
Effectenrapportage

LED/ESZL

Raf Sluismans



UNITED NATIONS
UNIVERSITY

UNU-MERIT

Inhoud

1	Inleiding	p. 1
2	Monitoring	p. 1
3	Lessen en resultaten	p. 2
4	Leeswijzer	p. 2
5	Aantal en type projecten per strategische opgave en prioriteit	p. 2
6	Realisaties	p. 5
7	Conclusies en advies naar aanleiding van de diverse projecten	p. 6
	7.1 Overzicht van de belangrijkste lessen	p. 6
	7.2 Toelichting bij de belangrijkste lessen	p. 6
8	Belangrijkste hindernissen en belemmeringen	p. 9
10	Kartrekkers in samenwerking op de regionale opgaven	p. 10
11	Advies	p. 11
12	Bijlagen	p. 12
	Bijlage 1: Checklist voor indieners van projecten	p. 13-15
	Bijlage 2: Format voor monitoring van lopende projecten	p. 16-17
	Bijlage 3: Excel met toelichting per uitgevoerd project	p. 18-38

Overzicht, resultaten en lessen LED/ESZL

1 Inleiding

Zowel de actualiteit van de coronacrisis als de structurele transitie-opgaven vragen een andere manier van samenwerken in ESZL verband. Er is geopteerd voor een netwerk-aanpak met inhoud-gedreven ontmoetingen als springplank naar functionele samenwerking op de regionale opgaven. Het accent van het netwerk ligt op 'informereren', 'ontmoeten' en 'agenderen'.

In overleg met de betrokken partijen zijn er in het Jaarplan 2020-2021 drie strategische opgaven en veertien doelstellingen/prioriteiten benoemd.

Bij ESZL en haar voorganger LED wordt geruime tijd financiële ondersteuning geboden aan 119 projecten. Een aantal daarvan zijn nog in uitvoering, een aantal zijn afgerond.

2 Monitoring

Sinds de start van LED en ook na de overgang naar ESZL wordt een projectenmonitor uitgevoerd door UNU-MERIT. Deze houdt in dat lopende projecten 2x per jaar worden bezocht. Tijdens een uitgebreid gesprek wordt langsheen 2 dimensies gemonitord:

- Indicatoren, timing en voortgang conform projectvoorstel;
- Aansluiten op strategische ESZL doelstellingen op lange termijn;

Van het gesprek wordt een bevattelijke samenvatting opgeleverd. Behalve toelichting t.a.v. bovengenoemde punten wordt aan ESZL programmamanagers aangegeven of projecten op schema zijn, er kleine afwijkingen zijn die opgevolgd moeten worden of dat er een besluit nodig is t.a.v. verlenging, stopzetting, voorgestelde fundamentele wijzigingen. Waar mogelijk en wenselijk worden contacten tussen projecten onderling gefaciliteerd opdat projecten kunnen versnellen en/of profiteren van investeringen die reeds in andere projecten zijn gedaan.

Afgeronde projecten worden 1x per jaar bezocht. Tijdens een uitgebreid gesprek wordt gekeken naar:

- Stand van zaken na afronding: loopt het initiatief verder, in welke mate;
- Wordt er nog steeds volgens ESZL strategische lange termijn principes gewerkt;
- Zijn er ontwikkelingen die kansen bieden voor ESZL;

Van het gesprek wordt een bevattelijke samenvatting opgeleverd. Behalve toelichting t.a.v. bovengenoemde punten wordt aan ESZL programmanagers aangegeven of contact wenselijk is om eventuele opportuniteiten voor ESZL verder te verkennen.

De monitor gebeurt op basis van het monitoringformat dat op maat van de strategische ESZL doelstellingen is doorontwikkeld. Het format wordt aan projectindieners ter beschikking gesteld samen met de beschikking. Ook voor de indiening van projectvoorstellen is een aangepast format beschikbaar overeenkomstig het Jaarplan 2020-2021 en de hierin beschreven prioriteiten en doelstellingen. Dit format voor monitoring zit in bijlage 1.

3 Lessen en resultaten

Opdat maximaal gebruik gemaakt zou worden van de lessen en resultaten uit de meer dan honderd ondersteunde projecten is aan UNU-MERIT gevraagd om de lopende en afgeronde projecten door te nemen en een overzicht te bieden van:

- Relevante resultaten waarop kan worden verder gebouwd voor het realiseren van de doelstellingen in het Jaarplan 2020-2021;
- De triple/quadriple helix samenwerkingsverbanden in de verschillende projecten als munitie voor de twee hoofdlijnen in het Jaarplan 2020-2021: pro-actief in gang zetten van nieuwe samenwerkingsvormen en verdere regionale verankering van de samenwerkingsverbanden;
- Wat werkte goed qua methode en wat zijn succesfactoren;
- Wat waren belemmeringen;

4 Leeswijzer

In het voorliggend document worden een aantal overzichten gepresenteerd over alle projecten heen. Voor de indeling van de projecten is gebruik gemaakt van de strategische opgaven en doelstellingen zoals bepaald in het Jaarplan 2020-2021. Afgeronde en lopende projecten werden met andere woorden gerangschikt in overeenstemming met de nieuwe strategische opgaven en doelstellingen. Op deze manier kan het makkelijkst een rechtstreekse relatie gelegd worden tussen realisaties en ambities en is een overzicht beschikbaar van wat er reeds loopt op de diverse terreinen.

Voor het integrale overzicht verwijzen we naar de bijlage 3: 'Lessen en Resultaten LED-ESZL'. In dit document wordt per project een korte toelichting gegeven over de resultaten, het consortium, gebruikte methodes en belemmeringen. Alle lopende en afgeronde projecten zijn hierin opgenomen. Ook de projecten die vroeg in de looptijd zijn stopgezet of nooit uit de startblokken zijn geraakt of waarbij er geen lessen getrokken konden worden omdat ze zo specifiek waren, zijn vermeld. Het gaat over 10 projecten van in totaal 119 projecten.

5 Aantal en type projecten per strategische opgave en prioriteit

Strategische Opgave	Prioriteit	Aantal projecten*	Type projecten
Economie als versneller / Economische structuurversterking	Slimme regio	23	-1 Start van een zorgcluster -2 projecten met als doel opzet van structuur om bedrijfsleven gebruik te laten maken van labo's en kennis -4 projecten met als doel creëren van randvoorwaarden voor uitbouw van aerospace cluster (certificering, opleidingen, partijen bijeen brengen) -Opzet van 2 platformen als middel om een markt te grijpen (proefpersonen, dans)

			<ul style="list-style-type: none"> -1 project randvoorwaarden om internationals te faciliteren -2 projecten die leiden tot een structuur om PhD's te laten plaatsvinden tussen onderwijs en industrie -1 project randvoorwaarden creëren: ontwikkelen van opleidingen bij hardware infrastructuur -1 project randvoorwaarden voor internationaal zaken doen -2 projecten met als doel aantrekken van projectmiddelen -2 marktverkenningprojecten: dental en e-sports -2 projecten uitbouwen structuur: ondersteunen opzet van 2 nieuwe instituten op Brightlands -2 projecten uitbouwen structuur: 4 expertisecentra Zuyd -1 project verbeteren vestigingsklimaat op Brightlands campussen
	Ondernemende regio	32	<ul style="list-style-type: none"> -4 projecten rondom creëren en faciliteren van startups -1 project opzetten van de structuur om jongeren aan bedrijfscases te laten werken bij Zuyd -7 projecten advies en ondersteuning van het MKB -4 projecten met als doel bedrijven door te verwijzen, verbindingen te leggen -2 projecten waarin een scan is ontwikkeld -2 projecten waarin nieuwe diensten werden ontwikkeld -3 projecten waarin bedrijven nieuwe producten/PMCs ontwikkelden -6 projecten met als doel te zoeken naar onbenut potentiëel: ideeën, cases -2 project gericht op externe marketing/naamsbekendheid -1 project met als doel middelen aan te trekken
	Creatief highland	2	<ul style="list-style-type: none"> -nieuwe route waar lokaal MKB op kan aanhaken -stimuleren van ondernemerschap
	Green destination	4	<ul style="list-style-type: none"> -1 project met als doel middelen aan te trekken

			<ul style="list-style-type: none"> -1 bedrijf met nieuwe producten/PMCs -1 project voor advies aan uitbaters verblijfsaccommodatie -1 vernieuwen/updates infrastructuur
	Natuur-inclusieve landbouw	2	<ul style="list-style-type: none"> -ontwikkeling en uitrol nieuwe compostvorm en systeem -inventariseren kennis bodemgesteldheid
Vitaal en Sociaal / Sociaal-economische structuurversterking	Lerende regio	19	<ul style="list-style-type: none"> -2 projecten over techniek in lager onderwijs -1 voorlichtingscampagne lager onderwijs -4 projecten over techniekoriëntatie/techniekopleiding in het middelbaar onderwijs -1 project over professionaliseren en aanpassen opleidingen groentechniek -4 projecten over opleiden en zij-instroom voor specifieke sectoren -1 project waarin studenten en bedrijven multidisciplinair samenwerken -1 nieuwe opleiding technologie in de zorg en uitbouw van netwerk van zorgbedrijven waarin studenten aan cases kunnen werken -1 project waarin bedrijfsleiders van elkaar leren -1 nieuwe opleiding bij UM i.s.m. bedrijven over IT en engineering -2 projecten om jongeren en bedrijven te matchen voor stages en vacatures -1 project met als doel middelen aan te trekken
	Saamhorige regio	12	<ul style="list-style-type: none"> -6 projecten met als doel toeleiding/coaching van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt naar specifieke sectoren -3 projecten met als doel toeleiding in het algemeen -1 project over arbeidsmarktmobiliteit -1 reorganisatie van structuur van middelbare scholen -1 pilot ontwikkeling van geïntegreerd zorgsysteem rondom jongeren in jeugdzorg
	Vormgeven van sociale integratie	2	<ul style="list-style-type: none"> -1 project rondom huisvesting arbeidsmigranten -1 project met dienstverlening t.a.v. geschillen bij huisvesting

	Benutten van saamhorigheid	2	-1 project waarin nieuw product en dienst is ontwikkeld voor faciliteren van mantelzorg -1 project waarin nagedacht is over data-integratie en analyse op wijkniveau
Bronsgroen en duurzaam	Unieke regio	-	-
	Aantrekkelijke regio	1	-1 opzet van reserveringsplatform voor attracties
	Duurzame regio	9	-2 projecten waarin nieuwe producten zijn ontwikkeld voor toepassing in bouw -1 project waarin jongeren werken aan duurzaamheidsvraagstukken van bedrijven -2 projecten waarin structuren zijn gecreëerd om bedrijven te laten samenwerken aan duurzaamheidsdoelstellingen (automotive, energie) -1 opstart bedrijf voor recyclage van e-waste -2 projecten met renovatieconcepten voor woningbouw en logiesverstrekkers -1 project met bedrijfstrajecten en loket met als doel faciliteren van energietransitie
	Bereikbare regio	-	-
	Experimenteergebied	1	-1 verkennend onderzoek naar vraag en aanbod van energie op een specifiek industrieterrein
Voortijdig stopgezet of niet afgerond.		10	
Totaal		119	

* Voor een aantal projecten geldt dat ze bij meerdere categorieën kunnen worden ondergebracht. Elk project is slechts bij 1 categorie ondergebracht. Er is steeds gekozen voor de meest prominente categorie.

6 Realisaties

In het excel document 'Lessen en Resultaten LED-ESZL' wordt per project puntsgewijs weergegeven wat de belangrijkste realisaties zijn en waarop desgewenst voortgebouwd kan worden. Voor een gedetailleerd overzicht verwijzen we dan ook naar de bijlage met nummer 3.

7 Conclusies en advies naar aanleiding van de diverse projecten

Ook van wat goed liep en de succesfactoren per project naast belemmeringen wordt in de excel bijlage een antwoord gegeven. Hieronder vatten we echter de belangrijkste inzichten en lessen samen. Deze zijn gebaseerd op het geheel van de projecten.

7.1 Overzicht van de belangrijkste lessen

- Financieren van capaciteit met als doel het binnenhalen van EU financiering levert een belangrijke hefboom op;
- Nieuwe of bijgestuurde opleidingsprogramma's dicht bij bedrijven worden goed geëvalueerd en blijven ook doorlopen na afronding van de financiële ondersteuning;
- Grote onzekere projecten opdelen in deelprojecten en/of inbouwen van fases werkt goed om middelen gericht in te zetten;
- Projecten waar jongeren ingezet worden bij bedrijven werken goed maar vereisen veel coördinatiecapaciteit;
- Projecten die zich richten op mensen met afstand tot de arbeidsmarkt ondervinden problemen met instroom van kandidaten;
- Projecten die outside-in redeneren hebben een veel groter rendement dan projecten die inside-out redeneren en louter dingen naar de markt duwen. In alle gevallen bloeden de inside-out projecten dood;
- Platformen werken enkel als middel, ze vereisten altijd begeleiding op maat;
- Opschaling zoeken in automatisering van processen werkt niet. Je moet bovenop de inhoud blijven zitten;
- Projecten uitvoeren is en blijft maatwerk;
- Projecten waarin 1 op 1 begeleiding wordt geboden aan bedrijven, hebben een hoger rendement naarmate bedrijven reeds voor de start van de begeleiding actief zijn in de markt;
- Projecten met als doel ophalen en/of scannen van ideeën bloeden altijd dood na stopzetting van de financiering;
- Projecten waarin meerdere scholen zijn betrokken, werken beter wanneer de coördinatiecapaciteit/ondersteuning over opleidingsinstellingen heen wordt geregeld;
- Inzetten op nieuwe product-markt combinaties resulteert in een hoger rendement dan inzetten op ontwikkeling van nieuwe diensten;

7.2 Toelichting bij de belangrijkste lessen

- Elk van de projecten met als doel Europese projectmiddelen aantrekken is geslaagd. Gezien complexiteit van aanvraagprocedures, technische vereisten en het oplijnen van een consortium is het schrijven van EU projectaanvragen geen sinecure. Wat opvalt en ook bijdraagt aan het succes is dat in elk van de gevallen de projectschrijver inhoudelijk competent was op het terrein waar de aanvraag zich op richtte.
- Een aanzienlijk aantal projecten had als doel opleidingsprogramma's op te zetten of te herwerken zodat ze nauwer aansluiten bij de behoeften van bedrijven. Ook deze projecten werden met succes afgerond. De manier waarop bedrijven werden betrokken in dit proces verschilt per project maar heeft in alle gevallen gewerkt. Positief aan dit type projecten is dat

- eens het nieuwe opleidingsprogramma klaar is en is ingeregeld in de betreffende onderwijsinstelling(en) het ook blijft voortbestaan na stopzetting van de subsidie.
- Het kunnen grijpen van kansen t.a.v. specifieke (groei)sectoren –denk aan nieuwe materialen, medische techniek, composiet, aerospace—vereist een upfront investering in het vinden van partners, het oplijnen van visies, het verkennen van de markt en het bepalen van mogelijke niches. Dit zijn meestal trajecten van lange adem. Wat goed gewerkt heeft, is dat verschillende onderdelen/doelstellingen werden ondergebracht in verschillende projecten. Op deze manier bleef het financiële risico beperkt en werden middelen ingezet waar ze op dat moment het meest nodig waren. Waar een marktverkenning tot niets heeft geleid betekende dit niet dat grote sommen geld waren uitgegeven.
 - Bij een aantal projecten waren LED/ESZL cofinanciers in een (veel) groter geheel. Hoewel dat leidde tot minder grip op wat er inhoudelijk te gebeuren en ontwikkelen stond, was dit een ideale manier om betrokken te zijn bij de majeure ontwikkelingen die plaatsvonden. Dit zijn projecten die geleid hebben tot het opzetten van nieuwe kennisinstituten op de Brightlands campussen en grootschalige (transitie)programma's.
 - Projecten die gewerkt hebben aan het opzetten van een structuur waarin studenten en jongeren met bedrijven samenwerken in vorm van oplossen van vraagstukken, stages, challenges en dergelijke werken goed maar vereisen veel coördinatiecapaciteit vooral aan de onderwijskant. We zien hier projecten die hele interne reorganisaties en professionaliseringstrajecten van docenten met zich mee brachten opdat e.e.a. werd ingeregeld in lijn met curricula en dat docenten in staat waren de vraagstukken vanuit bedrijfskant goed te begrijpen en te helpen beantwoorden. Er is in een paar projecten geëxperimenteerd met diverse vormen en opleidingsonderdelen om dit te realiseren. Meer recente projecten laten zien dat het landt en ingeregeld is: het incidentele karakter verdwijnt en het wordt een standaard en blijft dus ook voortbestaan na aflopen van de subsidie.
 - Scholing, herscholing en toeleiding naar specifieke sectoren van kandidaten al dan niet met afstand tot de arbeidsmarkt is een belangrijk thema. Ook deze projecten zijn effectief maar de coördinatiecapaciteit is een factor groter dan bij de projecten met reguliere studenten. Vrijwel elk project gaf aan problemen te ervaren met de toeleiding van kandidaten naar hun project. Dat verbeterde naarmate projecteigenaren dichter opschoven naar instanties en regelmatig overleg met hen voerden maar blijft een belangrijk verbeterpunt.
 - Bedrijven zijn bereid om mee te betalen voor het herscholen van bestaande werknemers en/of het scholen van nieuwe potentiële werknemers. In sommige gevallen is de scheidslijn tussen opleiding en coaching/zorgverstrekking erg dun. Wanneer de gap te groot is er te veel sociale begeleiding nodig is bij kandidaten, naast het bieden van de opleiding/scholing haken bedrijven af.
 - Kijkend naar de filosofie van projecten kunnen we de projecten grofweg in twee categorieën indelen. Projecten die outside in redeneren en projecten die inside out redeneren. De projecten die vertrekken vanuit behoeften in de markt, van jongeren, van bedrijven, van instellingen hebben een hogere succesgraad dan projecten die proberen een aanbod vanuit zichzelf naar de markt te pushen. Een aantal van de projecten had als belangrijkste doelstelling om bepaalde dienstverlening vanuit (kennis)instellingen in de markt te zetten. Hiervan is het rendement laag en ze bloeden allemaal dood nadat de subsidie was stopgezet. Projecten die anderzijds een duidelijke marktbehoefte invullen, waren in staat een zelfbedruipend businessmodel te ontwikkelen en blijven voortbestaan na afronding van de projectperiode.
 - Een aantal projecten had als (sub)doel een platform, loket of databank op te zetten met als doel kennis of toegang tot kennis te automatiseren. Een zeer belangrijke randvoorwaarde voor het slagen van dit type initiatieven is de begeleiding die erbij wordt geboden. Begeleiding moet

breed worden opgevat: wanneer het bijvoorbeeld gaat om bedrijven faciliteren bij het vinden van kennispartners is het belangrijk dat eerst de vraag helder gemaakt wordt. Pas wanneer duidelijk is wat het precieze probleem is, kan op correcte manier worden doorverwezen. De projecten waarin een dergelijk platform louter een middel was liepen goed. In alle gevallen waar de projectmiddelen werden ingezet op het vullen van de databank of het systeem en er geen begeleiding werd geboden, liepen uit op niets en was de investering verloren. De Groeischakelaar liep bijvoorbeeld goed, Who knows What mislukte.

