-bedrijven van 10 tot 250 medewerkers

#### Doel:

Op basis van de ondernemersvraag ontvangt de Deventer ondernemer een voucher. Met deze voucher kan de ondernemer kennis en kunde inhuren ter versterking van zijn business. Deze voucher is ook in 2009 ingezet. Bij de evaluatie gaf destijds 75% van de ondernemers die de voucher hadden gebruikt aan dat ze de voucher hebben ingezet voor activiteiten die ze anders niet hadden ondernomen. Precies dat willen we nu opnieuw bereiken.

Inzet is om in twee maanden alle afspraken te houden. Vooraf versterken we elkaars knowhow op gebied van regelingen, zodat iedere adviseur een uitgebreide gereedschapskist heeft bij het bezoek aan de ondernemers.

#### Uitvoering:

We smeden een uitvoerend team van MKB-managers van de provincie, Parkmanagement, Innovatiemakelaars, Ondernemershuis en MKB Deventer en zoeken de samenwerking met het onderwijs (Saxion/Aventus).

Veel stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid zijn slecht bekend bij de bedrijven. Ervaring leert dat e-mails en publicaties de ondernemers nauwelijks bereiken of de bedrijven komen er niet van in beweging. Persoonlijk contact met de ondernemer werkt het best: dan bereik je de ondernemer direct en volgt er actie. Tijdens de gesprekken kunnen 'populaire' en laagdrempelige regelingen onder de aandacht worden gebracht.

Bij wat meer complexe regelingen wordt een subsidieadvieskantoor ingeschakeld. In Deventer heeft Vindsubsidies een kantoor en zijn kunnen uit hun team van 50 subsidieprofessionals, specialisten aan tafel zetten die matchen met de vraag en behoefte bij de ondernemer.

Ook komt de koppeling van bedrijven aan studenten aan de orde. Vanuit Saxion komen signalen dat de stage-aanvragen van bedrijven door de coronacrisis sterk zijn gestagneerd. Dit moet ook weer worden opgestart. Studenten kunnen prima marktverkenningen en optimalisaties van bedrijfsprocessen onderzoeken en in gang zetten.

Daarnaast zullen we bedrijven actief helpen bij het aanpassen van hun businessmodel en mogelijkheden verkennen voor nieuwe verdienmodellen. Hierbij zullen we ook nadrukkelijk de samenwerking met het onderwijs zoeken.

Door persoonlijk contact zijn de afgelopen drie jaar: 46 E-commercevouchers en 70 SIB-trajecten (Starters International Business) bij Deventer ondernemers vanuit het Exportprogramma in gang gezet. De bekendheid van deze trajecten was zeer laag (1 ondernemer kende SIB), terwijl de ondernemerswaardering van beide regelingen een 8,3 is. Zonder het persoonlijk contact was 90% niet tot stand gebracht. Het mooie was dat ook twee derde deel van de ondernemers aangaf dat ze een relatie waren aangegaan (geholpen door lokale matchmaking) met een partij die ze voorheen niet kenden en dat deze relatie in twee derde van de gevallen nog steeds voortduurt.

#### Resultaat:

De 150 vouchers voor ondersteuning door lokale subsidieprofessionals worden besteed bij andere lokale bedrijven. Daarmee wordt het ondernemersbereik verdubbeld naar 300.

## Ondersteuning horeca en retail: de behoefte

Ondernemers zijn nog sterker dan voorheen op zoek op welke wijze zij aangesloten kunnen blijven bij de snel veranderende behoeftes van de consument. De consument verlangt een persoonlijke, gastvrije servicegerichte 24/7-relatie, waarbij on- en offline naadloos bij elkaar aansluiten. Een programma met als doelstelling met en van elkaar leren kan in deze behoefte voorzien.

De coronacrisis heeft met name grote impact op de binnenstad van Deventer. Voor de binnenstad wordt gewerkt aan een separaat plan van aanpak. Echter: ook stadsbreed heeft deze crisis grote impact op de retail en op horecaondernemingen.

