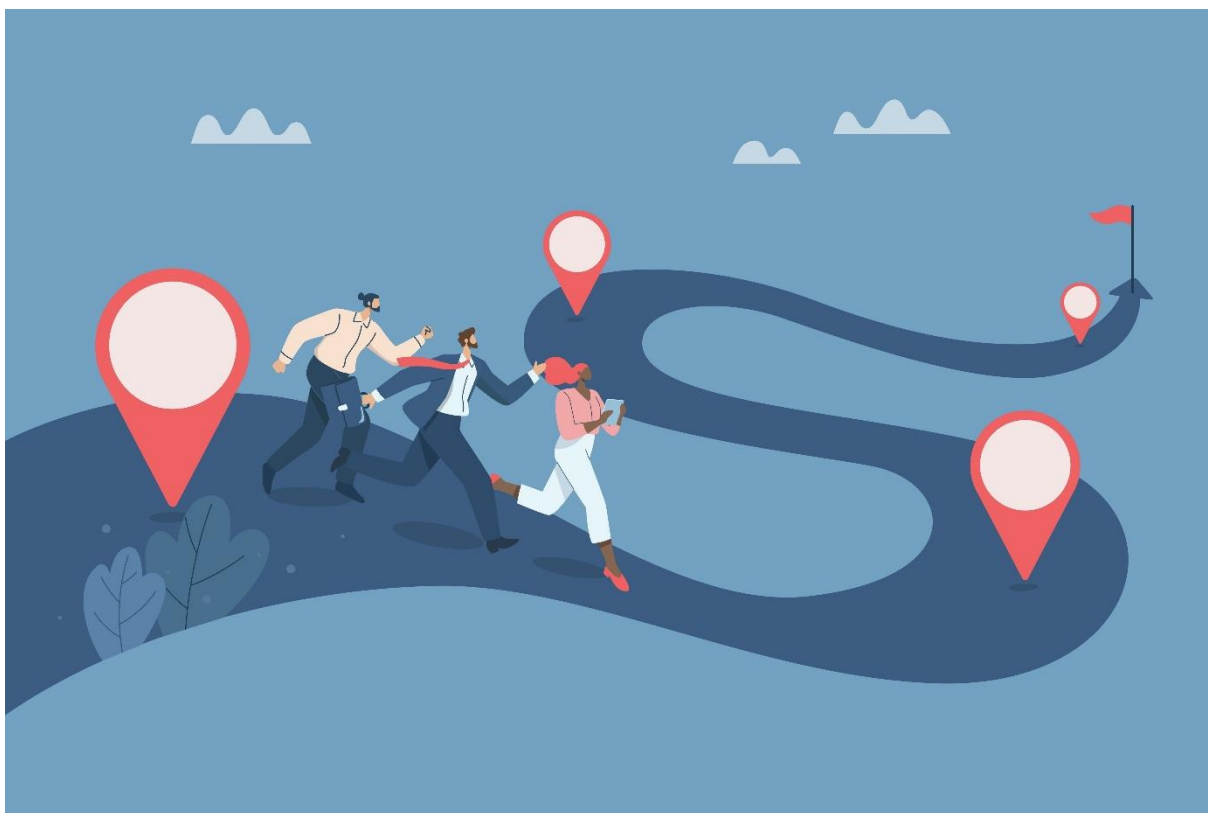


Routeplan 2025-2027



Ondernemers hebben ruimte nodig om te ondernemen, om met hun zaak bezig te zijn. Succesvolle ondernemers weten te groeien door buiten kaders te denken. Daar moeten ze tijd en ruimte voor hebben. Ondernemen is ook het leggen van verbindingen. In Noord-Nederland, ook over grenzen heen.

Als ondernemers en werkgevers in een wirwar van regels tegen grenzen aanlopen, is het belangrijk om een vereniging te hebben die hen helpt en handvatten geeft om nieuwe ruimte te ontdekken. Minder regeldruk helpt. Zowel voor hen persoonlijk als voor hun onderneming.

VNO-NCW MKB Noord geeft die ruimte.