- Projecten uitvoeren is en blijft maatwerk. Projecten die initieel goed liepen en daarna substantieel wilden opschalen en de oplossing hiertoe zochten in automatisering en het inrichten van processen die daarna verondersteld werden door te lopen met een minimum aan begeleiding, bloedden altijd dood. Een belangrijke reden is dat de kwaliteit van de inhoud terugloopt vanaf het ogenblik dat je er niet meer bovenop zit. Een voorbeeld hiervan zijn de Limburgse Versnellingstafels.
- Voor wat betreft projecten met één op één begeleiding geldt dat het rendement toeneemt naarmate een bedrijf gestart is en in de markt actief is. Een aantal projecten had als doel ideeën op te halen uit de markt en deze in begeleiding door te ontwikkelen tot een nieuw bedrijf. Slechts in een zeer beperkt aantal van de gevallen slaagden projecten hierin. Waar het goed ging, lag dat aan de maatwerkbegeleiding. Redenen voor uitval zijn zeer divers: van het ontbreken van markt, persoonlijkheidskenmerken tot het niet kunnen mobiliseren van middelen. Bedrijven die reeds in de markt actief zijn, hebben bepaalde hordes genomen. Een element dat hierin ongetwijfeld een rol speelt is de vraag wie de rekening betaalt en hoe lang begeleiding kan worden volgehouden. Vouchertrajecten en begeleidingsmethodieken waarbij ondernemers een stuk van de rekening betalen kennen een groter rendement en behalen meer resultaat. In deze gevallen is duidelijk wie (een stuk van) de rekening betaalt. Het doel is dan ook eerder versnellen van business, onderbouwen van groei, bepalen van stappen die nadien (zelfstandig) worden geïmplementeerd.
- Wanneer het gaat om het ophalen van ideeën, het scannen van over te laten bedrijven e.d. is het steeds de vraag wie voor de kosten opdraait en wanneer de kosten gedragen worden. Bijgevolg is er ook de vraag hoe lang en door wie er voorgefinancierd moet worden. Laatstgenoemde initiatieven vallen steeds stil na stopzetting van de projectfinanciering. Denk aan ROLT, Starten door Overname, Idee zoekt ondernemer e.d.
- Projecten waarin dingen ontwikkeld werden die meerdere scholen ten goede komen, liepen beter wanneer de ondersteuning en/of coördinatiecapaciteit over scholen heen was geregeld in tegenstelling tot het financieren van formatieplaatsen in individuele scholen. Je voorkomt op die manier dat extern gefinancierde capaciteit op andere activiteiten wordt ingezet dan waarvoor wordt betaald.
- In een beperkt aantal gevallen is een financiële bijdrage geleverd aan specifieke bedrijven die ingezet hebben op de ontwikkeling van nieuwe producten, diensten en product-markt combinaties (PMCs). Hier stellen we vast dat nieuwe producten en PMCs vaker succes opleveren dan het ontwikkelen van nieuwe diensten.

8 Belangrijkste hindernissen en belemmeringen

Tijdens de looptijd van projecten kunnen er hindernissen optreden of lopen dingen soms niet zoals verwacht. Hieronder wordt een overzicht geboden van de belangrijkste belemmeringen.

- De markt ontwikkelt zich anders dan gedacht. Soms zijn markten behoudsgezind en gaan ze slechts moeizaam over tot innovatie of vernieuwing.
- In sommige gevallen bleek te marktbehoefte anders dan verwacht en raakte de veronderstelde businesscase niet sluitend.
- Grote consortia vereisen meer tijd en capaciteit om de neuzen in dezelfde richting te krijgen.
- Wanneer er organisaties en instellingen betrokken zijn met eigen ambtelijke besluitvormingsprocedures en termijnen, wordt de doorlooptijd langer dan voorzien omdat elke partner de gelegenheid moet krijgen de interne procedures goed te doorlopen.
- Wanneer het gaat om innovatieve dingen of processen die geïmplementeerd moeten worden, ontstaat er vaak weerstand in de eigen organisatie. Er gaat dan veel tijd zitten in het creëren van draagvlak en betrokkenheid.
- Creëren van vertrouwen tussen partners of partijen die betrokken moeten worden, vraagt soms enige tijd.
- Soms veranderen de prioriteiten of strategische focus van één of meerdere consortiumpartners. Dat kan ertoe leiden dat het project zelf minder aandacht krijgt of de beschikbare capaciteit onder druk komt te staan.
- Sommige projecten werkten met een stuurgroep: daarbij gebeurt het soms dat leden van de stuurgroep het niet eens zijn of worden en een project begint te zwalken.
- Financieel beleid verandert soms wat maakt dat (vervolg)financiering opdroogt.
- Sommige projecten proberen nieuwe dingen te creëren of ontwikkelen. Soms zijn deze afhankelijk van wet- en regelgeving. Deze procedures moeten correct doorlopen worden en vragen vaak meer tijd dan geanticipeerd.
- Een te groot succes kan leiden tot capaciteitsproblemen wanneer er plots veel meer deelnemers willen aanhaken.
- Sommige nieuwe markten zijn erg kapitaalintensief: dat maakt dat de entreebarrières groot zijn en het aantal instromers daardoor beperkt is.
- Vervolg op projecten is vaak afhankelijk van EU financiering. De concurrentie voor deze middelen is erg groot waardoor verwachte middelen soms niet doorkomen.
- Om een (nieuw) domein te bezetten moet er vaak versneld en opgeschaald worden. Hiervoor zijn vrijwel altijd additionele middelen nodig.
- In een aantal gevallen gaat het bij projecten om een type dienstverlening waarvoor het moeilijk is om de gebruiker ervoor te laten betalen. Indien de projectfinanciering niet sluitend is, ontstaan discussies over de rekening met als gevolg dat als iedereen zich terugtrekt de initiatieven opdrogen.
- De corona crisis zorgt bij een aantal lopende projecten voor beperkingen in mogelijkheden voor fysieke bijeenkomsten.

9 Kartrekkers in samenwerking op de regionale opgaven

Omdat in het Jaarplan 2020-2021 nog meer de kaart getrokken wordt van inzetten op structuurversterking in de regio door samenwerking op de regionale opgaven, is in het excel document in de bijlage een overzicht gemaakt van de indieners en hun consortium. Dit overzicht biedt aanknopingspunten voor het bouwen van de beoogde 'coalitions of the willing' rondom de strategische opgaven en ambities van ESZL. Hieronder vatten we de belangrijkste inzichten samen.

- Bij 6 projecten was UM in de lead;
- Bij 7 projecten was Zuyd Hogeschool in de lead;
- Bij 10 projecten waren Industriële bedrijven/het grootbedrijf in de lead;
- Er is 1 project waarbij een zorginstelling in de lead was;
- Een substantieel aantal projecten is ingediend vanuit een samenwerkingsverband. De meeste hiervan bevatten partners uit de triple helix. Om een onderscheid te maken zijn ze ingedeeld naar hun primaire doelgroep:
 - o 29 projecten zijn ingediend door een samenwerkingsverband met focus op bedrijven;
 - o 6 projecten zijn ingediend door een samenwerkingsverband met focus op het onderwijs;
 - o 5 projecten zijn ingediend door een samenwerkingsverband met focus op burgers;
 - o 4 projecten zijn ingediend door een samenwerkingsverband met focus op overheden;
- 28 projecten werden ingediend door MKB bedrijven;
- 5 projecten zijn ingediend door middelbare scholen;
- 3 projecten zijn ingediend door ROC's;
- Bij 4 projecten lag de lead bij ondernemersverenigingen;
- Bij 7 projecten was een gemeente de indiener;
- Liof was in de lead bij 1 project, maar betrokken bij een substantieel aantal van de projecten;
- 1 project is ingediend door een studentenvereniging;
- 2 projecten zijn ingediend door een museum;

Uitgezonderd 7 projecten was er een uitgebreid consortium verbonden aan de hierboven genoemde indieners. In de 7 projecten waar dat niet het geval was, ging het telkens om resultaten die de triple helix ten goede kwamen.

De mate van betrokkenheid van consortiumleden is niet af te lezen uit de tabel. Hetzelfde geldt voor hun financiële betrokkenheid. In een aantal gevallen zijn consortiumleden vergoed voor hun inspanningen, in andere gevallen hebben ze een financiële of bijdrage in natura geleverd.

10 Advies

- Clustering van projecten naar strategische opgaven/doelstellingen laat samenhang zien: bouw verder op de successen;
- Strategische overlegtafels zijn voorzien: vul deze in via de projectuitvoerders en nieuwe initiatiefnemers bij elkaar te brengen;
- Coalitions of the willing kunnen gevoed worden vanuit consortia/actief betrokken partijen bij lopende en afgeronde projecten;
- Continuïteit kan gezocht worden in voortbouwen op wat er reeds is per opgave/doelstelling;
- De bijgestelde aanpak via overlegtafels/coalitions of the willing vereisen een minder strak format voor indiening: 'stuur' indieners door hen van een checklist te voorzien (zie bijlage 1);
- De bijgestelde aanpak stuurt meer op verbinding, voortbouwen, informeren, ontmoeten en agenderen ('netwerkaanpak'): dit vereist een bijgesteld monitoringsformat waarin hierop wordt doorgevraagd en het gesprek wordt gevoerd over hoe dit permanent en in grotere mate te doen (zie bijlage 2);

Raf Sluismans
UNU-MERIT
1 september 2020

11 Bijlagen

Bijlage 1: Checklist voor indieners van projecten

Bijlage 2: Format voor monitoring van lopende projecten

Bijlage 3: Excel met toelichting per uitgevoerd project

Bijlage 1: Checklist voor indieners van projecten

Economische
Samenwerking
Zuid-Limburg

Naam van het initiatief	
Acroniem	
Trekker	
Juridische entiteit trekker	
Naam bank trekker	
IBAN	
SWIFT code	
Naam rekeninghouder	
Partner(s) – Coalitieleden	
Juridische entiteit partner(s)	
Startdatum	
Einddatum	
Datum van indiening	
Naam en contactinformatie contactpersoon	
Titel(s) van bijlage(n)	
Naam, functie en handtekening van de indiener	

Economische Samenwerking Zuid-Limburg – Poststraat 8, 6135 KR SITTARD

Checklist van te behandelen items in de beschrijving van het initiatief

- Beschrijf de aanleiding voor het initiatief. Wat zijn de problemen die worden aangepakt?
- Omschrijf de ambitie van het initiatief. Wat willen jullie realiseren in de regio?
 - Doe dit 'SMART'; specifiek, meetbaar, ambitieus, realistisch, tijdgebonden (benoem de fases en stappen per fase, weergegeven in de tijd);
 - Leg een link naar de strategische opgaven en doelstellingen van ESZL. Een tabel van de strategische opgaven en doelstellingen staat achterin dit document;
 - Benoem de indicatoren die jullie zichzelf opleggen: denk aan aantal te betrekken partijen met hun naam, aantal bedrijven/organisaties, bijeenkomsten, documenten enz. Bepaal zelf wat van toepassing is en geef een toelichting bij hoe dit past in de gestelde ambitie en te realiseren structurele verandering in de regio.
- Benoem de trekker (organisatie en persoon) en de betrokken partner(s) (organisaties en personen), en de rol die zij vervullen in het initiatief. Geef ook aan waarom dit de juiste partners zijn gezien jullie ambitie.
- Beschrijf de (internationale) doelgroep(en) waarop het initiatief zich richt. Omschrijf zo precies mogelijk om welk type organisatie(s) het gaat, de omvang, de sector en regio(s) en de manier waarop ze actief worden betrokken.
- Worden nieuwe samenwerkingsverbanden opgezet? Zo ja, geef een korte toelichting. Beschrijf ook waarin ze vernieuwend zijn.
- Geef een toelichting bij de manieren waarop er vanuit het partnership verbinding wordt gelegd naar andere initiatieven in de regio.
- Licht toe hoe jullie ervoor zorgen dat jullie voortbouwen op hetgeen reeds bestaat en het wiel niet opnieuw trachten uit te vinden? Benoem ook de dingen die reeds beschikbaar zijn en geef aan op welke manier je erop aansluit, mee samenwerkt of op verder bouwt.
- Beschrijf het innovatieve karakter van het initiatief. Op welke manier(en) zijn jullie vernieuwend, gaan jullie verder dan hetgeen reeds beschikbaar is?
- Geef een gedetailleerd overzicht van de begroting:
 - Per fase/actie;
 - Per partner;
 - Maak een onderscheiden in de kostencategorieën (personeel, investeringen, out of pocket).
- Geef een overzicht van de financiering van jullie initiatief:
 - Noem financiers en hun bijdrage.
- Geef een toelichting bij het financiële vervolg van jullie initiatief nadat de steunperiode voorbij is of de doelstellingen waarvoor steun gevraagd wordt gerealiseerd zijn:

- Is het initiatief vanaf dan financieel zelfbedruipend?
- Zijn de hindernissen dan genomen?
- Wat is er gerealiseerd na afloop van de ondersteuning? Wat is er veranderd in de structuur van de regio en hoe zorgen jullie ervoor dat de situatie niet terugglijdt naar de periode voorafgaand aan jullie initiatief?

Overzicht van de strategische opgaven en doelstellingen van ESZL

Strategische opgave	Doelstelling
Economie als versneller / Economische structuurversterking	Slimme regio: ontwikkeling van economische clusters en het benutten van kansen als gevolg van de Euregionale ligging.
	Ondernemende regio: vitaliteit en continuïteit van bedrijven, groei en innovatiekracht van bedrijven, koppelingen met campussen realiseren.
	Creatief highland: innovatief en kleinschalig ondernemerschap faciliteren.
	Green destination: duurzaam toerisme.
	Natuur-inclusieve landbouw: inspelen op lokale markten, landschapsbeheer.
Vitaal en Sociaal / Sociaal-economische structuurversterking	Lerende regio: talentontwikkeling, leven lang leren, minder schooluitval, benutten van kansen van de Euregio.
	Saamhorige regio: verhogen van arbeidsparticipatie, aanpak van sociale uitsluiting, realiseren van trendbreuken in de gezondheid.
	Vormgeven van sociale integratie: creëren van een gezondheidsoase.
	Benutten van saamhorigheid: realiseren van zorg-inclusieve woon- en verblijfsfuncties.
Bronsgroen en duurzaam / Ruimtelijk-economische ontwikkeling	Unieke regio: relatie stad-land.
	Aantrekkelijke regio: woon- en leefklimaat, cultuuraanbod.
	Duurzame regio: duurzaamheid, circulaire economie, energietransitie.
	Bereikbare regio: verbindingen realiseren tussen economische clusters, daily urban system.
	Experimenteergebied: duurzaamheid, energietransitie, landelijk circulaire economie.

Bijlage 2: Format voor monitoring van lopende projecten

Initiatief: nummer en naam:

Nr	Gespreksitem	datum
Aansluiting op de ESZL strategische opgaven en doelstellingen		
1	Wat is de ambitie van jullie initiatief? Wat willen jullie oppakken en realiseren in de regio? Leg hierin de link naar de strategische opgaven van ESZL waaraan jullie een bijdrage leveren.	
2	Hoe zorgen jullie ervoor dat de beoogde verandering structureel is? Waar precies grijpen jullie in op het systeem en hoe zorgen jullie ervoor dat het niet stil valt?	
3	Zijn partijen van de quadruple helix (overheden, bedrijven, kennisinstellingen, burgers) betrokken op een manier dat ze invloed kunnen uitoefenen op het resultaat? Wat is hun rol? Hoe wordt hun actieve betrokkenheid gegarandeerd?	
4	Op welke manier wordt ingespeeld op de verschillende behoeften van de doelgroepen van jullie initiatief? Denk aan de quadruple helix, sectoren, gebruikers, kleine of grote ondernemingen?	
5	Hoe zorgen jullie ervoor dat de doelgroepen ook profiteren van het resultaat? Wat doen jullie eraan om dit te faciliteren en garanderen?	
6	Op welke manieren wordt er vanuit het partnership verbinding gelegd naar andere initiatieven in de regio? Wordt er op regelmatige tijdstippen afgestemd?	
7	Hoe zorg je ervoor dat jullie voortbouwen op hetgeen reeds bestaat en het wiel niet opnieuw trachten uit te vinden?	
8	Op welke manier worden innovaties gerealiseerd? Wordt er zoals beschreven in jullie plannen verder gegaan dan datgene wat reeds beschikbaar is?	
9	Hoe wordt gezorgd voor impact op Zuid Limburgse schaal?	
10	Wordt er gestuurd op internationalisering in de Euregio? Op welke manier?	
Operationele voortgang overeenkomstig de plannen en ambities		
11	Is het initiatief op schema m.b.t. planning en te verwachten resultaten?	
12	Wat is er reeds veranderd op dit moment en hoe garandeer je dat de veranderingen structureel zijn?	
13	Wat zijn de volgende grote stappen/milestones?	
14	Waar kan het mis gaan? Waar zitten risico's?	
15	Is de samenwerking tussen de partners effectief? Worden de rollen zoals beschreven in de ambities/plannen succesvol vervuld?	
16	Is het initiatief op schema m.b.t. begroting, financiering en/of het businessmodel?	
17	Zijn er dingen waarover we het nog niet gehad hebben maar die wel het vermelden waard zijn?	

