



HELDERS
P E R S P E C T I E F

VAN KRIMP NAAR GROEI!

Helders Perspectief: Van krimp naar groei!

Het gaat goed met Den Helder. De stad knapt op en ontwikkelt zich veel terreinen positief. Duidelijk is ook dat er de komende jaren enkele duizenden vacatures te vullen zijn. Het is van belang dat we hier mensen voor vinden met een passende kwalificatie. In Den Helder zelf, maar gezien het aantal vacatures vooral van buiten de stad. Met de Koninklijke Marine, Woningstichting, het bedrijfsleven, onderwijs, maatschappelijke organisaties en andere partners is een programma ontwikkeld dat daar op inzet. Het Helden Perspectief. reikt verder dan het aanbieden van banen. Het vraagt persoonlijke aandacht en maatwerk om kandidaten te vinden. Om de vacatures te kunnen vullen moet het ook een totaalpakket zijn. Ook het woningaanbod, de omgeving, het onderwijs en voorzieningen bepalen of iemand ervoor kiest in Den Helder te werken. Het programma Helden Perspectief omvat daarom een wervingscampagne, extra inzet op evenementen, een mobiliteitswinkel voor wie een (andere) baan in Den Helder overweegt, maatwerkvoorstellen voor potentiële nieuwe werknemers, nieuwe onderwijsprogramma's die aansluiten op de regionale arbeidsmarkt.

Den Helder heeft de afgelopen jaren een fantastische ontwikkeling doorgemaakt. Er is keihard gewerkt en de resultaten zijn overal in de stad zichtbaar. Het zelfvertrouwen groeit, de inwoners voelen de vooruitgang en dragen dat ook uit. Een belangrijk deel van het succes komt doordat ondernemers, organisaties, gemeente en andere overheden jarenlang gestaag hebben samengewerkt aan uitvoering van gedeelde visies en plannen. Omdat ze erin geloofden en omdat het nodig was.

Vanuit deze vernieuwde zelfverzekerdheid is het tijd om verder te kijken. Niet alleen omdat de ruimte er is, maar vooral omdat het noodzakelijk is. Duidelijk is namelijk dat er de komende jaren enkele duizenden vacatures te vullen zijn in onze stad. Ten eerste de vervangingsvacatures van medewerkers die in deze periode met pensioen gaan. In het bedrijfsleven, maar ook in het onderwijs, de zorg en bij de overheid. Om de kwaliteit van onze voorzieningen (zorg, onderwijs, verenigingsleven, winkelaanbod, enzovoort) in onze stad op peil te houden is het van groot belang dat we hier voldoende juiste mensen voor vinden. Tel daar de aankomende nieuwe vacatures bij de Koninklijke Marine bij op, en de vacatures als gevolg van groeiende bedrijfssectoren in het maritiem cluster, en het wordt duidelijk dat we actief werkenden moeten gaan werven. En dat we daar nu mee moeten starten.

Een deel van die mensen vinden we lokaal; jongeren die van school afkomen, mensen die nog geen baan hebben en mensen die hier wonen maar buiten de regio werken. Zij moeten zoveel mogelijk voor onze stad en onze regio worden behouden. Een veel groter deel van deze werkenden moeten we ver buiten onze gemeentegrenzen vinden. Die hebben we nu nog niet in beeld, maar moeten we wel verleiden om naar Den Helder te komen. Mensen nemen in hun afweging dan veel meer mee dan een aantrekkelijke vacature. Ook het woningaanbod, de omgeving, het onderwijs en voorzieningen bepalen of iemand ervoor kiest in Den Helder te werken.

In gesprekken met al onze partners in de stad kwam duidelijk naar voren dat de juiste inspanningen plaatsvinden, dat we op diverse fronten op de goede weg zijn. Maar dat er ondanks al deze activiteiten en projecten op bepaalde terreinen nog iets ontbreekt: Een programma dat zich concreet richt op het aantrekken en vasthouden van nieuwe werknemers. Dat bestaande inspanningen verbindt en presenteert als het Helden Perspectief: Van krimp naar groei! Woningstichting Den Helder, de Koninklijke Marine en het Helden bedrijfsleven gaan hier samen met de gemeente Den Helder op inzetten.

Het Helden Perspectief heeft vier programmalijnen:

We zetten Den Helder in de markt

Om potentiële werknemers te verleiden moeten we het verhaal van Den Helder in beeld brengen. Het verhaal over waar we nu staan en waar we naartoe gaan: hoe is het om in De Kop van Noord-Holland te wonen en te werken. Dat doen we online en fysiek en niet te vergeten: stoer en zelfverzekerd. Evenementen ondersteunen dit verhaal en zetten onze stad in het schijnwerpers.

Zoveel mogelijk inwoners doen mee

De arbeidsmarkt biedt ook onze eigen inwoners kansen om een baan te vinden die (beter) bij ze past. We zetten in op kwaliteit, doorgaande leerlijnen en het stimuleren van jongeren om te kiezen voor studierichtingen voor banen waar we in de toekomst behoefte aan hebben. Ook het aantrekken van

nieuwe leerlijnen op mbo-, hbo-, en universitair gebied krijgt prioriteit. Voor jongeren die uitstromen, inwoners met een uitkering, afstand tot de arbeidsmarkt of inwoners die binnen onze stad van loopbaan willen veranderen, bieden we passende trajecten.