Inleiding	
Inhoudsopgave	1
Een nieuw perspectief voor Noord-Nederland (Visie 2035)	2
Investeren en samenwerking versterkt de regio	3
De kernactiviteiten: lobby, netwerk en kennis delen	7
Kernwaarden	10
Tot slot: ontwikkelkracht & ledenwerving	11
Sjabloon Jaarplan 2025	13
Sjabloon Monitoring Dashboards	14

Een nieuw perspectief voor Noord-Nederland (Visie 2035)

De visie van VNO-NCW MKB Noord beschrijft hoe van Noord-Nederland een kansrijke regio gecreëerd kan worden. De oplossing ligt in zorgen voor balans tussen economische groei, duurzaamheid, infrastructuur en leefbaarheid. Het **toekomstbeeld** van onze vereniging in 'Visie 2035' laat een bruisende, duurzame regio met sterke verbindingen binnen Nederland en Europa zien.

Het presenteert een toekomstgericht plan om van Noord-Nederland een economisch sterke, duurzame en leefbare regio te maken. Dit gebeurt aan de hand van de onderstaande vier randvoorwaarden

Gezamenlijke focus:	Innovatie en samenwerking tussen ondernemers, onderwijs en overheden om van Noord-Nederland een koploper in duurzaamheid en technologie te maken.
Moderne infrastructuur:	Investerings in spoorwegen, wegen, lucht- en waterwegen, digitale netwerken en groene mobiliteit. Ondersteuning van technologieën zoals hyperloops en groene luchthavens. Versterking van digitale infrastructuur met datahubs.
Flexibele arbeidsmarkt:	Behoud en aantrekking van (internationaal) talent door scholing, werk-leerinitiatieven en woonmogelijkheden. Bevordering van werkgelegenheid door scholing en internationale arbeidsmobiliteit. Leven Lang Ontwikkelen mentaliteit.
Brede welvaart:	Creëren van een balans tussen economische groei, welzijn en ecologische duurzaamheid. Innovaties in circulaire woningbouw en duurzame energie.

Deze pijlers vertalen zich in de Visie 2035 in onderstaande conclusies:

Innovatie is de motor voor economische groei. Noord-Nederland pakt daarin de rol als koploper. Dit geldt ook voor groene waterstof- en biobased innovaties. Innovatie is cruciaal voor onze nationale en internationale concurrentiepositie.

Verbetering van de **verbindingen**, zowel over het spoor, op de weg, in de lucht, als ook digitaal. Ook de versterking van de energie- en waterstofinfrastructuur zijn belangrijk om Noord-Nederland aantrekkelijker en toegankelijker te maken.

Een regio met een sterke **leefomgeving**, met aantrekkelijke woon- en recreatievoorzieningen; met veel nieuwe circulaire woningen en focus op de doorontwikkeling van toerisme en natuurbehoud. Dat is de basis van een goed vestigings- en ondernemersklimaat in Noord-Nederland.

Investeren en samenwerking versterkt de regio

Een interessante leefomgeving maakt de regio aantrekkelijker voor inwoners en (nieuw) talent. Dit versterkt de economische basis. Innovatie en economie creëren kansen die worden ondersteund door een robuuste infrastructuur. Infrastructuurplannen verbeteren de bereikbaarheid van economische en woonlocaties.

Zo versterken innovatie, verbindingen en leefomgeving de regio en de ondernemers. Het ondersteunen van samenwerking en van investeringen in de regio is belangrijk voor de vereniging en haar ondernemende leden. VNO-NCW MKB Noord geeft ondernemers ruimte om te ondernemen. Om dat goed én met grote impact te kunnen doen, hebben we als vereniging gekozen voor een focus op zes strategische speerpunten. We faciliteren onze leden graag met kennis en evenementen en we hebben op elk van de thema's de relevante inhoudelijke kennis binnen ons team geregeld. Verder werken we op tal van terreinen samen met strategische partners om samen de regio en de ondernemers verder te brengen, binnen deze speerpunten. **De speerpunten waren de leidraad voor ons handelen.**

Voor het routeplan 2025-2027 brengen we nu een scherpere focus aan.

Het doel van het routeplan is een beleidsmatige vertaling van onze visie naar onze jaarplannen. Het routeplan geeft richting aan ons handelen. Om de belangen van onze leden beter te behartigen zullen we de komende jaren meer inzetten op een 'nieuwe set' thema's gebruikmakend van **ledenkracht**:

Groene groei
Arbeidsmarkt en ontwikkeling
Mobiliteit en infrastructuur

We noemen deze set 'nieuwe' thema's ons **routeplan**.