De wereldwijde coronacrisis betekent een verandering in consumentengedrag voor de gehele retail- en horecasector in onze stad, zowel voor de korte als de lange termijn. Voor retail en horeca is het van belang om de veranderingen op de voet te blijven volgen. Deze veranderingen dagen retailer- en horecaondernemers uit om op nieuwe klantbehoeften in te spelen met producten, services, diensten of kanalen. De crisis biedt kansen voor innovaties en inkomstenstromen, met name op het gebied van e-commerce, digital, klantbeleving, transparantie en duurzaamheid. Retailers en horecaondernemers die zich het best weten te vormen naar het 'nieuwe normaal' en in staat zijn om echt onderscheidend vermogen te creëren, kunnen sterker uit de strijd komen en zijn de winnaars van morgen.

### 5. Ondersteuning horeca en retail

#### Doel:

Het opzetten van een stadsbrede leergang Toekomstbestendige retail en horeca, met als doel versterken, dan wel zorgen voor continuïteit van de lokale ondernemers, de local heroes in Deventer. Ondernemer weerbaar maken door:

- Bijscholing: nieuwe kennis en vaardigheden;
- Activeren van professioneel leiderschap;
- Stimuleren en ondersteunen van co-creatie en onderlinge samenwerking;
- Voorbereiden op Leven Lang ontwikkelen.

#### Uitvoering:

Innovatief en op maat ontwikkeld programma door Saxion voor toekomstbestendige retail- en horecaondernemers, met de volgende uitgangspunten:

- De uitdagingen van de ondernemer centraal;
- Op locatie dicht bij de ondernemer;
- Ruimte in het programma voor maatwerk en eigen inbreng;
- Mix van trainers en docenten (binnen en buiten Saxion);
- Passend rooster: te drukke periodes - geen colleges;
- Passende begeleiding en toetsing;
- Online engagement-platforms.

#### Resultaat:

- De ondernemer helpen zich van de dagelijkse gang van zaken te onttrekken en te laten onderzoeken waar hij en zijn onderneming staan en naartoe kan ontwikkelen om toekomstbestendig te zijn;
- De ondernemer bewust maken van zijn ondernemerschap en hem een open, lerende, onderzoekende kritische houding mee te geven over zijn bedrijf en zichzelf;
- Een op innovatie gerichte bedrijfsstrategie en ontwikkeling bevorderen;
- Bevorderen van samenwerking en ervaringsuitwisseling in de wijk of het winkelcentrum door concrete initiatieven te stimuleren;
- Bevorderen van loyaliteit aan de wijk /het winkelcentrum door gezamenlijk een bijdrage te leveren aan een betere (sociale) kwaliteit en gastvrijheid van een centrum;
- Een inspirerende leergang bieden waar expertise en experience samenkomen.

## Innovatieprojecten: de behoefte

Door de coronacrisis zijn we in een ongekenne situatie terecht gekomen. De grote bedrijfs- en markteconomische impact van het coronavirus betekent een extra uitdaging voor de onderne-

mers. Er is grote noodzaak om na te denken of- en hoe bedrijven in de huidige omstandigheden kunnen overleven en hoe ze de bedrijfsvoering moeten transformeren. Maar hoe?

### 6. Inschakelen van multidisciplinaire studententeams voor innovatieprojecten van het MKB

#### Doel:

Aventus en Saxion kunnen (teams van) studenten en docenten c.q. onderzoekers inzetten op innovatievragen en projecten van bedrijven, zoals: het onderzoeken van nieuwe verdien- of dienstverleningsmodellen, het uitvoeren van een marketinganalyse of marktonderzoek, de impact inventariseren van de coronacrisis voor een individueel bedrijf of het inrichten van online werken, nieuwe businessmodellen of realisatie van nieuwe (digitale) oplossingen. Het mes snijdt zo aan twee kanten: bedrijven krijgen in deze uitdagende tijd beschikking over extra creativiteit en uitvoeringskracht, terwijl dit studenten een mogelijkheid biedt op een vervangende opdracht voor weggevallen (afstudeer)stages.