Een aantrekkelijke woningmarkt

Van krimp naar groei vraagt een stevige inzet op de woningbouwopgave. We houden onze focus op kwaliteit en bijzondere woonmilieus. De regio Kop van Noord-Holland zet in op een woonakkoord met 5000 extra woningen in de Kop tot 2030. Onder het motto “sterke kernen, goede voorzieningen” gaat het om stedelijk bouwen in Den Helder en kleinschalige woningbouw in het landelijk gebied, aan de randen van de kernen, zoals in Julianadorp. Mensen die overwegen om in Den Helder te gaan wonen, moeten zich een beeld kunnen vormen van Den Helder als woonstad en het woningaanbod: betaalbaar, met een aantrekkelijke ligging en een goede kwaliteit. De projectwinkel in de Beatrixstraat, met daaraan gekoppeld een wervingspunt van de Koninklijke Marine, was succesvol. We willen dit steunpunt elders continueren en verbreden in aanbod.

Gedeelde boodschap, gedeelde inzet

Met onze haven, Den Helder Airport, Koninklijke Marine en het springlevende bedrijfsleven hebben we op het gebied van maritieme techniek goud in handen. Maar de uitdaging van Den Helder is geen geïsoleerde opgave. Profileren van Noord Holland Noord, De Kop en Den Helder liggen in elkaars verlengde en moeten elkaar in opbouw versterken. Een goed vestigings- en ondernemersklimaat vergt herstructurering, innovatie, onderzoek, marketing en bundelen van bedrijven, kennis en onderwijs. Met andere overheden, het georganiseerd bedrijfsleven, kennisinstituten en onderwijsinstellingen werken we aan projecten die hieraan bijdragen. Het gaat daarbij niet alleen om investeringen in de kwaliteit van onze omgeving en economie, maar ook om een gezamenlijke boodschap die de verschillende delen verbindt. Een boodschap die doorklinkt op alle vlakken waar we die samenwerking vinden: hier is werk, hier kun je wonen, hier liggen kansen en mogelijkheden. Die boodschap gedeeld te krijgen en gezamenlijk te blijven uitdragen, vraagt om een goede organisatie en goede relaties met onze regiogemeentes, provincie, partners en bedrijfsleven.

De kracht én de grote uitdaging van het Helders Perspectief is de kwaliteit van die samenwerking. We zetten daar dan ook stevig op in. Het jaar 2020 zal vooral in het teken staan van opbouw van de structuren, intensiveren van de samenwerking en starten met concrete activiteiten en campagnes. Het Helders Perspectief is een gedeelde visie op de ontwikkelingsrichting van Den Helder. Het is een nieuwe manier van denken, als basis voor ons beleid en activiteiten. Van krimp naar groei!

Het programma Helders Perspectief is vertaald in activiteiten die zijn uitgewerkt in het uitvoeringsplan Helders Perspectief.

UITVOERINGSPLAN HELDERS PERSPECTIEF

Hoofdstuk 1 We zetten Den Helder “in de markt”

Den Helder is er klaar voor om nieuwe inwoners te ontvangen. Wij willen het iedereen die concreet of potentieel geïnteresseerd is om te werken en te wonen in Den Helder gemakkelijk maken. En mensen verleiden geïnteresseerd te raken. Deze mensen worden gekoppeld aan het aanbod van vacatures, woningen, sport cultuur onderwijs etc. Via evenementen en een digitale benadering via een online campagne krijgen ze een gecombineerd aanbod passend bij hun situatie en behoefte.

Onze partners in de stad maken duidelijk dat de juiste inspanningen plaatsvinden, dat we op veel fronten op de goede weg zijn. Op bepaalde terreinen ontbreekt echter nog iets: een krachtige inzet op het verhaal van Den Helder en het aantrekken en vasthouden van nieuwe werknemers. Het aantrekken van werknemers vraagt om méér dan aanbod van banen. Het gaat om een totaalpakket van imago, cultuur, wonen, omgeving, onderwijs, voorzieningen en om persoonlijke aandacht en maatwerk. Werknemers met jonge gezinnen hebben andere wensen dan hoogopgeleide alleenstaande zelfstandigen. Dit is een gezamenlijke opdracht, waar alle partners actief hun bijdrage aan moeten gaan leveren. Aan de volgende zaken gaat gewerkt worden:

Activiteiten

Verhaal in beeld en vertellen

De aanpak is gericht op het verleiden van potentiële nieuwe inwoners. Stap 1 daarin is dat we het verhaal van Den Helder in beeld brengen. Het verhaal van waar we nu staan en waar we naartoe gaan. Het voordeel dat wij hebben ten opzichte van andere gemeenten met zo'n vijftigduizend inwoners, is dat heel Nederland Den Helder kent. We hoeven niet uit te leggen waar het ligt of dat we een maritiem karakter hebben. We hoeven alleen te laten zien dat het een plek is waar je wilt zijn.