Conclusie:

(X) Het initiatief is op schema, geen actie vereist.

() Het initiatief heeft kleine bijsturing nodig: volgende afspraken zijn gemaakt:

1

2

...

() Het initiatief heeft grote bijsturing nodig: volgende afspraken zijn gemaakt:

1

2

...

Bijlage 3: Toelichting per project

Strategische Opgave	Doelstelling	Nr	Project	Relevante Resultaten/waarop kan worden verdergebouwd	Opzet en proces triple/quadruple helix	Wat werkte goed qua methode/wat zijn succesfactoren	Wat werkte niet als methode/wat waren belemmeringen, waar liepen ze tegenaan?
<i>Economie als versneller: economische structuurversterking</i>	Slimme regio: ontwikkeling economische clusters en benutten kansen Euregionale ligging.	108	Ondernemerscoöperaties MKB	<ol style="list-style-type: none"> 1. Er zijn zorgclusters opgestart in 2 gemeentes. 2. Heerlen heeft over het project vernomen en wil ook een zorgcluster starten in Parkstad. 3. Als partijen bereid zijn om te delen, krijgen andere ondernemers toegang tot kennis over vb. financieringsmodellen, organisatie, investeringsbronnen, rendementen en resultaten. Dat stelt andere ondernemers in staat om deze modellen ook te implementeren. 	Studenten worden ingezet tijdens het onderzoek in fase 1 per gemeente. De doelgroep zijn leden van ondernemersverenigingen in gemeentes. Er is afstemming met de betreffende gemeentes opdat doelstellingen/cluster past binnen beleidsprioriteiten.	<ol style="list-style-type: none"> 1. De aanpak bestaat uit 2 fases: eerst is er een enquête om problemen/wensen en de innovatiebehoefte van bedrijven te detecteren. In fase 2 wordt het cluster gestart waarin innovaties kunnen worden opgezet. 2. Het project richt zich op bedrijven die lid zijn van ondernemersverenigingen in een gemeente. 	De externe omgeving heeft grote invloed op het slagen van een zorgcluster. De vastgoed is erg in beweging. Zij zijn een belangrijke partij in de zorgclusters.
		32, 68	Expertise Center Polymere Materialen voor Additive Manufacturing Communities for Development MKB: CHILL	<ol style="list-style-type: none"> 1. In het eerste project is een 3D printer aangekocht en zijn opleidingsprogramma's ontwikkeld. 2. CHILL heeft in het Centrecourt op Chemelot onderzoekslabo's opgezet waarvan bedrijven laagdrempelig gebruik kunnen maken door inzet van studenten en het niet zelf hoeven aanschaffen van dure apparatuur. 	CHILL is een samenwerkingsverband tussen Zuyd, UM, DSM, Arcus, Leeuwenborgh en 2 MBO instellingen waarin bedrijven in een silver, gold en platinum partnershipmodel jaarlijks een hoeveelheid capaciteit inkopen.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elke vraag van bedrijven wordt in de labo's opgepakt in de driehoek van coach, studenten en experienced professional. Kennis en informatie worden geborgd in de coach en experience professional. De student doet ervaring en kennis op als onderdeel van hun curriculum. 	Interne processen en procedures zijn aangescherpt n.a.v. de eerst uitgevoerde trajecten. De organisatie bestendigt nu wat maakt dat er wat verloop heeft plaatsgevonden in personeel.

		21, 43, 60, 82	<p>IANMM: Institute for Aerospace Maintenance Maastricht</p> <p>IBAM: Increasing Business Aviation & Maintenance</p> <p>ACCB2: Aviation Competence Centre B2</p> <p>CCV: Composiet Cluster Versterking</p>	<p>1. Er is een ondernemer die MAA als fixed base gebruikt voor business aviation.</p> <p>2. Er is een nieuw bedrijf gestart GAM (General Aviation Maastricht) en Samco heeft haar activiteiten uitgebreid.</p> <p>3. Het B2 erkenningscertificaat om mensen te mogen opleiden tot onderhoudstechnici van vliegtuigen is behaald.</p> <p>4. Het Aviation Competence Centre leidt jongeren op tot onderhoudstechnici en reikt B2 certificaten uit.</p> <p>5. Het programma wordt op diverse plaatsen in de wereld gegeven en geëxamineerd. Certificering gebeurt door het bedrijf in Maastricht.</p> <p>6. Verschillende spelers in de maintenance hebben zich verenigd in een stichting en proberen zo samen de maintenance markt te vergroten.</p> <p>7. Het E-pact certificaat om mensen op te leiden en certificeren zodat ze onderhoudswerken mogen uitvoeren aan composiet vliegtuigonderdelen.</p> <p>8. E-pact cursussen en examinering loopt.</p> <p>9. Behalve luchtvaartindustrie zijn er andere sectoren die composiet onderdelen bevatten waarop onderhoud moet uitgevoerd worden en waarvoor technici nodig zijn. Een sector waaraan gedacht wordt is duurzame energie.</p>	<p>Om een aviation cluster op te zetten moet er op verschillende borden tegelijkertijd geschaakt worden en is veel coördinatie nodig. Daarom is in afzonderlijke parallele projecten gewerkt: behalen van B2 certificaat om onderhoudstechnici te kunnen opleiden om vliegtuigonderhoud te kunnen doen; naar MAA halen van bedrijven die vliegtuigonderhoud doen; naar MAA halen van fixed base operators; aantrekken van bedrijven die hun onderhoud op MAA willen doen. Per project verschilde het partnership maar was er ook overlap: Leeuwenborgh, overheden, bedrijven.</p>	<p>Het uitbouwen van een cluster is een werk van lange adem. Doorheen de verschillende ondersteunde initiatieven was er regie op de verschillende domeinen waaraan gewerkt moest worden.</p>	<p>1. Het was moeilijk om een sluitende business case te maken voor bedrijven om zich op MAA te vestigen in business aviation.</p> <p>2. Luchtvaartindustrie is een lange termijn industrie: alle ontwikkelingen kosten veel tijd gezien certificeringen, veiligheidsaspecten. Er is ondersteuning nodig om die tijd door te komen.</p>
		29	Digipil	<p>Site en platform dat gebruikt kan worden voor het vinden van proefpersonen voor laagdrempelig onderzoek. Werven van proefpersonen is erg kostbaar en kan medisch onderzoek ernstig vertragen.</p>	<p>Het initiatief is genomen door 2 medewerkers van UM die hiertegenaan liepen. Het werd ondersteund door MUMC.</p>	<p>Het platform richt zich op de niche van laagdrempelig onderzoek waarvoor proefpersonen nodig zijn.</p>	<p>De initiatiefnemers hebben beiden een andere baan en weinig beschikbare tijd. Het platform wordt daarom aangeboden aan MUMC.</p>
		41	Holland Expat Centre South	<p>1. Er is een werkend expat centre dat i.s.m. partners dienstverlening biedt op gebied van sociale integratie, legaal/juridisch en huisvesting. 2. Er zijn grote spelers in de regio die op zoek zijn naar internationals en/of die hen tewerkstellen.</p>	<p>Financiering gebeurt 50% vanuit het Rijk, de overige 50% worden door gemeente en provincie gefinancierd. Er lopen partnerships met kennisinstellingen zoals ITEM, Zuyd en wordt over de grens heen deelgenomen aan een interreg project.</p>	<p>1. De decentrale locatie en dienstverlening in Maastricht maakt het expat centre toegankelijk voor mensen in deze regio. 2. Niet alles wordt in huis gedaan: er wordt met partners gewerkt op onderdelen maar de coördinatoren overzien het geheel. 3. Er wordt voortdurend naar behoeften geluisterd en men probeert hierop in te spelen.</p>	<p>Het gaat om dienstverlening aan burgers en aan bedrijven waarvoor het moeilijk is hen rechtstreeks te laten betalen. Aantrekken van internationals (net over de grens of verder weg) is anderzijds een hefboom voor het invullen van vacatures in Zuid Limburg.</p>
		1, 90	<p>Industrial Doctorate Program Biobased Materials</p> <p>Indoc: Industrial Doctorate Programma Biobased Materials Zuid Limburg</p>	<p>1. Indoc is een PhD programma waarin studenten 50% van hun tijd in de industrie werken en 50% aan hun proefschrift. Het gaat om een programma met focus op ontwikkeling van nieuwe materialen.</p>	<p>Het programma loopt in een consortium van UM, RWTH, Fraunhofer en een aantal industriële partners.</p>	<p>1. Door op deze manier samen te werken organiseer je een common language tussen instituten.</p> <p>2. Daarnaast wordt heel dicht tegen de industrie aan gewerkt en profiteren partijen aan de verschillende kanten van elkaars vooruitgang. Er gebeurt m.a.w. veel toegepast onderzoek naar nieuwe materialen die vooral industrieel relevant zijn.</p>	<p>PhDs worden vooral extern gefinancierd in kader van overheids- en subsidieprogramma's. De concurrentie hierin is groot. Er zijn op dit moment meer bedrijven en studenten die willen participeren dan er budgetten beschikbaar zijn.</p>

		71	COM OP ZON PTC	<p>1. Maastricht Protonen Therapie is operationeel; het gaat om het eerste van dit type protonencentra in Europa.</p> <p>2. Protonentherapie is opgenomen als gecertificeerde opleiding in het curriculum van de UM (dit specifiek was het doel van de LED subsidie).</p> <p>3. 100à200 patiënten per jaar komen voor elk ca. 25 behandelingen en blijven vaak logeren in de regio.</p> <p>4. Er werken nu 25/30 mensen in het centrum.</p> <p>5. Het centrum biedt kansen voor onderzoek, onderzoeksprojecten en congressen in de regio.</p> <p>6. Uniek is dat het protonencentrum tegen het AZM is gebouwd. Dat kan door het kleinere type apparaat. Elders liggen de protonencentra in een buitengebied.</p> <p>7. De leverancier MEVION heeft haar Europese hoofdkwartier naar Maastricht gebracht.</p>	Het centrum wordt gefinancierd door Provincie Limburg, Liof en Brightlands Health Campus/UM/MUMC. In de dagelijkse werking wordt internationaal samengewerkt met andere protonencentra in de wereld.	<p>1. Het gaat om een nieuwe minder invasieve behandeling voor bepaalde typen kankers.</p> <p>2. Behalve het gebruik van het toestel wordt er ook opleiding in gegeven.</p> <p>3. Dankzij het protonencentrum zijn er subsidieprojecten binnengehaald en zijn EU middelen naar de regio getrokken.</p>	n.v.t.
		85	BCC: Brightlands China Centre	Het Brightlands China Center is operationeel op de Maastricht Health Campus. Dit is het eerste dedicated business platform in Limburg in 3 helix samenwerking met als doel zakenrelaties op te zetten met China. Belangrijke meerwaarde is de relaties naar overheden zowel in China als Nederland.	Er is samenwerking met EU, KvK, Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, China Embassy Nederland, High Tech Campus Eindhoven, advocatenkantoren, netwerkverenigingen in China, Maastricht Health Campus, Liof, Provincie Limburg	<p>1. Voor Chinese ondernemers is het belangrijk dat er formele links zijn naar overheden. Dat is zowel in Nederland als China het geval.</p> <p>2. De Limburgse overheid onderscheidt zich doordat ze relaties onderhouden met het Limburgse bedrijfsleven.</p>	Het duurde even voor er voldoende vertrouwen was gecreëerd tussen de betrokken partijen in Nederland en China.
		65	EnEf: Energie Efficiëntie	Er is een Nederlands-Vlaams projectconsortium met 3,3 mio € projectfinanciering opgezet waarin kennisinstellingen en industriële partners zijn betrokken. Focus ligt op ontwikkeling van verknoopte producten op gebied van energie efficiëntie.	Er is een Nederlands-Vlaams projectconsortium van hogescholen en industriële partners, MKB bedrijven en de Brightlands Campussen. Studenten worden ingezet bij de ontwikkeltrajecten. Financiering gebeurt uit het Grensregio programma met cofinanciering door lokale overheden.	Door een projectcoördinator aan te stellen werd er centrale regie gevoerd en werden stappen in de aanvraagprocedure correct doorlopen en werd bijgestuurd wanneer nodig.	Projectaanvragen in EU verband vereisen een up front investering om een consortium samen te stellen en projectplannen uit te werken en procedures voor indiening te doorlopen (hiertoe diende de ESZL subsidie).
		66	EnOp: Energie Opslag	1. Er is een projectconsortium gebouwd en gefinancierd met 4mio€. Doelstelling van het project is het vervangen van aardolie door CO ² in nieuwe types van energieopslag. 2. Het project creëert de randvoorwaarde voor 10 nieuwe producten en ondersteuning van het businessdevelopment van 10 bedrijven in de regio.	Er is een Nederlands-Belgisch consortium opgezet uit de ELAT regio met daarin 10 partners uit industrie, campussen en kennisinstellingen. Financiering gebeurt door het EU programma met lokale cofinanciering.	Door een projectcoördinator aan te stellen werd er centrale regie gevoerd en werden stappen in de aanvraagprocedure correct doorlopen en werd bijgestuurd wanneer nodig.	Projectaanvragen in EU verband vereisen een up front investering om een consortium samen te stellen en projectplannen uit te werken en procedures voor indiening te doorlopen (hiertoe diende de ESZL subsidie).
		77	Dental Case	<p>1. Door het project is aangetoond dat 3D printtechnologie de mogelijkheid levert om via 3D scan en een 3D numeriek model kronen en bruggen te printen op 3D printers.</p> <p>2. Er is een businesscase uitgewerkt, werkstromen zijn getest en er is gekeken naar de manier waarop onderwijs hiervoor moet ingericht/aangepast worden.</p>	Het samenwerkingsverband van Open Universiteit, MKB bedrijven en onderwijspartners hebben een stichting "TAST" opgericht. Tijdens het project hebben 4 werkgroepen zich elk over een afzonderlijk onderwerp gebogen.	<p>1. Het werken in 4 parallelle groepen waartussen wel werd afgestemd werkte goed. 2. Betrokkenheid van onderwijspartners liet toe dat onmiddellijk de opleidingsnoden expliciet gemaakt en vertaald konden worden.</p>	n.v.t.

		3, 22	CHaRM (Chemelot Health Campus association for Regenerative Medicine) Inscite	Chemelot-Inscite is een van de toonaangevende instituten op de Chemelot campus. Er wordt gewerkt volgende 4E: education, expertise opbouw, experimentation, entrepreneurship. Dat gebeurt in nauwe samenwerking met industrie, kennispartners en bedrijven. Er wordt gewerkt aan onderzoek en projecten met als focus Biobased en Biomedical.	Industrie en kennispartners hebben samen een instituut gesticht rondom biobased materialen.	De geboden ondersteuning was onderdeel van een groter programma.	Alvorens het instituut op te starten diende marktonderzoek uitgevoerd te worden en dienden niches bepaald te worden.
		2, 6	Expertisecenter NEBER Expertisecenter EIZT (innovatieve zorg en technologie)	Er zijn inmiddels bij Zuyd 4 expertisecentra. Ook bij de 2 hier genoemde centra heeft LED/ESZL op onderdelen ondersteuning verleend om zowel de organisatie vorm te geven als projecten gefinancierd te krijgen.	Per discipline is er een netwerk aan bedrijven rondom Zuyd. In verschillende overlegstructuren leveren ze input.	Via projectfinanciering zijn er concrete projecten opgezet waarin de vertaalslag gemaakt kon worden van onderzoek naar bedrijfspraktijk. In de innovatieprojecten worden ook jongeren ingezet. Om dat mogelijk te maken diende goede aansluiting gemaakt te worden met het curriculum.	Om nieuwe expertisecentra uit te bouwen is het belangrijk dat er voldoende verwevenheid is tussen het expertisecentrum (onderzoek), onderwijs en aansluiting bij het bedrijfsleven. Dit vereist innovatie in het onderwijs en het voldoende betrekken van het bedrijfsleven. Hiervoor is extra coördinatiecapaciteit en projectmanagement nodig.
		11	Chemelot Campus Service Boulevard	1. Er is een businessmodel ontwikkeld om aan bedrijven gevestigd op de Chemelot campussen extra diensten aan te bieden die ze nodig kunnen hebben (vb. legal, finance, HR...) 2. Deze dienstverlening is uitgebouwd en past onder de campus community activiteiten en partners.	Het ging om het vinden en betrekken van flankerende diensten voor bedrijven op de campus zodat bedrijven maximaal gefaciliteerd worden en de campus een aantrekkelijke vestigingsplaats is.	Er is stapsgewijs gewerkt aan het creëren en uitbreiden van een community. Dat gebeurt door het betrekken van relevante partners maar ook door het organiseren van events.	Om e.e.a. op touw te zetten was er additionele capaciteit nodig. Dit heeft de uitbouw versneld.
		vouch her	SIM Formula Racing	1. De eerste SIM Formula conferentie heeft aangetoond dat er groot potentieel ligt. 2. De e-sports markt in Nederland is onontgonnen terrein maar booming in Azië en Duitsland. 3. SIM racing gebeurt met Formule 1 simulatoren: deze worden in Limburg gebouwd. 4. SIM conferenties in het buitenland trekken tot 50.000 bezoekers die in de regio overnachten, geld spenderen.	Het initiatief is genomen door het bedrijf SIM Formula uit Maastricht. Zij hebben samenwerking gezocht met Gemeente Maastricht, MECC, Zuyd en UM voor invulling van de conferentie, workshops en beurs.	1. Studenten betrekken d.m.v. student seminar tijdens de conferentie. 2. Samenwerking met Interclassics Maastricht. 3. Samenwerking met leveranciers in de regio voor onderdelen van de simulatoren (3D geprint stuur, racezetels, software). 4. Samenwerking met L1 voor live uitzending van Formule 1 race via simulatoren op circuit Maastricht.	Om de markt van e-sports in Limburg goed te kunnen innemen is opschaling nodig in capaciteit t.a.v. marketing, schaal van het event, betrekken van burgers/supporters.
		112	New Dance TV	1. Het New Dance TV platform als nummer 1 dansplatform voor dansscholen, dansfestivals met groeipotentie wereldwijd.2. Platform met abonnementsmodel met 5 exclusieve deals met dansfestivals en wedstrijden wereldwijd.	Het initiatief is genomen door Urban Culture Media met volgende projectpartners: Shardy, MAMDT, Zuyd, VisCom, Vista College Kunst Theater Media, Mediavorming, Stichting Ministry of Urban Culture	d.m.v. een voucher is het businessmodel geschreven en gefinetuned en werd het platform gelanceerd.	Om op te schalen en de markt in de niche van dance tv te grijpen was extra capaciteit nodig.