Om de match tussen de innovatievraag van bedrijven en studententeams mogelijk te maken, zijn Aventus, Saxion en VNO-NCW Stedendriehoek het initiatief 'Hoe overleeft mijn business de coronacrisis' gestart om MKB en instanties in onze regio te ondersteunen bij de transitie naar een anderhalvemeter-samenleving. We willen dit doorzetten tot het einde van het jaar (8 maanden).

Dit Initiatief, dat bij het DEP in de Stedendriehoek is gestart, heeft al veel enthousiaste reacties opgeleverd. Daarom wordt verkend of dit initiatief verbreed kan worden naar andere regio's in Overijssel.

#### Mogelijke bijdrage vanuit de provincie aan 'Hoe overleeft mijn business de coronacrisis': Voor het regionale MKB en instellingen:

- Financiële steun via bestaande regelingen (MIT: Mkb Innovatiestimulering Topsectoren), eventueel uit te breiden (via deze of andere regelingen) voor sectoren die hier op dit moment geen gebruik van kunnen maken, zoals horeca, toerisme, evenementen & cultuur. De laatste sector bijvoorbeeld steunen via de subsidieregeling voor de 15 beeldbepalende Overijsselse evenementen);
- Herinstructie van Rijksbrede of provinciale versie van de kenniswerkersregeling uit 2008 voor de detachering van medewerkers vanuit bedrijven naar kennisinstellingen. Deze medewerkers kunnen de studententeams begeleiden en/of bijdragen aan praktijkgericht onderzoek naar innovaties van het businessmodel.

#### Voor studenten:

- (Stage)vergoeding, bijvoorbeeld via matching van stagevergoeding van bedrijven.

#### Voor kennisinstellingen:

- (Project)vergoeding om dit initiatief tot het einde van het kalenderjaar door te zetten;
- Organiseren en uitvoeren van webinars.

lees verder op pagina 10

## 6. Inschakelen van multidisciplinaire studententeams voor innovatieprojecten van het MKB - vervolg pagina 9

### Kosten kennisinstellingen voor loket 'Hoe overleeft mijn bedrijf de coronacrisis?'

#### 1. Communicatie en PR:

Ten behoeve van een campagne om bedrijven en instanties te informeren over onze activiteiten, is inzet van communicatie en PR nodig. Daarvoor zal gebruik worden gemaakt van onze eigen kanalen en de kanalen van onze samenwerkingspartners in Overijssel (zoals Ondernemend Deventer en MKB-Nederland Midden). Daarnaast zal VNO-NCW Midden het bestaan van het loket bekendheid geven onder de lokale ondernemersverenigingen, parkmanagement en bedrijvenkringen, vertegenwoordigd in Ondernemend Cleantech Regio waaronder MKB Deventer en Deventer Werkgevers Kring. Het loket wordt ook onder de aandacht gebracht bij afdeling Economische Zaken van de gemeenten in de regio's die het loket bedient, zodat ook zij ondernemers kunnen informeren over hulp die het onderwijs biedt.

#### 2. Coördinatie en monitoring:

Coördinatie is nodig voor het snel kunnen matchen van de aanvragen van bedrijven en instanties met geschikte studenten c.q. studentengroepen. En het is nodig voor het concreet krijgen van de innovatievragen en het monitoren van de projecten. Dit is van wezenlijk belang voor de snelheid en kwaliteit die geleverd kan worden aan de opdrachtgever uit het MKB.

#### 3. Webinars

Voor het selecteren, organiseren en uitvoeren van geschikte workshops die vervolgens als webinar worden aangeboden aan studenten en opdrachtgevers.