Versterken deelname Op Kop

We versterken het merk Den Helder door het verhaal van de stad op verschillende plekken en vanuit verschillende invalshoeken te vertellen. Online en fysiek, frequent en zonder bescheidenheid. Stoer en Energiek. Dit doen we niet alleen. Binnen het programma Match2020 van De Kop Werkt! is een van de speerpunten het profileren van de Kop als aantrekkelijk om te werken, leren en wonen. We willen laten zien wat de regio te bieden heeft in onderwijsaanbod en carrièreperspectief. Dat doen we door informatieontsluiting via het platform OpKop.nl en in een campagne waarin we de regio op een aansprekende en onderscheidende manier profileren. Op 17 januari 2020 wordt de nieuwe website en de start van de campagne op feestelijke wijze gelanceerd.

- *Investering:* We reserveren in 2020 € 50.000 als cofinanciering om het georganiseerd bedrijfsleven te stimuleren om de Helderse content op dit platform te vullen.

Maatwerkvoorstel en wervingscampagne

Samen met onze partners bepalen we aan wat voor type werknemers wij sowieso behoefte hebben. Dit resulteert in een aantal potentiële doelgroepen die consequent vanuit verschillende routes (digitaal) benaderd worden. Een team van medewerkers legt contact en doet de potentiële nieuwe medewerker of nieuwe inwoner een maatwerkvoorstel. Onderdeel van dit voorstel is een bezoek aan de stad met een wervingsprogramma. Dit bestaat bijvoorbeeld uit sollicitatiegesprekken, sollicitatiegesprekken voor de partner, bezichtiging van woningen, bezoek aan scholen, verenigingen etc. In een dag kan een gezin of werknemer zich een goed beeld vormen van het totaalpakket dat Den Helder te bieden heeft. “In Den Helder wil je welzijn”.

- *Investering:* Voor het ophalen van de input voor de maatwerkpropositie en het opstarten van de wervingscampagne is in 2020 € 60.000 begroot. Voor het vervolg in 2021-2023, waarin de wervingscampagne volop draait is €150.000 per jaar begroot.

Eigen werving + maatwerkvoorstel

De deelnemende partners sluiten niet alleen aan op de gezamenlijke wervingscampagne, maar hebben uiteraard ook hun eigen campagnes en kanalen. Heeft één van onze partners een potentiële kandidaat in beeld, dan kan deze partner ook gebruikmaken van het bredere aanbod van de samenwerkende deelnemers en de samenwerking in Op Kop. En aansluiten op het maatwerkaanbod.

Een (verplaatsbare) mobiliteitswinkel

We creëren een plek waar mensen actief naartoe kunnen om maatwerk te halen: een bezoek aan de stad en voorzieningen, bezichtiging van woningen. Een verplaatsbare versie kunnen we op beurzen en evenementen door het hele land plaatsen. Denk hierbij aan beurzen voor het onderwijs, de

offshore en de zorg. Onze partners hoeven niet meer alleen hun vacatures te vullen maar worden gesteund door het collectief met een buitengewoon compleet aanbod.

- *Investering:* Voor het opzetten van "de winkel" en de ontwikkeling van de samenwerking, het materiaal en activiteiten in 2020 nemen we een investering van € 150.000 als richtlijn. Voor de jaren daarna verwachten we voor het maatwerk in menskracht en materiaal kosten van € 100.000 per jaar.

Toolkit

Ter ondersteuning van de campagne, de mobiliteitswinkel en het merk Den Helder zijn ook andere activiteiten gewenst, zoals bijvoorbeeld een toolkit voor alle partners. Alle partners krijgen een toolkit die helpt om naast de eigen vacature het complete aanbod van Den Helder over te brengen. De toolkit bestaat bijvoorbeeld uit films, een stand, een vacaturezuil, flyers en digitale ondersteuningsmiddelen. De partners vragen we om de campagne zichtbaar te maken op de eigen website bij de vacatures.

- *Investering;* We reserveren € 50.000 in 2020 om met onze partners de toolkit te vullen.

Impuls voor evenementen die het verhaal, het merk Den Helder en de campagne versterken.

Evenementen trekken mensen. Grote evenementen als GameDay, Sail, De Halve van Den Helder, Lichtroute Den Helder en nautische tussenevenementen willen we benutten voor de marketing van Den Helder. We kunnen deze evenementen benutten om het bereik te vergroten en vervolgens de fysieke en online 'traffic' te gebruiken om de campagne onder de aandacht te brengen. Daarnaast onderzoeken we de behoefte aan een mobiliteitsevenement. Waarbij alle bedrijven in Den Helder hun vacatures onder de aandacht kunnen brengen en we de voorgestelde maatwerkpropositie groots opzetten. Bijvoorbeeld een innovatiebeurs aan boord van een marineschip.

- *Investering:* De gemeente sponsort evenementen in 2020 waar dit marketingdoel duidelijk aan verbonden is extra met € 20.000. In de jaren erna vergroten we deze impuls naar 70.000 per jaar. Ook komen we tegemoet aan de wens van evenementorganisatoren om meer gemeentelijke inzet/coördinatie in de voorbereiding van evenementen door hiervoor in 2020-2023 per jaar € 80.000 te reserveren.