	Ondernemende regio: vitaliteit en continuïteit, groei en innovatiekracht, koppeling campussen	45, 72	Materials for the Future Brightlands Innovation Factory (BIF)	<p>1. BIF is een sustainable ecosysteem met eigen duurzaam businessmodel dat schaalbaar is.</p> <p>2. Er is samenwerking opgezet met partijen binnen en buiten de regio (financiers, onderwijs, overheden).</p> <p>3. Het programma heeft tot 91 startups geleid die zich in de regio hebben gevestigd.</p> <p>4. de BIF methodologie vormt de basis voor entrepreneurship programma's bij UM, Leeuwenborgh en Zuyd.</p> <p>5. Samen met Rabo, Liof en LWV is programma ambitieus MKB pilot gestart die moet leiden tot meerdere programma's per jaar.</p> <p>6. Nieuw medtech startup/scaleup programma met Medtronic, BIF, Brightlands, UM, en Liof</p> <p>7. Brightlands Anchoring Index (BAI): dwz aantal startups dat zich in de regio vestigt en hier verankert als indicator voor aantrekken van startups.</p> <p>8. Brightlands Crossover Index (BCI): dwz het aantal startups met synergie met meer dan 1 van de 4 campussen als indator voor crosssector valorisatie van campussen</p>	BIF is een netwerkorganisatie waarbij de samenstelling verandert naargelang de noden. Er zijn financiers, overheden, kennispartners, coaches, bedrijven, investeerders en projectpartners.	<p>1. Funnel aanpak van leads, naar opportuniteiten naar preseselectie, due diligence en final selection heeft goed gewerkt.</p> <p>2. Degelijk inhoudelijk programma</p>	BIF was bedoeld voor de 3 campussen maar ze zitten elk in een verschillende ontwikkelfase die maakt dat de prioriteiten niet overal gelijk kunnen lopen.
		16	Launch Base	<p>1. Een degelijk pré-incubator programma.</p> <p>2. Een degelijk incubator programma.</p> <p>3. Launch Base is opgehouden te bestaan als zelfstandige identiteit en is opgegaan in BIF.</p>	Er is samengewerkt met Gemeente Maastricht, Provincie Limburg, UM en Zuyd. Er wordt contact gezocht met andere internationale incubatie-initiatieven.	Actief op zoek gaan naar leads en geïnteresseerde kandidaten laten presenteren voor een commissie werkte goed als manier om deelnemers te selecteren.	Ook na het afronden van het opleidingsprogramma is verdere begeleiding nodig om implementatie te verzekeren.
		95	ZuydLabs	<p>1. Opzet en inrichting van 4 'labs' waarin studenten onder begeleiding van lectoren worden ingezet op uitvoeren van opdrachten voor bedrijven, instellingen en overheden (Fintech, Legal, ZIEL, HRM). De interne organisatie bij Zuyd is hierop ingericht.</p> <p>2. De labs zijn verspreid over verschillende representatieve locaties waar bedrijfsleiders kunnen binnen lopen.</p> <p>3. Opleidingen bij Zuyd leiden tot 9,5% meer starters dan het landelijke gemiddelde.</p>	Bedrijven, instellingen en overheden zijn vooral als klant betrokken. In Zuyd hogeschool liggen links naar faculteiten en expertisedomeinen. Elk lab kiest een eigen spoor over de mate van integratie in de opleiding van studenten en betrokken studentenaantallen.	<p>1. Studenten werken aan real life cases voor bedrijven tegen een tarief (zonder winst oogmerk): dat neemt alle vrijblijvendheid weg. Bovendien kunnen studenten credits verdienen.</p> <p>2. cases worden in multidisciplinaire teams opgepakt.</p> <p>3. De labs zijn buitenshuis geplaatst om een lagere drempel te creëren. Studenten werken er in hun eigen community op een representatieve plek waar bedrijven ontvangen kunnen worden.</p>	<p>1. Door het succes zijn er grotere aantallen studenten geïnteresseerd. Dit vereist meer ondersteuningscapaciteit.</p> <p>2. Hoewel het aantal bedrijfscases op schema is, dient er nog gewerkt te worden aan betere naamsbekendheid.</p>
		96	Strategisch Innoveren	<p>1. Een bewezen methodiek die breed inzetbaar is.</p> <p>2. 20 MKB bedrijven die prioriteiten gesteld hebben en keuzes gemaakt hebben en hierdoor de toekomst met vertrouwen tegemoet zien.</p>	Er is samenwerking gezocht met stakeholders en overheden om potentiële bedrijven op het project te wijzen. Gemeentes en ESZL werden regelmatig geïnformeerd over welke bedrijven deelnamen. Regie lag bij UNU-MERIT. Uitvoering gebeurde door adviseurs onder begeleiding/met betrokkenheid van MERIT.	De stappen in de methodiek liggen vast maar de inhoud per stap is maatwerk. Dit biedt een gedegen raamwerk waarmee adviseurs de interventies in bedrijven uitvoeren.	Het is nodig om uitvoerige intakegesprekken te voeren met potentiële deelnemers. De uitdaging van bedrijven moet vooraf helder gemaakt worden.

		98	GroeiSchakelaar		Er is tijd gestoken in het bezoeken van de relevante stakeholders en initiatieven in Limburg zodat er een goed beeld ontstond van het beschikbare aanbod.	1. De marketingstrategie voor het benaderen van ondernemers is pas ontwikkeld na het voeren van gesprekken zodat de precieze behoefte en insteek duidelijk was.2. Persoonlijk langs gaan bij ondernemers en luisteren naar hun verhaal was een goede opstap voor het navigeren en verbinden.3. Vooral het verbinden met bestaande initiatieven werkte goed: zelf extra bijeenkomsten en masterclasses organiseren bood minder toegevoegde waarde want het deed opnieuw het aanbod toenemen.4. Er is een relatiebestand met daarin aanbieders en initiatieven waarondernemers terecht kunnen voor hulp bij groei en innovatievragen.5. Om goede doorverwijzing te kunnen organiseren werd in gesprekken met projecten/stakeholders steeds expliciet gevraagd: wat is voor jou een goede lead. Door goed te kunnen doorverwijzen bespaar je tijd en inspanningen aan alle kanten bij alle betrokkenen.6. In de externe communicatie werd de focus helder neergezet: dat zorgde ervoor dat de doelgroep zich aangesproken voelde.	1. Een fysiek loket op het ondernemersplein werkte minder goed: er liepen nauwelijks ondernemers binnen voor het loket.2. Relaties vanuit de groeiSchakelaar ontstonden vooral door het bezoeken van bijeenkomsten/initiatieven van anderen. Er is vastgesteld dat initiatieven onderling in mindere mate uitwisselen of elkaars events bezoeken en als gevolg daarvan nauwelijks in staat zijn om door te verwijzen naar initiatieven buiten de eigen organisatie.3. Online lead generatie werkte hier minder goed gezien de noodzaak om gesprekken te voeren om de vragen van ondernemers helder te krijgen om daarna goed te kunnen doorverwijzen.4. De stuurgroep zat niet altijd op één lijn wat het moeilijker maakte om helder te krijgen waarop precies gestuurd diende te worden.
		109	Digital Marketing in het MKB	1. Er is een online tool ontwikkeld om de maturiteit van bedrijven op gebied van digital marketing te meten. 2. De scan is generiek maar er worden bedrijfskenmerken zoals sector, grootte e.d. bevestigd: dit laat analyses en vergelijkingen toe.	Het project wordt getrokken door Zuyd en er is aansluiting gezocht met MKB Limburg, LWV en groeiSchakelaar voor het vinden van voorlopers op gebied van digital marketing.	1. Het is een instrument van de ondernemers dat gratis ter beschikking wordt gesteld. 2. De scan leidt niet enkel tot een positieve of negatieve score maar geeft concrete inzichten in wat bedrijven zouden kunnen doen om digitalisering toe te passen.	Punt van zorg is voldoende ondernemers vinden die de scan doorlopen opdat ze met digital marketing aan de slag gaan en er voldoende onderzoeksinformatie wordt verzameld.
		70	3D printing Maastricht	1. 3D Maastricht heeft zich ontwikkeld tot adviesverstrekker over de hele keten van 3D printing. Dat gaat van inschakeling bij prototyping tot ontwikkelen van op 3D printing gebaseerde businessmodellen. 2. 3D Maastricht is ook leverancier van 3D printers.	Vanuit 3D Maastricht is aansluiting gezocht met Gemeente Maastricht, Liof en UM. Daarnaast worden bedrijven benaderd voor deelname aan de opleidings- en kennismakingstrajecten over inzetbaarheid van 3D printing in de eigen bedrijven.	Bedrijven moeten eerst kennismaken met de techniek en dan in groep nadenken over hoe deze techniek ingezet kan worden in het eigen bedrijf. Pas daarna komt de stap naar nadenken over op 3D printing gebaseerde businessmodellen. Hiertoe is gewerkt met een funnel aanpak: eerst brede informatierondes en daarna onder geïnteresseerden een verdieping aanbrenge.	De 3D printing markt is nog erg in beweging. Veel bedrijven verkiezen om de kat uit de boom te kijken alvorens er zelf mee aan de slag te gaan. Er is nog veel missionariswerk nodig.
		79	Mobispec	1. Er is een methodiek ontwikkeld die toelaat spectrometrie metingen uit te voeren op allerlei soorten materialen en vloeistoffen. Op molecuulniveau kunnen stoffen gedetecteerd worden in of op andere stoffen. Denk aan bacteriën in vloeistoffen, vervuiling enz. 2. Goofra kan hierdoor inspectiemachines ontwikkelen voor allerlei toepassingen. Deze inspectiemachines worden ingebouwd in andere machines en Goofra schrijft hierbij de software afhankelijk van de detectievraag.	De ontwikkelingen gebeuren bij het bedrijf in huis. Deze hebben een lange doorlooptijd en zijn kapitaalintensief. Hiertoe is samenwerking/steun gezocht bij diverse partijen zoals Liof, Rabo, LED/ESZL, LEF	1. De methode is uniek. Alle potentiële klanten waarmee getest is, zijn enthousiast. 2. Om meer ontwikkelcapaciteit te hebben, is op onderdelen met stagiaires gewerkt.	Goofra is technologie ontwikkelaar. Goofra bouwt geen eigen inspectiemachines. Ze moeten steeds ingebouwd worden in machines van anderen. Gezien de toepassingen waarvoor ze ingezet kunnen worden, willen klanten ze pas gebruiken nadat ze 100% betrouwbaar zijn. Dat kost tijd en geld.
		78	Incosense	1. De incontinentiesensor en dashboard zijn ontwikkeld. De uitrol kan beginnen. 2. Productie gebeurt door Nederlandse bedrijven.	Er is samengewerkt met bedrijven, kennisinstellingen en zorginstellingen. Deze samenwerkingen liepen goed. De regie lag bij de indiener.	De ontwikkeling en pilots zijn goed verlopen.	Uitrollen en opschalen kost geld. Gesprekken met financiers bleven aanslepen. Het bedrijf is failliet verklaard op 30/10/2019

		52,84	TexsenseTexsense 2	1. Hoewel project 52 voortijdig is stopgezet lag er een goed projectconcept. Doelstelling is het concept op te werken tot een prototype en een consortium samen te stellen zodat matrassen in productie kunnen gaan. 2. De nieuwe intelligente stof levert mogelijkheden voor dataanalyse en opent daarmee nieuwe markten.	Het initiatief ligt bij 2B Medical in samenwerking met kennispartners, producenten, leveranciers van grondstoffen en potentiële investeerders.	De financiering diende om een consortium samen te stellen en aanvragen voor financiering in te dienen.	Stand van zaken is niet bekend, de coördinator reageerde niet op de vraag naar de actuele status.
		47	ROLT: Raiders of Lost Technologies	1. Er is een methodiek ontwikkeld om ideeën met marktpotentieel te detecteren, screenen, pitchen voor een groep van bewezen ondernemers en coaching aan te bieden. 2. Het project heeft geleid tot de start van 3 nieuwe bedrijven.	De regie werd gevoerd door de projectindieners. Samen met een stuurgroep werden ideeën gedetecteerd bij bestaande bedrijven en werden ze gedocumenteerd en gescreend. Vervolgens werden idee-eigenaars geholpen bij het voorbereiden van hun pitch. De pitches vonden plaats voor een groep van ca. 35 bewezen ondernemers.	In een vertrouwelijke setting werd een groep van ca. 35 bewezen ondernemers uit diverse sectoren bij elkaar gebracht waarvoor idee-eigenaars hun idee konden presenteren. Het herhaaldelijk bijeen brengen van deze groep was een verdienste op zich.	Het proces van vinden van ideeën en deze screenen was erg tijdsintensief. Potentiële investeerders zijn pas betrokken op het ogenblik dat ideeën voor hen worden gepitched. Het traject ervoor krijg je moeilijk gefinancierd en/of terugbetaald uit de trajecten waarbij een match ontstaat tussen coach en idee-eigenaar.
		80	Starten door Overname	1. De overnamemarkt in Limburg is bestudeerd en vergeleken met die in de randstad. In Limburg blijkt het moeilijker om bedrijven te verkopen. 2. Er is gewerkt aan een platform voor vakspecialisten die kunnen begeleiden en eventueel overnemen. Daarin zit ook het verdienmodel voor het platform.	LWV, Rabobank, Koenen & Co, Sijben vormen een raad van advies voor het programma. In samenwerking met hen werd de marketing opgepakt zodat het initiatief naamsbekendheid kreeg.	Bij de UM is een waarderingstool beschikbaar die 6 à 7 waarderingmodellen met elkaar combineert. Deze was zo inzetbaar.	Iedereen waarmee besproken werd vond het een waardevol initiatief maar het was moeilijk de middelen voor marketing en capaciteit te vinden. Het platform is niet gelanceerd.
		20,48	4EHealth 2020 Telezorgcentrum Limburg	1. Er is een businessplan geschreven voor het opzetten van een Telezorgcentrum Limburg. Doelstelling van dit centrum is het organiseren van businessdevelopment in de E-Health markt. Dat gebeurt door het verbinden van partijen en scannen van opportuniteiten en hier aansluiting bij zoeken.	Het werk bestaat vooral uit het verbinden van partijen. In dit geval met focus op E-health gebied. Links werden gelegd met CCTR, EIZT, Health Campus, Orbis, AZM, bedrijven, Liof, industriële partners, projecten enz.	Het beschikken over dedicated capaciteit die de markt scant, op de hoogte is van ontwikkelingen en verbindingen legt biedt toegevoegde waarde voor bedrijven: in het slechtste geval leidt dit tot het op de hoogte blijven van ontwikkelingen. In het beste geval komt er nieuwe business uit.	Vastgesteld wordt dat het voeren van ketenregie en businessdevelopment op zich waardevol is maar het moeilijk is dit op langere termijn zelfbedruipend te maken zonder externe (project)financiering.
		33	Dare to Care	Dit project had als doel om starters te helpen bij het op de markt treden van hun zorg-gerelateerd product. Deelnemers kregen een voucher die ze konden inzetten voor de hulp van coaches. Afhankelijk van de vraag, waren er andere coaches. Er is met 5 starters gewerkt, 3 bedrijven van 5 hebben een markt klaar product naar de markt gebracht.	Het project liep in nauwe samenwerking met EIZT en deed dingen die bij EIZT zelf niet mogelijk waren. Kartrekker was een bedrijf actief in de zorgmarkt.	1. De starters konden zelf beslissen bij welke coach/kennisinstelling ze de vouchers inzetten. 2. Er werd begeleiding op maat geleverd. Individuele trajecten werden afgewisseld met groepssessies om op die manier van elkaar te leren. 3. De coördinatie gebeurde door een ondernemer met een bedrijf actief in de zorg. Hierdoor kon hij de starters goed op weg helpen om stappen te zetten.	Er waren ambities een tweede ronde van het traject op te zetten maar dat is niet gebeurd.
		26	Idea Scanner	Een gestructureerde aanpak om studenten te laten werken aan businesscases in de verwachting dat een aantal onder hen een bedrijf start: er werden contacten gelegd tussen onderzoekers, aspirant ondernemers en stakeholders.	De aanpak werd voor een groep van 30 studenten gepresenteerd. Hieruit werden er 4 gekozen voor Idea Scanner. Zij gingen aan de slag met 10 ideeën. Cases werden aangedragen door Maastricht Instruments en Maastricht Valorisation Center en de Health Campus. Studenten waren vooral van SBE en zij focusten op de business kant.	De studentenaanpak werkte omdat dit sympathiek over kwam bij ondernemers. Het opende makkelijk deuren.	Idea Scanner heeft geen concreet vervolg gekregen. De cases waren interessant maar het vereiste veel begeleiding. De terugkerende vraag is wie de kosten draagt in dit type trajecten.