#### Resultaat:

- Bedrijven bewust maken van de mogelijkheid om studenten te verbinden aan hun innovatievragen;
- Bedrijven ondersteunen in het formuleren van geschikte innovatievragen;
- Het effectief verbinden van studenten aan bedrijven met innovatievragen;
- Het uitvoeren van interessante webinars voor studenten en bedrijven;
- Bevorderen van kennis en kunde omtrent het inrichten van de bedrijfsvoering in de anderhalvemeter-economie.

## Deventer Ondernemers Investeringsfonds: de behoefte

Er is behoefte aan kapitaal om innovatie en nieuwe initiatieven mogelijk te maken. Hoewel zeer wenselijk stellen we dit initiatief even uit tot later. Het opzetten van een dergelijk lokaal

investeringsfonds is complex. We focussen ons eerst op bestaand en kortetermijnsucces. We werken dit uit in een 2e fase. We kijken daarbij ook naar andere alternatieve financieringsvormen, zoals lokale crowdfunding en maatschappelijke obligaties.

## 7. Oprichten Deventer Ondernemers Investeringsfonds

#### Doel:

Investerings- en innovatiebudgetten lokaal ophalen bij informal investors en andere financiers. Dit wordt gekoppeld aan overheidsfaciliteiten om de lokale economie te ondersteunen om investeringskracht te behouden en te ontwikkelen. Door lokaal te investeren, zorg je gelijk voor verbinding tussen ondernemers.

#### Uitvoering:

Eind december afspraak met aantal partijen om opzet te maken voor een investeringsfonds.

#### Resultaat:

Creëren van een lokaal investeringsfonds.

### Trade Office Deventer: de behoefte

Ondernemers willen hun business graag uitbreiden naar het buitenland, maar veel bedrij-

ven weten niet hoe ze aan de contacten kunnen komen of hoe ze dit moeten organiseren.

### Online-programma: de behoefte

Bedrijven willen geïnspireerd worden door

goede voorbeelden en niet allemaal zelf het wiel uitvinden.

#### 8. Trade Office Deventer

##### Doel:

Deventer ondernemers meer te laten exporteren. We willen kansrijke bedrijven die niet exporteren, aanzetten dit te doen. Bedrijven die al exporteren, willen we stimuleren dit nog meer te doen. Meer afnemers vinden in bestaande exportlanden én het toevoegen van nieuwe exportlanden zijn van groot belang om aan risicospreiding te doen en zo meer continuïteit aan de bedrijven mee te geven.

##### Uitvoering:

In Deventer zijn in de periode 2016-2020 veel exportresultaten geboekt, vooral door persoonlijk contact. Veel is geschakeld met landelijke en provinciale programma's. Eigen activiteiten zoals handelsmissies, landenworkshops, exportboek Made in Deventer, website exportdeventer.nl zijn toegevoegd.

Een nieuwe activiteit zal de uitdieping van de samenwerking met 'NL in business' worden. Dit netwerk heeft in 40 economische regio's in de wereld steunpunten ingericht met Nederlandse managers. Deze hebben handelsbevordering als taak. Wij gaan deze mensen online koppelen aan de 230 exportprofielen die in de afgelopen vier jaar verzameld zijn en ook fysieke afspraken maken.

De pilot was het bezoek aan Deventer van de landenmanager van Polen, Elro van den Burg. Die was onlangs vanuit Warschau een aantal dagen in Nederland. Hij was op werkbezoek bij Deventer bedrijven en er zijn vier telefonische interviews ingepland.

Resultaat: Elro gaat voor deze bedrijven marktonderzoek uitvoeren en hen daarna begeleid aan tafel zetten met potentiële zakenpartners/afnemers in Polen. Het contact met Elro is blijvend geworden en onlangs is een nieuw Deventer bedrijf gekoppeld aan Elro. Dit voorbeeld is slechts Polen: we hebben nog 39 andere regio's af te gaan. Het succes van Polen smaakt naar meer.