Talentensponsoring

Talenten, individuen, teams en organisaties die bijzondere prestaties leveren hebben bereik. Met dit bereik kunnen we de omgeving bewust maken van het merk Den Helder en welk talent hiervandaan komt.

- *Investering:* We reserveren in 2020-2023 per jaar € 20.000 voor sponsoring van het zichtbaar maken van Helderse talenten tijdens wedstrijden en evenementen van bovenregionale betekenis.

Actualiseren evenementenbeleid

We willen evenementen stimuleren. We gaan de regels voor het verkrijgen van evenementensubsidies actualiseren en vereenvoudigen waar mogelijk beleidsregels.

Citymarketing

Samen met de ondernemers werken we al een flink aantal jaren positief aan het promoten van de stad. Deze activiteiten richten zich vooral op destinationmarketing, toerisme en evenementen.

Aantrekkelijke stad

De geweldige resultaten die we de afgelopen jaren bereikt hebben op het gebied van stadsvernieuwing en het aantrekkelijker maken van ons stadshart, zijn een promotiekanaal op zich. Iedereen ziet dat de stad mooier en aantrekkelijker wordt. Daar gaan we de komende jaren mee door. In het oog springende ruimtelijke ontwikkelingen zijn: het uitvoeringsplan Stadshart, het de programmatische invulling van Willemsoord en onderscheidende projecten als de SeaSaw. Ook de unieke waarde van het erfgoed Stelling De Helder willen we zichtbaar maken en promoten. De ontwikkelvisie op de Stelling zal in 2020 aan de raad worden voorgelegd.

Het Helders perspectief geeft richting aan deze inspanningen, verbindt ze met elkaar en voorziet ze steviger van één verhaal van de stad.

Hoofdstuk 2 Zoveel mogelijk inwoners doen mee

In de toenemende krapte op arbeidsmarkt willen wij zoveel mogelijk kansen creëren voor onze inwoners om een baan te vinden die (beter) bij ze past. Dit doel benaderen we vanuit verschillende sporen.

Basisonderwijs

Om onze kinderen klaar te stomen voor de toekomst is belangrijk dat het basisonderwijs zich inzet op de ontwikkeling van 21^e-eeuwse vaardigheden (zoals kritisch denken, creativiteit, probleemoplossend vermogen etc). Via onze subsidiepartners (in cultuur, natuur, erfgoed, sport) versterken wij het aanbod aan het onderwijs dat hier op inspeelt. Daarnaast is het van belang dat jonge kinderen in aanraking komen met techniek. Via techniekonderwijs maar ook door de ondersteuning van promotie van techniek via onder andere het PET (promotie-evenement techniek). PET-events is een samenwerking van verschillende stichtingen voor primair onderwijs, bedrijven en de Provincie Noord-Holland. Concreet: De volgende editie van PET Den Helder voor leerlingen van groep 7 en 8 is op 14 mei 2020.

Versterken voortgezet onderwijs

Goed onderwijs is cruciaal om onze jeugd goed op te leiden en ook blijvend aan onze stad (of regio) te blijven binden. Scholen aan Zee werkt aan een nieuwe visie op de samenhang tussen school en de samenleving. Een inspirerende leeromgeving is belangrijk. Voor de leerlingen, maar het is voor docenten zeker een belangrijke factor om in Den Helder te willen werken. Hiertoe is samenwerking met maatschappelijke partners, bedrijven en het vervolgonderwijs belangrijk. Om hier een verdere slag in te maken zijn nieuwe samenwerkingsverbanden nodig. Ook vraagt dit om investeringen. Een voorstel is hiervoor in voorbereiding. Dit heeft tevens een link met de ontwikkeling van het gebied rond de Bijlweg. Hiervoor wordt een separaat procesvoorstel voorbereid (zie hoofdstuk 3).

Gespecialiseerd beroepsonderwijs

Met het ROC KvNH hebben wij kwalitatief goed beroepsonderwijs in huis. De uitdaging is, met name in de techniek, om de juiste opleidingen aan te bieden die aansluiten bij de vraag van het bedrijfsleven. Met de snelle ontwikkelingen in de techniek is dit een voortdurend aandachtspunt. Met de verdere ontwikkeling van het contextrijk leren en het oprichten van nieuwe opleidingen die voldoen aan de vraag van het bedrijfsleven wordt hierop ingezet. Voorbeeld: De opleiding Veiligheid en Vakmanschap laat tijdens de opleiding leerlingen al kennismaken met Defensie en bereidt hen voor op een functie daar. Samen met (regio)partners en bedrijven ondersteunen wij het ROC daarbij. Een mooi voorbeeld is de RIF-aanvraag TL-netwerk (techniek leerwerkplein) die in mei 2018 is toegekend met het oog op het groeiend tekort aan adequaat technisch personeel.

Intensiveren samenwerking met het hoger onderwijs

Samenwerking met het hoger onderwijs is van belang omdat we willen dat onze inwoners toegang hebben tot hoger onderwijs en we voldoende hoger opgeleide mensen voor ons bedrijfsleven willen hebben. Om hier zorg voor te dragen richten wij ons onder meer op samenwerking met Wageningen Research en Koninklijk Instituut voor de Marine (KIM). Daarnaast is er recent een eerste verkennende bijeenkomst geweest met Hogeschool InHolland om samen te werken op het gebied van onder andere techniek. Dit vormen allemaal bouwstenen om Den Helder als maritiem kenniscentrum te ontwikkelen. Ook is het aanbieden van stage-plaatsen een kans om de werknemer van de toekomst te laten kennismaken met de arbeidsmarkt in de regio.