		73	MKB meets Healthcare	1. Meetpunt is een portal voor een meetlabo bij Zuyd waar ondernemers gebruik van kunnen maken voor hun R&D. Inhoudelijke focus ligt op healthcare.	Meetpunt bevindt zich tussen EIZT en LIME met links naar de UM.	Studenten moeten samenwerken op verschillende gebieden maar kunnen verdieping krijgen door aan specifieke bedrijfscases te werken.	Het heeft voeten in de aarde om een dergelijk lab neer te zetten in een hogeschool. Je moet docenten vinden die dit kunnen linken aan studenten en je moet vragen van bedrijven krijgen. Daarnaast hangt veel af van de beschikbaarheid van labo's en curricula.
		4, 25, 51	MKB roadmaps Life Sciences en Health MKB roadmaps 2.0 Limburg Business in Sports	1. MKB Roadmaps is een methodiek die bedrijven faciliteert bij het uitwerken van een roadmap zodat ze ideeën, concepten, producten kunnen doorontwikkelen en naar de markt brengen. Inmiddels is de methodiek digitaal ondersteund zodat begeleiding laagdrempelig kan gebeuren over een langere periode in de tijd. 2. Er zijn over de 3 projecten heen 27 bedrijven begeleid, bij 3 cases werden de activiteiten in een nieuwe onderneming ondergebracht.	Het project is geïnitieerd door Maastricht Instruments met Liof, KvK als partners. Daarna is het project verbreed qua sectoren en instroom van bedrijven met vragen.	1. De methodiek met duidelijke stappen werkt goed: bedrijven maken plannen concreet en gaan ze implementeren. 2. Bedrijven betalen een eigen bijdrage in de kosten. Op die manier blijft subsidiëring beperkt. 3. Er wordt gewerkt in afwisseling van individuele begeleiding en groepsbijeenkomsten voor uitwisseling. 4. Op basis van individuele cases werden samenwerkingsverbanden opgezet tussen kennisinstellingen, MKB bedrijven en stakeholders.	Als er grote aantallen trajecten parallel lopen is aanzienlijke capaciteit nodig. Om dit op te lossen is een online systeem ontwikkeld met invulformulieren die maken dat opvolging en begeleiding efficiënter kan verlopen.
		50	Proeftuin Performance Materials	2 Uitgewerkte, ingediende en gefinancierde projectaanvragen: een project over thermoplastische composieten, het tweede gaat over biobased materials. In totaal gaat het over 18,1 mio €	Brightlands Materials Centre, TuE, DSM, UM, Chemelot Campus, NED Energy, Savage Refill, West Brabant Campus, Chemelot inscite en 12 bedrijven.	1. Voeren van toegepast onderzoek via nieuwe technologie en nieuwe materialen. Doelstelling is om nieuwe markten te ontwikkelen en bestaande markten te verbreden. 2. Door een projectcoördinator aan te stellen werd er centrale regie gevoerd en werden stappen in de aanvraagprocedure correct doorlopen en werd bijgestuurd wanneer nodig.	Het vinden van cofinanciering was moeilijk maar is wel gelukt. Er hebben ook wissels in partners plaatsgevonden tijdens het uitwerken van de voorstellen.
		57	SLIMhuis	Er is een stichting opgericht die een fysiek en online platform vormt met als doel onderwijs, bedrijfsleven en overheden met elkaar te verbinden.	Er is een stichting met daarin de verschillende vertegenwoordigers van de 3helix. Er wordt gewerkt met connectoren die de rol van verbinder invullen.	De activiteiten waren gesplitst in een 'connecting point' en 'kanstrajecten'. Het connecting point was de database met alle relaties. De kanstrajecten hadden als doel tot vernieuwende business te komen.	1. Tegen het eind van het project werd geconcludeerd dat het louter bijhouden van een database beperkt toegevoegde waarde bood. 2. Van de kanstrajecten werd geconcludeerd dat het ging om mooie kansen maar dat er vooral awareness is gecreëerd. De innovaties waren gering. 3. De stichting is opgehouden te bestaan in 2018
		18	Idee Zoekt Ondernemer	1. Er werden 23 studentprojecten uitgevoerd die hebben geleid tot 8 innovaties in bedrijven.	Het project was een samenwerking tussen E-incubator, Zuyd en het bedrijfsleven.	Het doel om 'real life learning' te voorzien in multidisciplinaire teams werkte goed.	Doel was 5 start-ups te realiseren binnen projectperiode. Dat is er 1 geworden.
		28	Biomedica Matchmaking	Het voorbereiden, faciliteren en opvolgen van contacten tijdens en in de rand van de Biomedica beurs bood toegevoegde waarde voor bedrijven en leidde tot nieuwe samenwerkingsverbanden.	Er werd samengewerkt tussen stakeholder organisaties, de biomedica beursorganisatie, standhouders en bezoekers.	De nauwgezette opvolging van vragen, contacten en implementatie hield deelnemers bij de les.	1. Het werk was erg tijdsintensief. Toen de financiële ondersteuning stopte is de matchmaking uitgedoofd. 2. Tegenwoordig beschikken grote beurzen over apps die deze processen faciliteren.

				1. Een aantal versnellingsstafels hebben tot nieuwe concepten geleid die later in andere projecten werden uitgewerkt.2. Er zijn nieuwe product markt combinaties ontstaan en naar de markt gebracht.3. Er zijn nieuwe structurele samenwerkingsverbanden ontstaan.	Gestart vanuit LWV i.s.m. stakeholders. Later is het project verzelfstandigd. Er is steeds samenwerking gezocht met Limburgse partijen die mee op zoek konden naar nieuwe cases.	1. Het breed betrekken van stakeholders in Limburg.2. Het begeleiden van ondernemers om hun idee goed te pitchen.3. De open aanpak en co-creatie die vanzelfsprekend was.4. De bereidheid om te delen tussen ondernemers.	1. Na een aantal rondes waren de ideeën op en werd het vooral een instrument waarbij adviseurs bedrijven rondom een idee gingen verzamelen zonder dat er een gedetecteerd probleem of gemeenschappelijke uitdaging was. Deze tafels leverden vrijwel niets op.2. Tegen het eind werd vooral het proces op gang gehouden maar droogde de inhoud op. Daardoor namen steeds minder relevante deelnemers deel aan de bijeenkomsten en is het stil gevallen.
		ZN	Limburgse Versnellingsstafels				
		38	Who Knows What, kennisswijzer	Het inzicht dat het automatiseren van bijeenbrengen van vraag en aanbod niet werkt.	UM, Zuyd, ROCs, industriële partners zouden beschikbaar maken over welke kennis ze beschikken opdat MKB bedrijven met vragen de voordeur zouden weten vinden tot deze kennisleveranciers.	De idee om een overzicht te creëren van wie je waarvoor kan aanspreken is goed in theorie maar er horen adviseurs bij die de vraag van bedrijven helder maken en hen dan gericht doorverwijzen. De groeischakelaar deed dit goed.	1. Dergelijke platforms staan of vallen met het up to date zijn van de inhoud/namen/personen wie te contacteren: hier ging veel tijd in zitten. 2. Zodra de financiering stopte is het platform dood gebloed omdat er geen businessmodel onder zat. 3. Louter automatiseren van het bijeen brengen van vraag en aanbod werkt niet omdat bedrijven meestal hun vraag niet helder hebben. Dat maakt dat ze niet op de juiste plek op zoek gaan naar hulp.
		24	BAN Smart Biobased	Doel was een Business Angel Netwerk op te zetten met focus op startups in nieuwe materialen.	Er was afstemming met Liof en Chemelot, Rabobank en andere BA netwerken.	Als potentiële investeerder is het belangrijk wat van de markt te kennen.	1. Het opstarten van bedrijven of laten doorgroeien van bedrijven in nieuwe materialen is erg kapitaalintensief. 2. Het netwerk met deze focus is nooit echt gelanceerd en is uitgedoofd.
		114	Corona Crisis Plan MKB Limburg	1. Implementatie van het Corona Crisis Plan. 2. een Corona Impact Scan.	MKB Limburg en Limburgse ondernemers die ondersteuning krijgen.	project is onlangs gestart	project is onlangs gestart
		111	Ambitieuze MKB (AMKB)	1. 12 Ambitieuze MKB bedrijven met een innovatieplan om koploper te worden. 2. Een levendige AMKB community van 25 bedrijven. 3. 8 Innovatietrajecten ingezet door bedrijven.	Brightlands Chemelot Campus, Rabobank BITL, Liof	Bieden van maatwerkbegeleiding opdat innovaties ook geïmplementeerd worden.	n.v.t.
		vouch her regeli ng	KOERS	75 bedrijven geholpen bij het (her)bepalen van hun strategie in deze implementeren	Initiatief ligt bij 3 methodiekeigenaren die samen het volledige spectrum afdekken van strategie- en organisatieondersteuning. Het gaat om de methodieken business roadmaps, resultaatgericht ondernemen en strategisch innoveren	de onderlinge coördinatie tussen de indieners bij selectie/beoordeling van welk instrument het meest geschikt is per bedrijf	project is onlangs gestart

	Creatief highland: innovatief en kleinschalig ondernemerschap	99	Grenslandroute	<p>1. Er is een geactualiseerde fysieke wandelroute die als basis dient om andere initiatieven in de grensstreek aan op te hangen. Maar het gaat ook om een virtuele verbinding tussen partijen waarin verschillend economische hefboomen met elkaar worden verbonden: 28 van 31 Nederlands Limburgse gemeentes liggen aan de grens. Ook de overige 3 willen aansluiten.</p> <p>2. Lopende projecten zijn verzameld en er worden blauwdrukken van gemaakt die als concept gedeeld worden met andere partijen die ze weer kunnen gebruiken voor eigen initiatieven.</p>	<p>Er is een werkgroep in het leven geroepen waarin ook gekeken wordt naar de doelgroepen. Verder zijn er contacten met ondernemersverenigingen, provincie en interreg. Het belevingslandschap wordt over de grens gekoppeld als 1 belevingslandschap. Afhankelijk van het specifieke project dat wordt ontwikkeld worden andere (lokale) partijen en ondernemers betrokken. Niet iedereen zit overal bij. Er is ook gewerkt met 67 vrijwilligers. Zij hebben de validatie gedaan, daarna is er met experts naar gekeken.</p>	<p>1. In de werkgroep waarin ook de gemeentes deelnemen zijn prioriteiten aangebracht die hebben geleid tot projectideeën waarvan een selectie later wordt uitgewerkt. Het draagvlak wordt m.a.w. gemobiliseerd door te sturen op wat de betrokken partijen belangrijk vinden.</p> <p>2. Door het grote aantal partijen en initiatieven wist niet iedereen wat er overall gebeurt. Die initiatieven zijn nu via de Grenslandroute verzameld en beschikbaar gesteld en toegankelijk gemaakt.</p> <p>3. Er wordt actief gezocht naar onverwachte combinaties vb. plukroutes en voedselbos gebruiken om biodiversiteit en duurzame voeding concreet te maken en onder aandacht te brengen. Vervolgens wordt onderhoud georganiseerd door zorgboeren.</p> <p>4. Elk initiatief moet elementen bevatten van natuureducatie, natuurdiversiteit en natuurgezondheid. Door dit voorop vast te leggen stimuleer je creatief denken en onverwachte combinaties in elk initiatief.</p>	<p>Een van de partijen heeft aanzienlijk voorgefinancierd. De doorlooptijd van goedkeuring was lang. Het wel of niet instappen van 1 hoofdfinancier werkt als hefboom voor het mee instappen van meerdere kleine financiers.</p>
		56	Inspiratiehuis Maastricht	<p>1. Snelkookpan, Bouwplaats en Smederij zijn ontwikkeld als concepten om mensen te helpen bij ondernemerschap en het starten van een onderneming.</p> <p>2. Het project heeft geleid tot 10 nieuwe ondernemingen.</p>	<p>Samenwerking liep met Lijnspeel, SLIMhuis, UM, Baandomein e.a. Om de programma's inhoudelijke invulling te geven werd samengewerkt met free lancers of medewerkers van de samenwerkingspartners.</p>	<p>1. Mensen met ideeën worden geholpen met het expliciet maken van hun ideeën en deze vertalen in een onderneming.</p> <p>2. Ondernemers werken in groep samen en leren van elkaar.</p>	<p>Het is moeilijk gebleken de programma's te vullen. Hiertoe is samenwerking gezocht met verschillende partijen. Vastgesteld is dat er nog heel wat eilanddenken is en mensen vooral op de eigen initiatieven gefocust zijn.</p>
	Green destination: duurzaam toerisme	88	Knopen Lopen	<p>1. Zodra de werken zijn afgerond: een vernieuwde en gedigitaliseerde wandelinfrastructuur met nieuwe thema- en grensroutes die aansluit op routes in andere regio's en die meer wandelaars naar de regio moeten halen.</p> <p>2. Een nieuwe knooppuntenstructuur die toeristisch ondernemers in staat stelt om arrangementen aan te bieden.</p>	<p>Het initiatief is genomen vanuit VVV Zuid Limburg. Zij hebben de samenwerking met de diverse gemeentes opgezet en consultaties gevoerd met overige betrokkenen en stakeholders. Dat heeft geleid tot een go en reservering van budgetten bij elk van de gemeentes. Om het proces te faciliteren is een adviseur aangesteld met ervaring op dit gebied.</p>	<p>Een doorbraak in vinden van financiering werd gerealiseerd door de bijdrage als volgt te berekenen: 50% gedragen door provincie, de overige 50% is opgebouwd uit: 60% op basis van inwonersaantal, 30% op basis van aantal knooppunten op het grondgebied en 10% op basis van de lengte van routes in de gemeente.</p>	<p>Gezien het grote aantal stakeholders en financiers heeft het meer tijd gekost om iedereen op 1 lijn te krijgen en de middelen te reserveren.</p>
		105	Vitalisering Verblijfsrecreatie	<p>1. Alle vakantieparken en campings bij de 16 deelnemende gemeentes zijn bezocht en zijn begeleid/doorverwezen of nog onder begeleiding. Er liggen kansen voor uitrol naar attracties, b&b's enz.2. Er is een gedeelde visie richting green destination; in de betrokken raden is een visie vrijetijdseconomie vastgesteld met aanknopingspunten voor een kwaliteitslag.3. De vitaliteitsmanagers beschikken over een uitgebreide toolbox waaruit geput kan worden om de problemen van ondernemers op maat aan te pakken.</p>	<p>Het project wordt geleid door een stuurgroep met portefeuillehouders en ambtenaren van de 16 betrokken gemeentes, projectleider en vitaliteitsmanagers en provincie. Daar wordt besloten in welk van de 2 groepen een bedrijf valt en hoe ze geholpen kunnen worden (binnen project/vitalisering of doorverwijzing).</p>	<p>1. De vitaliteitsmanagers hebben alle bedrijven binnen hun doelgroep bezocht om in gesprek met de ondernemers de eventuele problemen en mogelijke oplossingsrichtingen te bespreken.2. Ambtenaren zijn tijdens het project opgeleid om goede begeleiding te kunnen bieden aan de ondernemers tijdens hun vitaliseringstraject (vb. wijzigen van vergunningen n.a.v. nieuwe situatie enz.)3. In alle raden is een visie vrijetijdseconomie vastgesteld. Dat biedt aanknopingspunten en ambtelijk kader voor de manier waarop de kwaliteitslag kan plaatsvinden.</p>	<p>16 betrokken gemeentes kennen elk andere doorlooptijden in ambtelijke processen. Dit is opgevangen door bezoeken aan ondernemers te starten in gemeentes die sneller klaar waren.</p>