##### Resultaat:

De afgelopen twee jaar hebben 86 Deventer bedrijven hun portefeuille van exportlanden met ruim 300 landen uitgebreid: dit komt neer op gemiddeld 3,6 exportland per bedrijf. Ook zijn 21 bedrijven die nog niet exporteerden, geholpen aan eerste export.

Deze resultaten willen we de komende twee jaar in dezelfde mate voortzetten.

Wij vragen lobbykracht van de provincie om de bovenstaande exportkansen te gaan pakken. Een tijdelijke overbrugging van een half jaar is in gang gezet via de provincie en gemeente. We vragen lobbykracht bij de aanvraag Trade Office, die zit bij de recent ingediende Regiodeal en bij de conceptaanvraag die MKB Deventer heeft opgesteld voor de MKB Deal Go4export vanuit provincie naar het rijk. Als een van deze aanvragen lukt, kan Trade Office Deventer continuïteit krijgen en - belangrijker - een zeer grote stimulans blijven voor versteviging van de Deventer economie. Niet voor niets noemde staatssecretaris Mona Keijzer van Economische Zaken de Deventer exportactiviteiten de best practice uit Overijssel.

#### 9. Wekelijks online-programma voor ondernemers en bedrijven

##### Doel:

Ondernemers inspireren en positiviteit uitstralen, waar ondernemers zich aan kunnen optrekken.

##### Uitvoering:

We maken een wekelijks kort online-programma, waarbij we een podium bieden aan ondernemers die zich onderscheiden in deze moeilijke tijden. Aan de orde komen bijvoorbeeld: hoe hebben ze hun businessmodel aangepast? Hoe zijn ze omgegaan met de crisis? Welke nieuwe verdienmodellen hebben ze ontwikkeld? Hoe hebben ze nieuwe technieken of werkwijzen geïmplementeerd?

Aangezien we lange tijd met een anderhalvemeter-economie te maken hebben, zijn dat actuele en relevante thema's. De voorbeelden in het programma dienen ter inspiratie voor andere ondernemers.

##### Resultaat:

Het stimuleren van een saamhorigheidsgevoel en onderlinge contacten.

# Begroting:

## Corona actieplan 2020-2021

### Ondernemend Deventer

#### Kosten

Actielijn:	Uitvoering:	Periode:	2020	2021
1	40 u p.w. x 52 wkn x € 50 euro	1-5-20 t/m 1-5-21	52.000	52.000
2	500 x 2 uur x 75 euro 500 E-scans á 50 euro per stuk		56.250 12.500	56.250 12.500
3	400 x 10 uur x 75 euro	1-6-20 t/m 1-6-21	150.000	150.000
4	150 gesprekken x 150 euro Vouchers 150 x 2.500 euro	1-6-20 t/m 1-6-21	198.750	198.750
5	Leergang toekomst bestendige horeca en retail	1-6-20 t/m 1-6-21	30.000	30.000
6	Inschakelen multidisciplinaire studententeams	1-6-20 t/m 1-6-21	38.000	25.000
7	PM			
8	PM			
9	46 uitzendingen 45 minuten DTV	1-6-20 t/m 1-6-21	25.000	25.000

#### Dekking:

Actielijn:	Uitvoering:	Totaal:	Eigen bijdrage:	Co-financiering:
1	40 u p.w. x 52 wkn x € 50 euro	140.000	44.000	60.000
2	500 x 3 uur x 75 euro en 500 E-scans x 50 euro per stuk	137.500		137.500
3	400 x 10 uur x 75 euro	300.000		300.000
4	Bijdrage deelnemers 150 x 1.500	397.500	225.000	172.500
5	Leergang toekomst bestendige horeca en retail	60.000	13.500	46.500
6	6 Inschakelen multidisciplinaire studententeams	63.000		63.000
7	PM			
8	PM			
9	46 uitzendingen 45 minuten DTV	50.000	10.000	40.000