Opzetten Associate Degree voor Maritieme Techniek

De Koninklijke Marine ondervindt nu al de effecten van demografische en economische ontwikkelingen. Met name het aantrekken van technisch personeel is nu al een grote uitdaging. De samenstelling van het personeelsbestand zal veranderen en moet flexibeler worden. Het opleidingsdomein moet hier op aansluiten met een flexibel onderwijsaanbod. Dit kan niet alleen door de Koninklijke Marine worden opgelost. Het vraagt intensieve samenwerking met externe stakeholders. In Den Helder gebeurt dit al op mbo-niveau, maar op hbo-niveau is een dergelijk samenwerkingsverband nog niet voor handen. Het opzetten van een zogeheten Associate Degree voor Maritieme Techniek kan een waardevolle volgende stap zijn in de verbreding van het totale onderwijsaanbod in de regio. Een Associate Degree is een tweejarig programma. Het niveau ligt tussen een mbo 4- en een hbo-bacheloropleiding. Het opzetten van een Associate Degree voorziet niet alleen in de instroom van technisch personeel, zowel civiel als militair, voor het Commando Zeestrijdkrachten, maar ook voor het bedrijfsleven in Den Helder. Het ROC KvNH en NLDA/KIM

hebben al de handen ineen geslagen om de Associate Degree verder vorm te geven. Een inventarisatie bij het bedrijfsleven in Den Helder e.o. wordt binnenkort gestart. Het opzetten van de Associate Degree maakt ook onderdeel uit van de regiodeal Maritiem Cluster Kop van Noord-Holland.

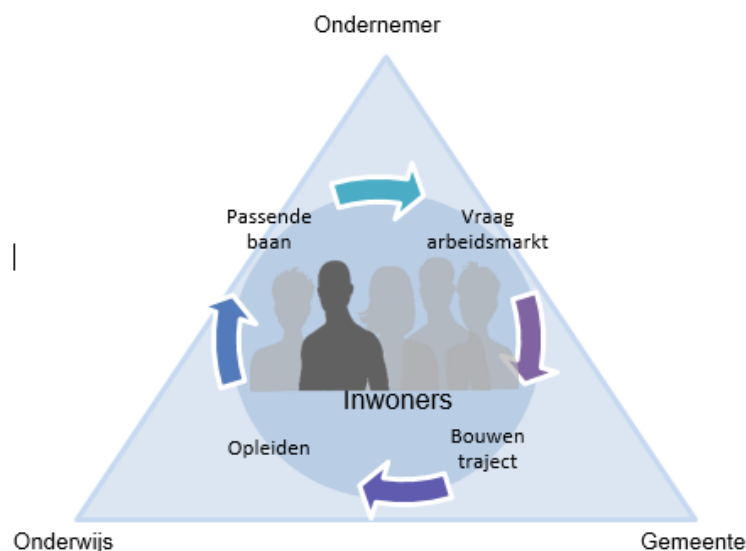
Stad van de maritieme techniek

We blijven ons richten op het profileren van Den Helder als stad van de maritieme techniek. Aanvullend op het Helders Perspectief is het netwerk van Tech@Connect een belangrijke actor om projecten op te zetten in de maritieme techniek. Binnen Tech@Connect komen meerdere initiatieven (onder andere TL-netwerk, Match2020, Sterk Techniek Onderwijs en het Maritieme Emerging Technologies Innovation Park) en partners (van bedrijfsleven, onderzoek, onderwijs en overheid) samen. Dit geeft het kader om afgestemd en gefocust zaken op te kunnen zetten. Hierbij zijn er programma's, projecten en initiatieven in vier actielijnen: kiezen, leren, werken en innoveren in de techniek.

- **Investeren:** Voor het verbeteren van diverse samenwerkingsverbanden tussen overheid, ondernemers en onderwijs (van basisonderwijs tot hoger onderwijs) met als doel het vormen van een maritiem kenniscentrum begroten we jaarlijks een bedrag van €50.000. Op deze wijze kunnen we blijven inzetten op het, waar nodig, extra ondersteunen en stimuleren van projecten, bijvoorbeeld onder Tech@Connect.

Samenwerking tussen werkgevers, onderwijs en gemeente

Om zo veel mogelijk mensen in onze stad aan een baan te helpen die bij ze past, zetten we ook de kracht van onze netwerken in het sociaal domein in. Vanuit het beleidskader Sociaal Domein en het uitgangspunt zoveel mogelijk kansen te creëren voor onze inwoners om een baan te vinden die (beter) bij ze past, vloeit de behoefte voort om een flexibele samenwerking te hebben tussen werkgevers, onderwijs en gemeente



In de programmabegroting 2020 heeft de raad daar over diverse doelstellingen geformuleerd. Deze gaan we uitzetten in concrete projecten:

- Vanuit de doelstelling *Minder werklozen en minder bijstandsgerechtigden* willen we een daling van het bestand realiseren met 25 klanten per jaar door deze duurzaam aan een baan helpen.
- Vanuit de doelstelling *Het aanbod van het (regionaal beroeps-) onderwijs sluit beter aan op de vraag van de werkgevers* willen we het hiaat zichtbaar maken en de bekendheid van branches binnen het onderwijs aanmoedigen. Daarnaast leggen we verbindingen tussen de projecten van het Regionaal Platform Arbeidsmarkt NoordHollandNoord, het project Arbeidsmarktcommunicatie van De Kop Werkt! en het regionale en lokale instrumentarium op het gebied van Participatie.