		61	Click & Bike	<p>1. Er is een digitaal platform ontwikkeld dat samen met eigen ontwikkelde hardware in fietsen wordt ingebouwd en de fietsen hierdoor connected maakt waardoor allerlei data kan worden verzameld en geanalyseerd (battery life, genomen routes, gebruikelijke stopplaatsen, problemen in het wegdek enz)</p> <p>2. Data is toegankelijk voor fabrikanten, verhuurders maar ook users/eigenaars. Ze kunnen data over prestaties delen/uitlezen, de fiets op afstand sluiten enz.</p> <p>3. Het platform is AVG proof.</p> <p>4. Het platform laat ontwikkeling van nieuwe businessmodellen toe: vb. samen met verzekeraars.</p> <p>5. Er is een nieuw bedrijf eMotionLabs opgezet.</p> <p>6. Fietsen voor de verhuur worden geproduceerd en i.s.m. verhuurlocaties op de markt gebracht.</p>	Het project werd ingediend door VVV Zuid Limburg. De uitvoering is uitbesteed bij het bedrijf. Gezien de externe projectfinanciering en regie werd het bedrijf bij de les gehouden t.a.v. het behalen van de doelstellingen.	Tijdens het project is geleerd dat de focus verlegd moest worden naar mobility solutions in het algemeen in plaats van louter een scherm en app voor fietsen. Hierdoor is de markt enorm vergroot aan schaal en potentieel.	De markt groeit enorm, er staan vacatures open bij het bedrijf die moeilijk ingevuld raken.
		93	Xmob: Cross Border Connections for a Sustainable Mobility	<p>1. Project heeft geleid tot een goedgekeurde Interreg projectaanvraag met als doel fietsers aan te trekken en hen door 3 landen heen 1 beleving aan te bieden. De nieuwe marktnaam van het project is Cycling Connect.</p>	Interreg consortia vereisen een samenwerkingsverband over de landsgrenzen heen. Overheden zijn betrokken als co-financiers en projectpartner. Ook kennispartners zijn betrokken in het consortium.	Door een projectcoördinator aan te stellen werd er centrale regie gevoerd en werden stappen in de aanvraagprocedure correct doorlopen en werd bijgestuurd wanneer nodig.	Interreg aanvragen vereisen een up front investering om een consortium samen te stellen en projectplannen uit te werken en procedures voor indiening te doorlopen (hertoe diende de ESZL subsidie).
	Natuur-inclusieve landbouw: lokale markten, landschapsbeheer	89	Free Soil	<p>1. Er is een compost mengsel ontwikkeld.</p> <p>2. Er is apparatuur en spuittechniek ontwikkeld om het mengsel aan te brengen op akkers.</p> <p>3. Van de apparatuur is ook een mini-set ontwikkeld.</p> <p>4. Resultaten t.a.v. opbrengst en rendement van percelen zijn goed. Er ligt ook potentieel bij andere teelten. Experimenten zijn gedaan met aardappelen, uien, wortels en bieten, blauwe bes, aardbei en asperges. Effecten zijn significant maar nog minder dan met chemische bemesting.</p>	Relaties liggen vooral naar kennispartners in binnen- en buitenland opdat wetenschappelijke evidence wordt opgebouwd.	<p>1. Werken met proefteelten werkt goed omdat op die manier evidence wordt opgebouwd.</p> <p>2. De compost is 100% natuurlijk en vervuult de grond niet.</p> <p>3. Op dit moment worden rendementen gerealiseerd die in de buurt komen van chemische bemesting.</p>	<p>1. Landbouw/wijnbouw is een traditionele markt, daardoor zijn de bouwers afwachting en starten ze met kleine deals om voorzichtig met Free Soil te experimenteren.</p> <p>2. Om goed op te schalen is een kapitaalinjectie nodig.</p>
		113	Project Pilot Bodem	<p>1. Inventarisatie van aanwezige en beschikbare data over bodemkwaliteit bij agrarische ondernemers en bewoners/organisaties: inzage in partijen, hoe de data te verkrijgen is, over welk soort data het gaat en welke informatie ze geven over de bodemkwaliteit.</p>	Gemeente Beekdalen, Gemeente Eijsden-Margraten en kennispartners zoals HAS.	project is onlangs gestart	project is onlangs gestart

<p><i>Sociaal en Vitaal: sociaaleconomische structuurversterking</i></p>	<p>Lerende regio: talentontwikkeling/ leven lang leren, minder schooluitval, benutten kansen Euregio</p>	<p>31</p>	<p>STEM 2</p>	<p>1. STEM wordt stilaan een maatschappelijke beweging: er worden steeds meer vragen gesteld vanuit bedrijven. 2. Het project is gebouwd rondom het concept 'ontwerpend leren' en wordt nu als kapstok gebruikt waar andere initiatieven aan worden opgehangen. Partijen zoals Engie, Spie, ABP, Rabo sluiten aan en willen een actieve rol spelen. 3. Er is nu 1 stuurgroep waarin de 3 Limburgse onderwijsregio's aanwezig zijn. 4. Scholen hebben STEM structureel ingebed in hun instellingen. Er is capaciteit vrijgemaakt om docenten bij te staan om STEM toe te passen in lager- en kleuteronderwijs.</p>	<p>Het project is gestart vanuit een concept en zo steeds verder opgeschaald. Wegens succes en positieve feedback werd de projectmanager steeds vaker uitgenodigd om zijn inbreng te leveren aan diverse beleidstafels. Op die manier kunnen de principes ingebakken worden in nieuw beleid.</p>	<p>1. Het concept 'ontwerpend leren' is ingesijpeld: er is gestart met een beperkte groep schoolbesturen die geloofden in het concept. Deze groep is gaandeweg uitgebreid. Inmiddels is 1 stuurgroep voor heel Limburg ingericht. 2. Het project omvatte een experiment waarin verschillende werelden en culturen (onderwijs en bedrijfsleven) met elkaar moesten samenwerken. Er is 1 projectmanager centraal gezet die beide werelden kent en zo de vertaalslagen kon maken waar nodig. 3. Er is gewerkt met coordinatoren over schoolbesturen heen zodat kennis geborgd is en in de individuele scholen kan indalen. Zo is het een programma van heel Limburg geworden.</p>	<p>1. zoveel te breder en dieper er wordt samengewerkt, zoveel te meer tijd er nodig is om de samenwerking te managen. 2. Veranderend beleid maakt dat financiële ondersteuning opdroogt.</p>
		<p>106</p>	<p>Lerend Leven</p>	<p>1. De aanpak is effectief: het ondernemende in de ondernemer wordt gestimuleerd. Bedrijven leren bij op voor hen relevante onderwerpen en gaan ermee aan de slag. Ze worden op laagdrempelige manier bij elkaar gebracht en oplossingen worden onmiddellijk op het operationele niveau gebracht.</p>	<p>1. Werving van bedrijven gebeurt door het brengen van bezoeken en het voeren van gesprekken. Partijen als Rabobank en Groeischakelaar zijn ook betrokken om breed bedrijven te kunnen werven. 2. Kennisinstellingen worden uitgenodigd op de groepsessies. Als er een match is, kan er later verder worden samengewerkt.</p>	<p>1. Er wordt steeds vraaggestuurd gewerkt: wanneer bij meerdere ondernemers eenzelfde dilemma wordt gedetecteerd, wordt er een Lerend Leven traject op ingezet. Indien nodig worden relevante kennispartners betrokken. 2. Ondernemers brengen hun op het onderwerp verantwoordelijke medewerker mee zodat mogelijkheden en oplossingen onmiddellijk op het operationele niveau gebracht worden en de innovaties worden geïmplementeerd. 3. Verschillende bedrijven uit verschillende sectoren zijn op andere manier bezig met hetzelfde vraagstuk. Door hen bij elkaar te brengen en van elkaar te laten leren, krijg je hele vernieuwende inzichten en oplossingen.</p>	<p>Aanvankelijk werd gewerkt vanuit sectoren: binnen één sector werden bedrijven bezocht om gemeenschappelijke problemen te detecteren. Dat bleek niet te werken: net uit de crossovers ontstaan de interessantste innovaties en je voorkomt dat concurrenten bij elkaar aan tafel zitten en hierdoor niet voluit gaan.</p>
		<p>7</p>	<p>Knowledge Engineering @ Work</p>	<p>1. Internationaal erkend en effectief employer-university partnership gericht op IT en engineering; werkende basisstructuur voor het programma, geformaliseerd netwerk bij bedrijven, ingebed in de UM. 2. De opleiding heeft internationale aantrekkingskracht voor studenten.</p>	<p>Initiatief ligt bij de UM, financiering is gebruikt voor het opzetten van de basisinfrastructuur, netwerk en inbedding in het onderwijs. Netwerk van bedrijfspartners is geformaliseerd.</p>	<p>1. Tijdens de studie werken studenten aan real life projecten bij bedrijven. 2. Voor de start van een project moeten bedrijfsdoelstellingen helder gemaakt worden. Vervolgens wordt begeleiding geboden door zowel mensen van faculteit als het bedrijf. Gezien het onderdeel is van de opleiding en studenten credits krijgen, wordt toegezien op de kwaliteit en leereffect.</p>	<p>Om echt te kunnen doorpakken en deze regio hotspot te maken voor opleidingen i.s.m. bedrijven op gebied van IT en engineering is er extra capaciteit nodig: zowel aan kant van internationaal werven van jongeren als coördinatiecapaciteit in de UM en begeleidingscapaciteit van docenten.</p>
		<p>8, 55, 87</p>	<p>Zuid Limburgse Logistieke opleidingen, Centrum Vakmanschap Logistics & Warehousing, Zij-instroom Med Tech Logistics</p>	<p>1. Doorontwikkelde (her)scholingstrajecten voor medewerkers in medical devices en logistics met inmiddels ruim 300 opgeleide en gediplomeerde mensen. 2. Publiek Privatie Samenwerking 'Stichting Beyond' Academy for Medical Devices and Logistics waarin mensen worden opgeleid en gediplomeerd; de opleiding wordt door de grote industriële spelers samen georganiseerd/gefinancierd. 3. De aanpak wordt landelijk gezien als voorbeeld. 4. De aanpak werkt en zou uitgerold kunnen worden naar andere sectoren. 5. In het zij-instroom traject slaagt 60% van de deelnemers en zij blijven aan het werk in de logistiek.</p>	<p>1. Er is gestart met behoefteanalyse aan herscholing van medewerkers/vinden van nieuwe medewerkers bij beperkt aantal grote logistieke spelers in Limburg. Dat was de basis voor ontwikkeling van nieuwe opleidingsprogramma's op niveau 4, 3 en 2 en MBO1 en MBO2. 2. Om de samenwerking te intensiveren is een PPS opgezet tussen grote industriële spelers en Zuyd. 3. De stichting wordt geleid door een stuurgroep die ook nadenkt over uitbreiding naar andere sectoren.</p>	<p>1. Na de initiële behoefteanalyse en eerste ronde van opleidingen zijn de opleidingen gefinetuned. 2. Er is geïnvesteerd in het uitbouwen van de community en het kennisnetwerk: dit leidde tot een grote aantal industriële partners.</p>	<p>1. Het heeft tijd gekost voor de partners om elkaar te leren vertrouwen. Nu het vertrouwen er is wordt er meer en intensiever samengewerkt. 2. Het zij-instroom programma blijft afhankelijk van subsidie omdat de sociale coaching en werkplekcoaching verder gaat dan de reguliere coaching die een bedrijf bereid is om te financieren. 3. Voor wat betreft reguliere zij-instrumenten zijn er problemen om een voldoende grote instroom te realiseren. Er is oproep gedaan aan WSP en sociale diensten om mee te helpen kandidaten te vinden.</p>

		30, 76	Het Talent Centraal Beslist Beter	<p>1. Via een competentietest en persoonlijkheidstest worden middelbare schoolstudenten (15/16j) gescreend en gematched aan bedrijven voor stageprojecten. Dit alles helpt hen bij het maken van een voor hen juiste studiekeuze.</p> <p>2. Er wordt gewerkt aan verbreding van de test zodat de 9 topsectoren worden afgedekt en de aanpak nog breder kan worden ingezet in heel Limburg.</p>	Bedrijven, kennisinstellingen en stakeholders worden korter bij elkaar gebracht via bestaande netwerken. Het project is gestart binnen SVO-PL maar is vanaf de start opengesteld naar zoveel mogelijk partijen.	<p>1. De huidige test werkt maar er is de wens deze door te ontwikkelen i.s.m. kennispartners en ze gratis ter beschikking te stellen.</p> <p>2. Tijdens stages hebben jongeren ook met elkaar en met hun begeleider contact via social media.</p> <p>3. Door de stages bij voor hen interessante bedrijven gaat voor jongeren een wereld open.</p> <p>4. Er is gestart met 3 scholen. Dat aantal is steeds toegenomen in die mate dat het nu de Stichting Voortgezet Onderwijs Parkstad Limburg (SVO-PL) overstijgt.</p> <p>5. Stagebedrijven werden betrokken bij het uitreiken van stagecertificaten aan jongeren met hun ouders erbij.</p>	Er wordt nog werk gemaakt van borging en uitbreiding doorheen de regio.
		67	Formula Student, Limburg Versnelt	<p>1. Er is een uitgebreid netwerk van bedrijven rondom Zuyd opgezet in kader van deze technologie.</p> <p>2. De concrete samenwerking tussen jongeren en bedrijven aan een te ontwikkelen product is een goede manier van samenwerking gebleken die nog wordt herhaald op andere onderwerpen.</p>	Zuyd is trekker, er zijn 30 bedrijven betrokken. Er liggen links naar TuE en naar de Brightlands Campussen, PXL, Delft.	<p>1. Er waren links tussen bedrijven en kennisinstellingen en tussen bedrijven onderling en kennisinstellingen onderling. D.m.v. bijeenkomsten waarop alle partijen aanwezig waren werden de neuzen in dezelfde richting gehouden. Dit heeft geleid tot een uitgebreid netwerk van bedrijven rondom Zuyd.</p> <p>2. Het werken aan een F3 raceauto als concreet product zorgde voor enthousiasme bij studenten en maakte ontwikkelingen en innovaties zeer concreet. De auto vormde de live demonstrator.</p> <p>3. Omdat het ging om het ontwikkelen, bouwen en vermarkten van F3 raceauto's moesten verschillende disciplines samenwerken. Dat werkte goed.</p>	Dit is geen standaard manier waarop Zuyd met bedrijven samenwerkt over faculteiten en disciplines heen. Het vereist veel innovatie en gedreven medewerkers.
		62	Greuntec	<p>1. Via de aangepaste opleidingsprogramma's worden nu meer jongeren opgeleid in de groene sector. Onderwijs is zo aangepast dat kennis en vaardigheden van jongeren aansluit op de behoefte van bedrijven. Het gaat om 22 keuzevakken in het VMBO voor leerjaren 3 en 4.2. Er is een duurzame samenwerking tussen docenten van Citaverde en bedrijven opgezet.3. Docenten zijn geprofessionaliseerd: inhoudelijk op hun vakgebied en didactisch door volgen van klassenmanagementtrainingen.</p>	Er zijn doorheen het project 99 bedrijven betrokken op de verschillende locaties van Citaverde. In 5 klankbordgroepen van bedrijven en docenten, die 6x per jaar samen kwamen, met ook vertegenwoordigers van de brancheorganisatie, werd het onderwijsprogramma aangepast, getest en gefinetuned.	<p>1. De nieuwe lesprogramma's bevatten een goede verhouding tussen theorie en praktijk. De programma's worden positief geëvalueerd door de leerlingen en de bedrijven.2. Elk opleidingsprogramma werkte met een stuurgroep van 'sterbedrijven' waarmee op vaste tijdstippen werd overlegd.3. Docenten hebben zelf stages gelopen bij de bedrijven die de afgestudeerde jongeren moeten tewerkstellen zodat ze nog meer ontdekken wat in bedrijven leeft.</p>	Er waren enkele interne organisatorische moeilijkheden maar die werden opgelost en bijgestuurd.
		34, 35	C-Tech Lab Red Dot Designlab	<p>1. Studenten werken in een creatieve omgeving aan design/ontwerp vragen die van buitenaf komen. Co-creatie staat steeds voorop.</p> <p>2. Het verschil in de labo's zit vooral in de leeftijd van de kinderen/jongeren en de duur en diepgang dat ze aan cases werken.</p>	Cube kerkrade in samenwerking met (financierende) overheden, onderwijsinstellingen en bedrijfsleven. De labs worden overzien door een stuurgroep met vertegenwoordigers van de Campussen en financiers. Door de labo's in Cube onder te brengen wordt ook een voorlichtingsfunctie naar het grote publiek ingevuld.	<p>Het gaat om een andere benadering van een ontwerp/designvraag waarbij de oplossing in designthinking en co-creatie wordt gezocht vb. je verkoopt geen lampje maar licht.</p>	<p>1. Om voldoende instroom aan cases te genereren is communicatie nodig zodat de labs bekendheid krijgen.</p> <p>2. Om de subsidiebehoefte laag te houden dienen er voldoende cases van bedrijven te zijn die hiervoor betalen.</p>