We zetten in op projecten waarin we samen met werkgevers, met hulp van instrumenten als loonkostensubsidie, job coaching en dagbesteding, de afstand verkleinen tussen werkgevers en inwoners met een handicap of grote afstand tot de arbeidsmarkt. Maatwerk is daarbij wenselijk en verfijnen we door het inzetten van subsidies en slimme inkoop.

Bemiddelen door middel van praktijkverklaring

Voor werkzoekenden en werkenden zonder startkwalificatie, voor wie het behalen van een volledig MBO-diploma of een MBO-certificaat vooralsnog niet haalbaar lijkt, kunnen we de overgang naar werk versoepelen met zogeheten praktijkverklaringen. Dit vergroot ook de kans op duurzame uitstroom. We zoeken hiertoe de samenwerking met bedrijven met een duidelijke vraag. Het RoC KvNH helpt ons in deze pilot.

Maatwerk via doelgroepanalyse

Vanuit de bestandsanalyse bijstandsklanten staan er 665 klanten geregistreerd met affiniteit met de beroepssector Techniek en productie. We focussen op deze groep met de vraag hoe zij bemiddelbaar zijn in deze beroepssector. In samenwerking met onderwijs en werkgevers ontwerpen we passende trajecten. We contracteren re-integratiebedrijven die aansluiten op de vraag vanuit deze beroepssector zodat ook klanten die een langere weg naar de arbeidsmarkt te gaan hebben, kunnen gaan participeren.

Match 2020

We blijven deelnemen aan het regionale programma Match2020 waarin uitvoeringsprogramma's zijn vastgesteld voor de sectoren agricultuur, zorg, toerisme en maritiem/energie/techniek. Het doel is om tot een betere aansluiting tussen het onderwijsaanbod en de behoefte c.q. vraag vanuit het bedrijfsleven te komen. Via dit programma wordt ook de regionale arbeidsmarktcampagne OpKop.nl opgezet.

Jeugd Werkt!

Op het succes van de aanpak JeugdWerkt! bouwen we voort. Een aanpak waarbij de gemeente werkloze jongeren van 16 tot 27 jaar stimuleert werkervaring op te doen, aan het werk te gaan of om weer naar school te gaan.

Women Tribe

Dit traject, ontwikkeld door ons eigen team Participatie, heeft als doel de specifieke doelgroep alleenstaande ouder (vrouw) een stap te laten maken richting arbeidsmarkt. Door de zelfredzaamheid van de vrouwen te vergroten, hun netwerk te vergroten en door de vrouwen naar eigen vermogen te laten participeren. Bijvoorbeeld door het volgen van een opleiding, (parttime) werk, vrijwilligerswerk, dagbesteding, stages etc. Door deel te nemen aan dit traject leren de vrouwen om te denken in mogelijkheden en gaan zij kansen zien die zij voorheen niet zagen. Hun sociale isolement wordt verminderd, ze worden weerbaarder, stromen sneller uit en integreren beter in hun eigen woonwijk doordat we wijkgericht gaan selecteren.

Boksen naar werk

Dit is een methodische sollicitatietraining waarbij mensen leren omgaan met feedback ontvangen en geven, minder afhankelijk worden van ondersteuning en het leren omgaan met teleurstellingen. Thema's in de training zijn motivatie, discipline, zelfwerkzaamheid persoonlijke presentatie en het maken van cv en sollicitatiebrief. Na acht weken is persoon sollicitatievaardig heeft hij/zij een eigen plan van aanpak en voert regie in eigen sollicitatieproces.

Actieve ondersteuning van mensen met inkomsten uit part-time werk

We begeleiden mensen met aanvullende bijstand op inkomsten uit part-time dienstverband actief in het verkrijgen van meer uren, waardoor zij in een financieel betere positie worden gebracht. Dit heeft een grotere zelfredzaamheid tot gevolg.

Mobiliteitswinkel

De eerder beschreven mobiliteitswinkel is niet alleen geschikt voor (potentiele) nieuwkomers, maar ook voor de eigen bevolking. Het is belangrijk mensen die hier al wonen te behouden voor de stad en voor de regio. De mobiliteitswinkel kan bijdragen aan loopbaanontwikkeling binnen Den Helder.

Hoofdstuk 3 Een aantrekkelijke woningmarkt

Van krimp naar groei vraagt een stevige inzet op de woningbouwopgave. Wat niet verandert is onze focus op kwaliteit en bijzondere woonmilieus. De regio Kop van Noord-Holland zet in op een woonakkoord met 5000 extra woningen in de Kop tot 2030. Die behoefte is gebaseerd op autonome groei: groei van het aantal inwoners dat economisch geboden is, de huisvesting van arbeidsmigranten en de overloop vanuit de metropoolregio Amsterdam naar (het zuidelijk deel van) de regio. Onder het motto “sterke kernen, goede voorzieningen” gaat het om stedelijk bouwen in Den Helder en kleinschalige woningbouw in het landelijk gebied, aan de randen van de kernen, zoals in Julianadorp.

Activiteiten:

Woonvisie

De Woonvisie *Den Helder 2016-2020 In Den Helder kan meer!* loopt in 2020 af. Als onderlegger voor de ambities op het gebied van betaalbare kwaliteit, goed wonen voor jong & oud en wonen, zorg & welzijn, is deze nog actueel. Waar het gaat om duurzaam wonen sluiten we aan op de ambities op het gebied van energieneutraal den Helder. Het belangrijkste is echter de gewijzigde inzet van krimp naar groei en de daaruit voortvloeiende woningbouwopgave. Dat vraagt om doorpakken. De actualisatie van de Woonvisie willen we daarom aan de raad voorleggen in de eerste helft van 2020.

Prestatieafspraken

De ‘raamovereenkomst prestatieafspraken 2016 tot 2021’ moeten in 2020 worden vernieuwd. Het betreft afspraken van de gemeente met Woningstichting Den Helder, stichting Woontij, stichting Huurdersbelang en bewonersvereniging Nieuwediep. Voor de gemeente is de Woonvisie uitgangspunt. Woningstichting Den Helder heeft begin 2020 haar strategische beleidsvisie gereed voor de komende vier jaar. Beide stukken zijn de input voor de raamovereenkomst die tweede helft 2020 moet worden gesloten. Met Helder Vastgoed moeten in deze periode ook afspraken worden gemaakt over de woningbouwopgave in relatie tot de locaties die in eigendom zijn van deze partij.

Bestaande woninglocaties ontwikkelen en woningbouwlocaties voorbereiden

Den Helder heeft voldoende locaties om in de woningvraag voor de komende jaren te voorzien. Het gaat daarbij om kleine en grote projecten zoals bijvoorbeeld locaties Willem Alexanderhof, Vinkenterrein en diverse slooplocaties in Nieuw Den Helder. We moeten echter verder kijken en nu reeds starten met de voorbereiding van locaties die dan over enkele jaren benut kunnen worden:

Omgeving Drs. F. Bijlweg

We zijn een (proces) voorstel aan het voorbereiden voor de ontwikkeling van dit gebied. De gemeente zal de regie nemen tot een overleg met gebruikers en eigenaren, met als doel in 2020 inzichtelijk te maken welke kansen er liggen om tegemoet te komen aan de wens tot meer woningbouw en betere huisvesting van Scholen aan Zee.

Julianadorp

Julianadorp doet mee in de prijsvraag ‘Panorama Lokaal’ in een coalitie van gemeente, corporaties, zorginstelling en burgerinitiatief ONS. Samen bouwen zij verder op de omgevingsvisie Julianadorp. Een van de vraagstukken die daarin wordt opgepakt is de ontwikkeling van het woongebied aan de rand van het dorp en de kansen voor woningbouw. In dit proces wordt tevens rekening gehouden met de aangenomen motie 6.10 bij de behandeling van programmabegroting 2020. Voor de uitvoering daarvan heeft de raad aangegeven € 350.000 structureel op te willen nemen in de Begroting.

Dijkbuurt

In het uitwerkingsplan Stadshart 2008 is de Dijkbuurt opgenomen als toekomstlocatie. Woningstichting Den Helder heeft plannen in voorbereiding voor haar bezit in dit gebied. In deze zone liggen kansen voor een kwaliteitsslag in een divers woningaanbod. Wonen aan zee, wonen aan de dijk is een kwaliteit die uniek is en we in Den Helder binnen handbereik willen blijven houden voor doorstromers en nieuwe inwoners.

Langs de randen van de Stelling

Circa 15 jaar geleden is de visie ‘De Stelling op herhaling’ vastgesteld. Uitgangspunt van deze visie was het zichtbaar maken van de stelling en de samenhang te accentueren. Via diverse projecten is hierop geïnvesteerd. Er is behoefte aan een nieuwe visie vanuit het huidige perspectief van de stad en als bouwsteen voor de omgevingsvisie Den Helder. De visie biedt ook richting voor de kansen op

ontwikkelingen voor woningbouw in de randen. Het gebied Spoorweghaven in relatie tot het aangrenzende sportpark Ruyghweg, dat begin 2020 wordt verworven door de gemeente, biedt kansen voor woningbouw. De visie wordt in de tweede helft van 2020 aangeboden aan de raad.

Promotie van het wonen in Den Helder

Mensen die overwegen om in Den Helder te gaan wonen, moeten als zij eenmaal in Den Helder zijn verleid worden om zich te vestigen. Onder het motto *Samen Bouwen aan Den Helder* werken Zeestad CV/BV en Helder Vastgoed aan de bekendheid van de woningbouwprojecten in de Helderse binnenstad. De projectwinkel in de Beatrixstraat, met daaraan gekoppeld een wervingspunt van de Koninklijke Marine, is succesvol. Tegelijkertijd is het een tijdelijke locatie. We willen voor de komende jaren dit steunpunt continueren en versterken: vaker open, bredere informatie en verbinding met citymarketing. In 2020 werken we dit verder uit in relatie tot de activiteiten in hoofdstuk 1 genoemd.