		13, 75	Limburg Magnet MKB 100	<p>1. Het concept is doorontwikkeld tot het platform 'meet the youngsters' met daarop 6000 actieve profielen van jongeren en bedrijven.</p> <p>2. Matching van jongeren aan bedrijven in een zelfbedruipend businessmodel.</p> <p>3. Faciliteren van het invullen van studentenbanen en vacatures.</p> <p>4. Het concept wordt ook in Belgisch Limburg uitgerold zodat er een grote databank ontstaat.</p> <p>5. Gesprekken met regio's Aken en Eindhoven zijn lopend.</p>	Het initiatief is destijds genomen door LWV. Van daaruit is het doorgroeid tot een samenwerkingsverband dat inmiddels is verzelfstandigd tot een nieuw bedrijf. Partners zijn alle opleidingsinstellingen in Limburg, bedrijven betalen een jaarlijkse fee om op het platform aanwezig te zijn.	<p>1. Om interessant te zijn voor jongeren is het belangrijk gebleken dat er dynamiek is rondom het platform. Hiertoe is er geïnoveerd en zijn er flankerende activiteiten opgezet: tour de Limburg, college tour, verkiezing aantrekkelijkste werkgever, VCR tours, stagevolgs, escape room.</p> <p>2. gebruik van social media</p>	Om ervoor te zorgen dat profielen actief blijven wordt activiteit gemonitord op AVG veilige manier. Actuele en up to date inhoud zorgt voor actief gebruik van profielen.
		15	Maintenance Class Limburg	<p>1. Er is een maintenance praktijk centrum gebouwd in Sittard. Hier leren jongeren in de praktijk op materialen gefinancierd door bedrijven.</p> <p>2. Er zijn nieuwe opleidingsprogramma's ontwikkeld die goed worden geëvalueerd door jongeren en bedrijven.</p>	Er zijn 40 PTL bedrijven betrokken in een samenwerking met alle VBMO scholen in Limburg en in toenemende mate de HAVO scholen. Daarnaast ook de metaalfondsen en de Lions club Sittard-Geleen.	<p>1. Bedrijven en scholen werken samen en bepalen de inhoud van de opleidingen.</p> <p>2. Deelnemende bedrijven engageren zich om jongeren stageplekken aan te bieden.</p>	n.v.t.
		19	Lichting Zuid	<p>1. Er is een uitvouwbare theaterwagen gemaakt die gebruik kan worden voor theatervoorstellingen in (lagere) scholen.</p> <p>2. Er zijn toneelvoorstellingen gemaakt gericht op kinderen uit groep 8 om hen duidelijk te maken wat het betekent om in het hart van Europa te wonen.</p> <p>3. De toneelvoorstellingen zijn doorontwikkeld tot TV uitzendingen en lesmateriaal.</p>	Het initiatief is genomen door Lichting Zuid. Zij werken samen met een theaterproductiebedrijf, Zuyd, Chemelot en lagere scholen in Zuid Limburg.	De voorstellingen werkten erg goed. Ze waren interactief en de kinderen waren er enthousiast over. Zuyd heeft effecten gemeten bij de kinderen.	In het begin financierden Q-Park en DSM samen met Gemeente Sittard-Geleen en LED. 4500 kinderen hebben de voorstelling gezien; gezien de doelgroep is het niet mogelijk een commercieel zelfbedruipend model te ontwikkelen met deze doelstelling.
		5	Verzilveren concrete kansen voor zorgsystemen	1. Er is een netwerk van zorgbedrijven en zorginstellingen uitgebouwd rondom Zuyd. 2. Studenten van Zuyd hebben aan concrete cases van bedrijven gewerkt om te komen met oplossingen en innovaties.	Zorgbedrijven, zorgverstrekkers en Zuyd werken samen om enerzijds studenten in te zetten bij het oplossen van innovatievragen en anderzijds relevant onderwijs te bieden met real life cases.	Er is gewerkt op manieren die jongeren aanspreken: vb. met hackatons, bezoeken bij instellingen, proefdraaien enz.	n.v.t.
		12	Centrum Innovatief Vakmanschap: Technologie in de Zorg	<p>1. Dit project heeft mee geleid tot ZorgTechniekLimburg</p> <p>2. Er zijn lesmodules ontwikkeld als BOL4.</p>	De 3 Limburgse ROC's (Gilde, Leeuwenborg en Arcus), Zuyd, zorgorganisaties en bedrijven actief in technologie in de zorg werken samen.	Er is begonnen met het schrijven van een businessplan. Dat is vertaald in een milestoneplanning die voor alle partners werd gepresenteerd. Vervolgens werd strakke regie gevoerd over ieders werkzaamheden/bijdrage en timing.	In de beginperiode moest er veel gepionierd worden: partijen enthousiast maken, betrekken en dingen opstarten. Hiertoe werd capaciteit ingezet om e.e.a. te coördineren en op te tuigen.
		105	Digiwise (fase 1 voucher)	Een ingediende RIF aanvraag met als doel ICT opleidingen aan te passen aan de nieuwste inzichten van de branches logistiek, retail, zorg/welzijn, maakindustrie, ICT.	Arcus, ROC Leeuwenborgh, ROC Gilde, Zuyd, Open Universiteit, Provincie Limburg, Brightlands Smart Services Campus, Regitel, Boston Scientific, VDL Nedcar, Retail, ICT	project is net gestart	Er is behoefte aan coördinatiecapaciteit om de RIF aanvraag uit te werken in consortiumverband.

	Saamhorige regio: verhogen arbeidsparticipatie, aanpak sociale uitsluiting, trendbreuk gezondheid	101	Projectleider Customer Services	<p>1. Op vlak van netwerk en verbindingen leggen is het netwerk van Podium 24 sterk uitgebreid en zijn er op die manier nieuwe kansen gevonden: dit resulteert in een verdubbeling van aantal opleidingen en plaatsen.</p> <p>2. Er staat een structuur die werkt maar die inzet van capaciteit/financiële middelen vereist.</p>	<p>1. De rol van Podium 24 was vooral een rol van coördineren en verbinden: er wordt maatwerk geboden om de juiste partijen bij elkaar te brengen gezien het project.</p> <p>2. Er is een zeswekelijks overleg opgezet met aanbieders van kandidaten om alle projecten en kansen te bespreken.</p>	<p>1. Er wordt steeds uitgegaan van de vraag van de werkgevers.</p> <p>2. Aanbieders van kandidaten maken kennis met potentiële werkgevers.</p> <p>3. Werkaanbieders worden uitgenodigd op opleidingen van kandidaten om na te gaan of de opleidingen maximaal aansluiten bij hun behoeften.</p> <p>4. Voor kandidaten die niet rechtstreeks konden instromen in opleidingen werd een voortraject georganiseerd.</p> <p>5. Er is gewerkt aan faciliteiten rondom de kandidaten zodat de instroom wordt bevorderd.</p> <p>6. Aan de voorkant worden werkgevers geïnteresseerd door baangaranties af te geven.</p>	<p>1. Aanvankelijk werd een opleiding pas gestart met 10 deelnemers. Dat zorgde ervoor dat sommige kandidaten erg lang moesten wachten.</p> <p>2. Maatwerk bieden door onderwijs is de grootste uitdaging gebleken maar is wel gelukt.</p> <p>3. Het regisseren en verbinden is een tijdsintensief proces.</p>
		102	Projectleider Horeca & Leisure	<p>1. Op vlak van netwerk en verbindingen leggen is het netwerk van Podium 24 sterk uitgebreid en zijn er op die manier nieuwe kansen gevonden: dit resulteert in een verdubbeling van aantal opleidingen en plaatsen.</p> <p>2. Er staat een structuur die werkt maar die inzet van capaciteit/financiële middelen vereist.</p>	<p>1. De rol van Podium 24 was vooral een rol van coördineren en verbinden: er wordt maatwerk geboden om de juiste partijen bij elkaar te brengen gezien het project.</p> <p>2. Er is een zeswekelijks overleg opgezet met aanbieders van kandidaten om alle projecten en kansen te bespreken.</p>	<p>1. Er wordt steeds uitgegaan van de vraag van de werkgevers.</p> <p>2. Aanbieders van kandidaten maken kennis met potentiële werkgevers.</p> <p>3. Werkaanbieders worden uitgenodigd op opleidingen van kandidaten om na te gaan of de opleidingen maximaal aansluiten bij hun behoeften.</p> <p>4. Voor kandidaten die niet rechtstreeks konden instromen in opleidingen werd een voortraject georganiseerd.</p> <p>5. Er is gewerkt aan faciliteiten rondom de kandidaten zodat de instroom wordt bevorderd.</p> <p>6. Aan de voorkant worden werkgevers geïnteresseerd door baangaranties af te geven.</p>	<p>1. Aanvankelijk werd een opleiding pas gestart met 10 deelnemers. Dat zorgde ervoor dat sommige kandidaten erg lang moesten wachten.</p> <p>2. Maatwerk bieden door onderwijs is de grootste uitdaging gebleken maar is wel gelukt.</p> <p>3. Het regisseren en verbinden is een tijdsintensief proces.</p>
		103	Projectleider Maakindustrie	<p>1. Op vlak van netwerk en verbindingen leggen is het netwerk van Podium 24 sterk uitgebreid en zijn er op die manier nieuwe kansen gevonden: dit resulteert in een verdubbeling van aantal opleidingen en plaatsen.</p> <p>2. Er staat een structuur die werkt maar die inzet van capaciteit/financiële middelen vereist.</p>	<p>1. De rol van Podium 24 was vooral een rol van coördineren en verbinden: er wordt maatwerk geboden om de juiste partijen bij elkaar te brengen gezien het project.</p> <p>2. Er is een zeswekelijks overleg opgezet met aanbieders van kandidaten om alle projecten en kansen te bespreken.</p>	<p>1. Er wordt steeds uitgegaan van de vraag van de werkgevers.</p> <p>2. Aanbieders van kandidaten maken kennis met potentiële werkgevers.</p> <p>3. Werkaanbieders worden uitgenodigd op opleidingen van kandidaten om na te gaan of de opleidingen maximaal aansluiten bij hun behoeften.</p> <p>4. Voor kandidaten die niet rechtstreeks konden instromen in opleidingen werd een voortraject georganiseerd.</p> <p>5. Er is gewerkt aan faciliteiten rondom de kandidaten zodat de instroom wordt bevorderd.</p> <p>6. Aan de voorkant worden werkgevers geïnteresseerd door baangaranties af te geven.</p>	<p>1. Aanvankelijk werd een opleiding pas gestart met 10 deelnemers. Dat zorgde ervoor dat sommige kandidaten erg lang moesten wachten.</p> <p>2. Maatwerk bieden door onderwijs is de grootste uitdaging gebleken maar is wel gelukt.</p> <p>3. Het regisseren en verbinden is een tijdsintensief proces.</p>
		63	Customer Service Valley	<p>1. Er is een samenwerkingsverband gestart en ondergebracht in een stichting: primaire focus ligt op innovatie en kennisdeling.</p>	<p>Rondom de stichting wordt met een aantal partners samengewerkt: bedrijven, banken, werkverstrekkers, overheden...</p>	<p>Er wordt gewerkt met bronze, silver en gold membership. Afhankelijk van wat partijen inkopen, krijgen ze andere diensten aangeboden.</p>	<p>Arbeidsmarktbemiddeling en arbeidsmigratie kost veel tijd en middelen terwijl het slaagpercentage eerder beperkt is.</p>

		91	Emma Werkt	<p>1. Emma Shoes beschikt over een licentie om werkfittrajecten te organiseren voor UWV participanten en certificaten uit te reiken die gelijk staan aan MBO1 zodat deelnemers aan het programma ook naar de reguliere arbeidsmarkt kunnen uitstromen.</p> <p>2. Er is een productielijn ingericht met vastgelegde werkprocessen en handelingen op een manier zodat mensen met elke intellectuele achtergrond ze kunnen uitvoeren.</p> <p>3. Er is overcapaciteit op de productielijn.</p>	Emma Shoes is initiatiefnemer en werkt samen met Arcus College voor opzet opleiding van medewerkers. Met UWV, WSP Parkstad, Gemeenten en reïntegratiebureaus wordt samengewerkt voor instroom van kandidaten.	<p>1. Arbeidsprocessen zijn herdesigned tot op handlingsniveau zodat iedereen ze kan uitvoeren zonder fouten te maken.</p> <p>2. Omdat Emma Shoes MBO1 certificaten mag uitreiken kunnen mensen die de opleiding hebben afgerond doorstromen naar de reguliere arbeidsmarkt. Ze zitten dus niet vast in sociale werkplekvoorzieningen.</p>	De instroom van kandidaten blijft moeilijk. Er wordt gekeken naar zwakkere kandidaten maar daar is de grens tussen loopbaanbegeleiding en hulpverlening erg dun. Van werkgevers kan je niet verwachten dat ze het hulpverleningstraject ook op zich nemen.
		110	Projectleider Zorg	<p>1. Er wordt gewerkt aan het vergroten van de instroom in de zorg van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt.</p>	Na een inventarisatie worden partijen bij elkaar gebracht om samen te werken zodat een structureel georganiseerde instroom ontstaat van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt.	Er is gewerkt met een projectleider die eerst een inventarisatie heeft gehouden. Op basis daarvan wordt gestuurd op het bijeen brengen van relevante initiatieven om zo bij te dragen aan het vergroten van de instroom in de zorg van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt.	Werken met mensen met afstand tot de arbeidsmarkt vereist maatwerk. Dit moet structureel worden opgepakt zodat op lange termijn meer resultaten kunnen worden neergezet.
		9	Toptechniek in Bedrijf	<p>1. Er is een spreidingsplan gemaakt en goedgekeurd voor MBO4, VMBO/MBO2 en 3 en de erbij horende technische infrastructuur in 3 regio's en centrumgemeentes. 2. Vakmanschaproutes voor techniekopleidingen met relatie naar de topsectoren zijn ontworpen en goedgekeurd. 3. De doorlopende leerlijnen zijn ontwikkeld en in uitvoering. Waar nodig wordt gewerkt met schakelprogramma's zodat jongeren kunnen doorstromen.</p>	Het gaat om een samenwerkingsverband tussen 5 schoolbesturen met 17 scholen van het MBO en VMBO die een gezamenlijke aanpak hebben ontwikkeld. Het project werd begeleid door een klankbordgroep van ondernemers.	Om de 5 schoolbesturen op 1 lijn te krijgen is er gewerkt met een programmamanagement en tekenmeesters die de vakmanschaproutes en techniekroutes in nauw overleg met alle betrokkenen hebben uitgetekend.	De processen hebben langer geduurd dan voorzien gezien elk schoolbestuur en elke school op 1 lijn moesten gebracht worden.
		40	STAP: Intersectorale Mobiliteit.	<p>1. STAP is een methodiek om pré-mobiliteit toe te passen i.p.v. outplacement. Dus voor mensen hun baan verliezen wordt met hen gekeken en gezocht naar andere banen: wie ben ik, wat kan ik, wat wil ik en daarnaast volgt coaching en training om mensen eventueel te herscholen zodat ze inzetbaar zijn in andere types jobs. Manpower voert de coaching, begeleiding en arbeidsmarktorientatie uit en zet hiervoor haar netwerk in zodat mensen kennis kunnen maken (vb. stages, bezoeken, gesprekken) met de andere banen.</p> <p>2. Een STAP traject is aanmerkelijk goedkoper dan een outplacement traject.</p>	Manpower voert pilots uit met industriële partners uit automotive en life sciences. Envida, Leeuwenborgh, Open Universiteit, UWV, Provincie Limburg, AZM, Gemeente Maastricht.	Er werden informatiesessies georganiseerd voor midden management en HR van de partnerbedrijven. Toekomstige uitstromers werden in kaart gebracht en kregen dan een STAP traject aangeboden.	Tijdens het traject is gebleken dat er minder behoefte is aan omscholen van mensen. Eerder ging het om workshops en trainingen en aanscherpen van vaardigheden.
		49	Persoonlijk Zorgnetwerk Jeugdzorg - Ontwikkelen van Kennisdesigns	<p>1. Er is een applicatie en methodiek ontwikkeld waarop verschillende zorgpartijen rondom één case samen kunnen overleggen en de zorg geïntegreerd vormgeven. Focus ligt op jeugdzorg.</p> <p>2. Jeugdzorg is een groeiende markt voor smart services.</p>	PNA, PKK, Zuyd, EY, ABN Amro, Bijzondere Jeugdzorg, Smart Services Campus, Xonarn Huis van de zorg, Zuyderland, consortium van huisartsen.	<p>1. Een beter passende zorg voor meer jongeren.</p> <p>2. De weergave werkt ook visueel goed: een nog niet geautomatiseerd proces werd deels geautomatiseerd.</p> <p>3. Een aantal zorgpartijen hebben elkaar goed leren kennen.</p>	Er is een prototype ontwikkeld dat door een bedrijf/starter opgenomen zou moeten worden.

		42	Practice 4 Success	<p>1. Een goed matchend onderwijsprogramma.</p> <p>2. Naast jongeren in de BOL opleiding hebben 300 interne medewerkers van VDL deel aan een duale MBO deelgenomen.</p>	VDL Nedcar, TOZL, Gemeente Sittard-Geleen, Adecco, Randstad, Stork, Provincie Limburg, Arcus.	Het wederzijds begrip tussen de partners is toegenomen. Het aantal jongeren en aantal interne medewerkers dat heeft deelgenomen was groot.	Het gaat om het bijeen brengen van 2 aparte werelden. Dat heeft tijd gekost om begrip te krijgen en vertrouwen te creëren.
		27	EPIC	Website sciencejobs.nl met als doel het aantrekken van nationale en internationale kandidaten voor bedrijven in de ELAT regio.	Netwerk van 10 universiteiten die doorverwijzen naar de site zodat afgestudeerden en kunnen op zoek gaan naar beschikbare vacatures.	Er was een inhoudelijke focus aangebracht op de sectoren chemie, agro-food, life-sciences en health.	De website www.sciencjobs.nl is niet meer online, deze vacatures zijn mee ondergebracht op de website www.banerijklimburg.nl
		115	Human Capital Hackatons	Uitvoering van 2 parallelle hackatons met 20 experts en professionals die leiden tot fundamentele innovaties in het borgen van de kwalitatieve en kwantitatieve toegang tot human capital voor de industrie in de Euregio.	Brightlands Chemelot Campus, Sitech, VDL Nectar, VISTA, Zuyd, UM, Chill	project is onlangs gestart	project is onlangs gestart
	Vormgeven sociale integratie: gezondheidsoase	97	Huisvesting Arbeidsmigranten	<p>1. Er is een onderzoek op Limburgse schaal uitgevoerd met daarin een afzonderlijk hoofdstuk over Zuid Limburg in 3 subregio's. Dit moet dienen als basis voor een gemeenschappelijk regionaal huisvestingsbeleid.</p> <p>2. Er staan overlegstructuren met daarin de relevante stakeholders die maken dat als er beslist moet worden, alle partijen hierin betrokken kunnen worden via die structuren.</p>	Het onderzoek is uitgevoerd onder supervisie van een stuurgroep met daarin de betrokken stakeholders. Zo werd de inhoudelijke focus en toegevoegde waarde bewaakt. Per subregio is er ook een overlegstructuur vb. woonoverleg Zuid Limburg met 16 gemeentes en provincie.	In de stuurgroep zijn alle stakeholders vertegenwoordigd. Daarnaast zijn in het onderzoek 25 bedrijven geïnterviewd en werd naast het bestuderen van het vraagstuk van de arbeidsmigranten ook gekeken naar kenniswerkers, internationals en het leger. Hierdoor is in volle breedte gewerkt.	Gezien de breedte van de opdracht (doelgroepen, sectoren, stakeholders) kostte het in het begin moeite om alle wensen te verenigen en focus aan te brengen.
		107	Housing Helpdesk	<p>1. Studenten en internationals in het lage- en middensegment die tussen wal en schip vallen worden bijgestaan om hun recht te halen bij huurgeschillen.</p> <p>2. Er komen ook vragen binnen van mensen die buiten de doelgroep van het project vallen. Zij worden enkel geholpen indien er capaciteit beschikbaar is.</p> <p>3. Landelijk onderzoek toont aan dat procedures die worden ingeleid via huurteams een hogere succesgraad hebben. Landelijk ligt het slaagpercentage op 62% in Zuid Limburg is dat zelfs hoger.</p>	Op projectniveau is er goede samenwerking met verenigingen voor huurdersbelangen, het juridisch loket, Zuyd, UM, Expat Centre opdat zo veel mogelijk mensen van de doelgroep gevonden worden en indien nodig beroep doen op de diensten.	Het gaat om juridische dienstverlening waarbij maatwerk wordt verricht naar gelang de case.	Gezien de corona crisis is het moeilijk om mensen op hun huurlocatie te bezoeken en ter plaatse de situatie te beoordelen. Dit helpt bij het correct inschatten van de gebreken en slaagkans van een procedure.
	Benutten saamhorigheid: zorg-inclusieve woon- en verblijffuncties	64	Veynex	<p>1. Er is een portable care terminal ontwikkeld en naar de markt gebracht om mensen met een lichte fysieke beperking of beginnende dementie andere mogelijkheden aan te bieden voor extramurale zorg.</p> <p>2. De terminal wordt internationaal vermarkt.</p> <p>3. Mantelzorgers zijn een veelbelovende doelgroep.</p>	Het initiatief is genomen door het bedrijf Veynex dat in samenwerking met IT en hardware partners de software en hardware hebben ontwikkeld. Met EIZT en zorginstellingen zijn pilots gedraaid voor behoefteninventarisatie en testing/finetuning.	<p>1. Real life testen bij een voldoende grote doelgroep werkte goed en heeft waardevolle inzichten opgeleverd voor de finetuning.</p> <p>2. De samenwerking met Zuyd liep goed en hands on.</p>	<p>1. Er hebben wisselingen plaatsgevonden in de instellingen die als proeftuin zouden optreden.</p> <p>2. Om dit type apparaten tegen geringe kost aan te kunnen bieden is goedkeuring nodig van sociale verzekeringen. Dit zijn lange en moeizame processen.</p>

		58	Digitale Wijkboulevard	<p>1. Doel was informatie van verschillende platformen met elkaar combineren (AVG proof) zodat er stuurinformatie ontstaat en voortijdig ingegrepen kan worden en zorg verleend kan worden.</p> <p>2. Er is een businessplan ontwikkeld over hoe een dergelijk platform als startup zou kunnen werken en zelfbedruipend zijn.</p>	UM en Zuyd waren betrokken als kennispartners. Verder was er een stuurgroep van zorgverstrekkers en gemeentes. Het MKB was in mindere mate vertegenwoordigd.	Er is een adviesraad opgezet om afspraken te maken over de manieren waarop data uitgewisseld kunnen worden.	<p>1. Afspreken van communicatieprotocollen met in acht neming van privacybescherming was moeilijk.</p> <p>2. Partijen die normaal niet samenwerken, moesten nu wel samenwerken (zorg, welzijn en wonen).</p> <p>3. Stand van zaken is onbekend: de coördinator reageerde niet op vragen.</p>
<i>Bronsgroen en duurzaam: ruimtelijk economische ontwikkeling</i>	Unieke regio: relatie stad-land						
	Aantrekkelijke regio: woon- en leefklimaat, cultuur aanbod	53	Super Gastvrij	Het platform en de website 'super gastvrij' zijn ontwikkeld. Hierop staat een overzicht van dagattracties, cultureel aanbod en mogelijke bezoeken in de regio. Alle toegangstickets kunnen via de site worden gekocht.	Het systeem is ontwikkeld in samenwerking met studenten van UM. Het initiatief ligt bij Compo Ticketing. Zij zetten capaciteit in voor aantrekken van aanbieders.	<p>1. Er is een coöperatie opgericht. Alle adverteerders zijn automatisch lid van de coöperatie. 2. Het verdienmodel van de site zit in boekingscommissies. Door een overzicht te bieden van alle aanbod op één platform is cross-selling mogelijk.</p>	<p>1. Het netwerk van aanbieders op de site blijft eerder beperkt. 2. De plannen om aanbevelingen te doen aan potentiële bezoekers, rekening houden met weersvoorspellingen, persoonlijke voorkeuren en dergelijke zijn nog niet gerealiseerd. 3. De dienstverlening concurreert met die van VVV Zuid Limburg waar het aanbod veel uitgebreider is.</p>
	Duurzaamheid: duurzame regio: duurzame economie, circulaire economie, energietransitie	81	Resource House	<p>1. Er is een consortium gesticht in een VOF met als ambitie landelijk 100% energieneutrale woningen te bouwen</p> <p>2. Bouwmaterialen die mogelijk maken om 66% van de woning met gerecycleerde materialen te bouwen (gevelpanelen, isolatie...)</p> <p>3. Ontwerp van energieneutrale woning geschikt voor sociale huurwoningsector</p> <p>4. Demonstratiewoning op de woonboulevard Heerlen</p>	Er is een consortium gesticht in vorm van VOF. Het bestaat uit 4 bedrijven, de Wijk van Morgen, Zuyd Hogeschool en RWTH. Kennispartners worden betrokken bij oplossen van vraagstukken. Inschakelen van stagiaires gebeurt voor doorontwikkeling. Daarnaast zijn er contacten met woningcorporaties als potentiële klant en leveranciers van onderdelen als bijkomende partners.	De bouwmaterialen zijn niet allemaal door consortiumleden uitgevonden: het is steeds een combinatie van eigen R&D met elders ontwikkelde producten.	Het vinden van een geschikte locatie heeft lang geduurd gezien wet- en regelgeving t.a.v. bouw en bewoning.
		100	Bestendige aanpak aanhaken Zuid Limburgs MKB bij innovatie vanuit opgave duurzaam gebouwde omgeving	<p>1. Er is een laagdrempelige innovatieaanpak opgezet in een vierstapen aanpak waarin studenten en MKB betrokken zijn om het realistisch en realiseerbaar te houden.</p> <p>2. Er is een samenwerking opgezet tussen Vista College, Zuyd en Chill.</p> <p>3. Een groeiemarkt is aangeboden en er is een aanpak ontwikkeld om hierin meer innovaties met marktpotentieel te ontwikkelen en uit te rollen om op die manier extra werkgelegenheid in de regio te creëren.</p>	Problemen van gebruikers/eigenaars staan voorop om een probleem te definiëren. Daarna worden studenten/onderwijsinstellingen betrokken om oplossingen uit te werken. Vervolgens worden ze getest in het MKB en worden pilots uitgerold bij de eigenaars/gebruikers.	<p>1. Er is begonnen met een inventarisatie vanuit de behoeftenstellende kant: aan het eind van de keten bij de gebruikers/financiers. Al deze behoeften zijn meegenomen zodat later de innovaties ook een invulling geven van een behoefte en dus ook landen.</p> <p>2. Bij elke innovatie is nagedacht over de realiseerbaarheid door kleine installateurs: indien het te moeilijk zou zijn, kunnen enkel de hele grote partijen ze implementeren.</p> <p>3. Er is stapsgewijs gewerkt: een vraag wordt eerst in een probleem vertaald. Daarna wordt in teams gewerkt om antwoorden te vinden. Daarna wordt in een makers hal geëxperimenteerd en getest door de groep studenten die daarna een demonstrator maakt om in de praktijk te testen. Pas als dit werkt wordt het aan het regionaal MKB aangeboden voor verdere uitrol/plaatsing. Woningcorporaties zetten vervolgens pilots neer om te laten zien dat het werkt.</p> <p>4. Er is gewerkt met een toetsingskader/voorwaarden waaraan innovaties moeten voldoen. Dat zorgde ervoor dat stappen gezet werden en innovaties een behoefte beantwoorden en realiseerbaar zijn.</p>	De corona crisis zorgt voor praktische belemmeringen voor fysiek samenwerken in beperkte ruimte.

		59	Operatie Sloopgoud	<p>1. Er is een gevelsteen ontwikkeld die voor 50% uit slib bestaat en voldoet aan alle technische eisen.</p> <p>2. Er is een webshop opgezet waar sloopmaterialen te koop worden aangeboden vooraleer een gebouw definitief wordt gesloopt. Materialen worden geïnventariseerd met 360° camera's en slimme meetssystemen.</p>	Bedrijven, kennisinstellingen en banken zijn actief betrokken.	<p>1. De webshop is stapsgewijs doorontwikkeld. Lessen werden meegenomen in verbeteringen. De webshop gaat gepaard met een materiaalendatabank voor goede inventarisatie.</p> <p>2. Er zijn pilots gedraaid met de gevelsteen met als doel opschaling te onderzoeken.</p>	<p>1. Er zijn gesprekken gevoerd met banken en financiers over het opzetten van een steenfabriek.</p> <p>2. Op bepaalde fases in het project was bijkomend onderzoek en extra testing nodig. Dit zorgde voor wat vertraging maar was nodig voor de beoogde kwaliteit.</p>
		74	Claut Mobility	Er is een stichting Claut opgezet met als doel om in samenwerkingsverband tussen bedrijven, in te zetten op verduurzaming van materialen. De focus ligt op automotive.	Initiatief komt uit het bedrijfsleven maar via het project en de stichting wordt aansluiting gezocht bij lopende initiatieven om hierbij aan te sluiten en er business uit te realiseren.	<p>1. Dit project flankert een groter OP Zuid programma maar probeert het rendement hiervan de vergroten.2. Via sessies met bedrijven werden inhoudelijke lijnen gedefinieerd (recycling, modular manufacturing, veranderende behoeften voor mobiliteit) en werd in kleine werkgroepen de case uitgewerkt.</p>	Er zijn voorstellen ingediend om de werking van de stichting te financieren. Deze zijn er niet doorgekomen. De stichting bestaat nog steeds bij de KvK maar er zijn geen website of extern gecommuniceerde activiteiten gevonden.
		83	Claut Energy	De stichting Claut neemt de rol op zich als circular economy organizer.	Naast de partners en bedrijven in de Stichting Claut, is Zuid en de gemeente Sittard actief betrokken in deze inhoudelijke lijn. Er wordt aansluiting gezocht met andere initiatieven waarbij aangehaakt zou kunnen worden.	Ketenregie vereist inzet van capaciteit om partijen te bezoeken, opportuniteiten te screenen en deze te bespreken met mogelijke partners.	Er zijn voorstellen ingediend om de werking van de stichting te financieren. Deze zijn er niet doorgekomen. De stichting bestaat nog steeds bij de KvK maar er zijn geen website of extern gecommuniceerde activiteiten gevonden.
		39	Weelec	Er is een rendabel bedrijf opgezet dat e-waste recycleert tot virgin materials. Dat gebeurt met inzet van medewerkers met afstand tot de arbeidsmarkt. Het bedrijf was een dermate groot succes dat het is overgenomen door Ortessa uit Eindhoven.	Het initiatief is genomen door het bedrijf Weelec. Om de markt te benaderen en het bedrijf vorm te geven is samenwerking gezocht met Gemeente Maastricht, producenten van apparaten, academici, ministeries, werkplekvoorzieningen.	<p>1. In samenwerking met kennispartners zijn analyses gedaan over het recyclen van e-waste. Dit heeft geholpen bij het behalen van de nodige certificaten.</p> <p>2. De productielijn en productiecapaciteit is geleidelijk aan opgeschaald tot een rendabel bedrijf.</p> <p>3. Mensen met afstand tot de arbeidsmarkt werden opgeleid om bij Weelec te werken.</p>	De activiteit in Maastricht is echter stopgezet in Q3 2019 en deels overgeplaatst gezien beperkingen in de vergunning en het niet doorgaan van een samenwerking met een grote partij.
		44	TIORC: Totaal Integraal Optimaal Renovatie Concept	<p>1. De coöperatie TIORC is opgericht.</p> <p>2. Er is een demonstratiewoning gerealiseerd.</p> <p>3. In de woning worden 10 innovaties gedemonstreerd.</p> <p>4. Er is een energieberekening uitgewerkt waarmee je kan voorspellen wat de renovatie oplevert aan energiebesparing.</p> <p>5. Het renovatieconcept kan uitgerold worden naar andere wijken.</p> <p>6. De coöperatie is nog steeds actief en heeft een eigen accountmanager.</p>	Het consortium bestaat uit 6 bedrijven, Gemeente Heerlen en buurtcoöperatie Vrieheide.	<p>1. Er is getracht wijkbewoners te betrekken.</p> <p>2. De innovatie zit in de afweging en combinatie van de verschillende maatregelen. 3. De samenwerking en het totaalconcept dat alles op elkaar is aangesloten is innovatief.</p>	Alle risico's baten en lasten zitten gezamenlijk in de coöperatie en iedereen is eraan gehouden om innovatieve kracht in te brengen en onbetaald extra uren te presteren.
		46	ZEAH: Zero Energy Accommodation & Hotels	<p>1. Er is een marktstudie uitgevoerd naar de behoefte aan verduurzaming van accommodatie- en hotelpanden.</p> <p>2. De technische oplossing bestaat uit isolatie aan de binnenkant van de woning, tegen de muren.</p> <p>3. Er is een energie applicatie gerealiseerd.</p> <p>4. Er is een investeringstool gerealiseerd.</p>	Het project is getrokken door een consortium van bedrijven. Er zijn links gelegd naar VVV Zuid Limburg. Er is aansluiting bij kenniscluster NEBER.	<p>1. Er is geleerd dat gezien complexiteit van panden er geen één standaard aanpak ontwikkeld kan worden.</p> <p>2. Ondernemers stelden het advies over de manieren waarop ze zouden kunnen verduurzamen erg op prijs.</p>	<p>1. Voor horeca ondernemers is verduurzaming van hun gebouw niet onmiddellijk een prioriteit. Het is complex, duur en draagt meestal niet bij aan de klantbeleving.</p> <p>2. De koppeling naar onderwijs en studenten heeft tijd nodig omdat het in het curriculum moet passen.</p>

		116	Charter Energietransitie	1. Energiebesparing van gemiddeld 20% bij deelnemende bedrijven.2. Geven van invulling aan regionale deskundigheid en organisatievermogen om energietransitie bij het bedrijfsleven voortvarend op te pakken.3. Centraal digitaal loket energietransitie MKB operationeel.4. Er is een kennisnetwerk gebouwd	Stichting Groene Economie Limburg, MKB Limburg, LLTB, MKB Nederland, landelijke federatie Energieconsultants, Bouwend Nederland, Horeca Nederland, Recron, VVV Midden Limburg, Visit Zuid Limburg, de Groenbank, DSM Nederland REScoop. RUD Limburg Noord en RUD Zuid Limburg LEF, EZK, Zuyd, Fontys.	project is onlangs gestart	project is onlangs gestart
	Bereikbare regio: verbinding economische clusters, daily urban system						
	Experimenteergebied: duurzaamheid, energietransitie, landelijk circulaire economie	voucher	Smart Grid Holtum Noord	Er is een verkennend onderzoek gevoerd naar vraag en aanbod van energie op industriegebied Holtum Noord met het oog op het realiseren van een smart grid. Dit onderzoek levert inzichten op over hoe al dan niet verder te gaan.	Bedrijven zijn de opdrachtgever. Coördinatie en faciliteren is gebeurd door de gemeente. Tijdens het onderzoek zijn ook gesprekken gevoerd met mogelijke afnemers buiten het industriegebied zelf. Kennisinstellingen hebben zich vrijwillig gemeld voor medewerking.	De voucher heeft een versnelling teweeg gebracht: er waren reeds langer ideeën. Nu zijn ze uitgewerkt en op papier gezet en kunnen de volgende stappen genomen worden.	n.v.t.
Anders	Projecten die voortijdig zijn stopgezet of niet effectief werden opgestart.	10	Marktsynergie ECL	Doel was het bouwen van een portal Cultuur en Leisure als onderdeel van Maastricht Culturele Hoofdstad. Maastricht heeft de selectie niet gewonnen.			
		17	Chemelot Experience Centre	Doel was een bezoekerscentrum op te zetten op de Chemelot campus. Het project werd ingehaald door de plannen voor het centercourt gebouw op de Chemelot campus.			
		23	Noiseport	Het gaat om een initiatief van de studentenvereniging Aisec. Ze hadden als doel meer internationale studenten naar de UM te halen. Na interne bestuurswisselingen is het nooit echt opgepakt en stopgezet.			
		36	Cultuurwadget Cultuur en Toerisme	Het project is nooit opgestart.			
		37	Topbanen Zuid TRIP	Dit was een vervolgininitiatief op project 27, EPIC maar de beoogde medewerking van partners is nooit helemaal rond geraakt.			
		54	Masterplan Nature Wonder World	Project had als doel een studie uit te voeren naar de financiële haalbaarheid van de uitbouw van een attractiepark. Zodra duidelijk werd dat de nodige investeringen niet gerealiseerd konden worden, is het project stopgezet.			
		69	Strategische Opleidingsplannen in de Zorg	De indienende juridische entiteit is opgehouden te bestaan.			

		86	In de City	Project werd ingediend in samenwerkingsverband van 3 bedrijven. Project werd ingediend in crisistijd. Daarna trok de markt aan en hadden 2 van de 3 indieners geen tijd meer om aan het initiatief te werken. Project is stopgezet.			
		92	My Diagnostick 2.0	De indiener kwam in financieel zwaar weer terecht waardoor er grote vertragingen werden opgelopen zonder uitzicht op verbetering. Project is stopgezet.			
		94	Touch for Talent	Voorafgaand aan het project is een concept ontwikkeld waarop het project gebaseerd is. Er bleek geen markt te zijn voor de ontwikkeling waardoor de projectactiviteiten nooit echt zijn gestart.			