Investering: Met onze partners in Helders Perspectief willen we het concept versterken en voor de komende jaren borgen op een centrale locatie in de stad. Dit vergt een structurele bijdrage vanuit de gemeente die we in de Kadernota 2021 willen borgen.

Hoofdstuk 4 Gedeelde boodschap, gedeelde inzet

De uitdaging van de regio Kop van Noord-Holland vergt samenwerking. Een goede organisatie van die samenwerking is belangrijk. Profileren van Noord-Holland Noord, De Kop en Den Helder liggen in elkaars verlengde en moeten elkaar in opbouw versterken. Daarbij gaat het niet alleen om investeringen maar ook om een gezamenlijke boodschap die de verschillende delen verbindt.

Een goed vestigings- en ondernemersklimaat vergt herstructurering, innovatie, onderzoek, marketing en bundelen van bedrijven, kennis en onderwijs. Met andere overheden, het georganiseerd bedrijfsleven, kennisinstituten en onderwijsinstellingen werken we aan projecten die hieraan bijdragen.

De gemeente Den Helder zoekt *bestuurlijke samenwerking* met andere overheden en op verschillende samenwerkingsniveaus. De Kop Werkt! Is een voorbeeld, maar ook de samenwerkingsagenda met de provincie Noord-Holland en het Lobby-overleg Noord-Holland-Noord.

Tijdlijn: Lobby en samenwerking zijn continue activiteiten. In de eerste helft van 2020 willen de Koninklijke Marine, de provincie Noord-Holland en de gemeente Den Helder een door overheden gedragen beeld en sturingsmodel ontwikkelen voor het maritiem cluster.

Als *cofinancier* van het programma Port4Innovation1, dat ook steun heeft uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling en van de provincie Noord-Holland.

Tijdlijn: Het op innovatie gerichte programma Port4Innovation1 loopt in 2019 af, maar de projecten lopen door. Met partners zoeken we naar nieuwe kansen voor projecten rond innovatieve energiesystemen.

Als *cofinancier* via De Kop Werkt! van het project Tech@Connect dat via allerlei initiatieven mensen stimuleert en motiveert om aan de slag te gaan in de techniek.

Voorbeelden: Techventures voor docenten van de technasium scholen en een nieuwe editie van het evenement Gameday.

Den Helder is *mede-opdrachtgever* van het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland-Noord. Het Ontwikkelingsbedrijf begeleidt ondernemers uit alle sectoren die zich willen vestigen in de regio of een bedrijfsverplaatsing overwegen. Het Ontwikkelingsbedrijf organiseert ook innovatieve samenwerking en allianties om (innovatieve) projecten in de regio een plek te geven.

Voorbeeld is het in 2019 opgerichte Maritime Drone Initiative Noord-Holland (MDI) met Den Helder Airport als thuisbasis en met het Mobile Field Lab Maritieme Drones als voorziening daarin.

De gemeente Den Helder is met de provincie Noord-Holland *indiener* van een met de Koninklijke Marine afgestemde aanvraag voor een Regiodeal maritiem cluster die beoogt een impuls te geven aan het maritieme cluster en de brede welvaart door, projecten uit te voeren langs de lijnen samenwerking Koninklijke Marine, Nieuwe energiedragers en human capital/opleidingsaanbod.

Tijdlijn: in het eerste kwartaal van 2020 weten we of de aanvraag is gehonoreerd. We hebben vanaf dat moment een half jaar de tijd om met partners tot een overeenkomst te komen

De gemeente Den Helder is *aandeelhouder* van Port of Den Helder NV en Luchthaven Den Helder BV. Port of Den Helder gaat samen met Groningen Seaports en Port of Amsterdam de samenwerking aan op het gebied van waterstof (Hydroports). Den Helder Airport is onderdeel van een alliantie van de zes grootste Europese offshore helikopterluchthavens (North Sea heliports Alliance).

De gemeente Den Helder *subsidieert* organisaties die bijdragen aan de beleidsdoelstellingen, bijvoorbeeld citymarketing door stichting Top van Holland.

De portal denhelder.online geeft informatie over Den Helder, Huisduinen en Julianadorp op het gebied van evenementen, vernachten, wonen, recreatie en cultureel erfgoed. De stichting Top van Holland organiseert ook concrete activiteiten zoals het realiseren van de lichtroute Helder Licht.

De gemeente is *deelnemer* aan overlegplatforms. Een voorbeeld is de Helderse Ondernemers Vereniging waar ondernemersvraagstukken bij elkaar komen en daarmee gemakkelijker tot concrete oplossingen komen.

De gemeente is *initiatiefnemer* tot overleg waar we zien dat er kansen liggen. Daarbij is de profilering van de gemeente zelf niet van belang, maar vooral het feit dat partijen tot elkaar worden gebracht of innovatieve ideeën verder worden gebracht.

Infographic