Speerpunten 2024:	Routeplan 2025-2027:
• Klimaat en bedrijf • Infrastructuur en mobiliteit • Arbeidsmarkt en onderwijs • Digitalisering • Maatschappelijk en vitaal ondernemen • Ondernemerschap	• Groene groei • Ondernemerschap en ontwikkeling • Infrastructuur en mobiliteit

Wat houden deze thema's concreet in? En wat zal de waarde van deze focus zijn voor onze leden? Dat zullen we nu beschrijven, waarmee we laten zien waar het in de periode van 2025 tot 2027 in de kern om gaat draaien. Met dit routeplan kunnen we de belangen van onze leden beter behartigen

Ledenkracht

Wat we doen, doen we voor, door en met onze leden. We laten in de komende periode meer zien dat we onderscheidend zijn. Ook laten we zien wat we allemaal doen voor onze leden. Daarbij gebruiken we ook de kracht van leden. Bijvoorbeeld door leden als boegbeeld te laten optreden. Door op evenementen en bijeenkomsten onze leden meer dan voorheen te betrekken. We leggen hiervoor contact met onze leden. Onze vereniging heeft de diep gekoesterde wens om met korte en snelle peilingen nog beter te voldoen aan de behoeften van leden. Door leden op deze wijze te betrekken, versterken we onze inspanningen op netwerken en de lobby.

Als het om arbeidsmarkt en onderwijs gaat voelen we ons vanuit het VNO NCW label sterk verbonden met de ontwikkelingen rondom de Universiteit van het Noorden. Vanuit het MKB label laten we horen dat meer jonge mensen voor techniek zouden moeten kiezen.

Wat willen we hier concreet?

Leden voelen zelf ook meer de urgentie om actief deel te nemen in de activiteiten van de vereniging, door zich persoonlijk in te zetten voor belangen en activiteiten.

Dit maakt onze leden sterker en zorgt voor ontwikkeling; van het lid persoonlijk en zijn of haar organisatie en/of de omgeving waarin zij ondernemen en werken.

1. Groene groei

Energie, water, duurzaamheid en circulariteit bepalen steeds vaker de agenda van het bedrijfsleven. Er moet meer worden gewerkt aan energiebesparing en circulariteit. Bedrijven moeten minder uitstoten en moeten duurzamere of slimmere keuzes maken in een steeds complexere omgeving waarin geopolitiek kansen en bedreigingen met zich meebrengt. Hierbij wordt bijvoorbeeld de problematiek van **netcongestie** op dit terrein door veel van onze leden nadrukkelijk ervaren. We noemen dit speerpunt met het samenspel van **energie, water en duurzaamheid: groene groei**.

Wat willen we hier concreet?

We willen ondernemers ondersteunen op het speerpunt **groene groei**. We gaan projecten faciliteren en de stem van de ondernemers goed laten doorklinken in de ontwikkelingen. De rol van de vereniging ligt hier in het inspireren en het delen van kennis. We doen dat onder meer binnen de ledenthemagroep klimaat, energie en circulair. Voor groene groei ligt de focus sterk op de lobby. Die voeren we en waar mogelijk ondersteunen we die. We willen laten zien dat beloften aan ons (het Noorden en het bedrijfsleven) waar worden gemaakt. Ook de toegankelijkheid van financiering en subsidies voor ondernemers om hun pand en materieel te verduurzamen staan daarbij nadrukkelijk op de agenda van de vereniging.

2. Arbeidsmarkt en ontwikkeling

De beschikbaarheid van talent, van werknemers of van opdrachtnemers wordt steeds lastiger. De arbeidsmarkt wordt complexer. Dat geldt ook voor de ontwikkeling van talent van werknemers en de ontwikkeling van het eigen werkgeverschap of de eigen ontwikkeling als ondernemer en de rol van AI. Met een positieve ontwikkeling op dit terrein wordt de verdien capaciteit van ondernemers en de aantrekkelijkheid van de regio positief beïnvloed.

Dat heeft aandacht nodig. Dat doen we allemaal binnen het thema **arbeidsmarkt en ontwikkeling**. Ook op dit onderwerp is een ledenthemagroep opgericht die vraaggericht aan de slag is.

Bij deze ontwikkel-gedachte willen we ook meer focus op arbeidsproductiviteit. We ondersteunen leden na te denken over de ontwikkelingen die op hun afkomen, zoals robotisering, digitalisering: 'Hoe kun je arbeid makkelijker maken of slimmer inrichten?'. Het nadenken over de geopolitieke ontwikkelingen (zoals oorlogen) vraagt om onze aandacht. Veiligheid (ook: cyber-security) is niet meer vanzelfsprekend en heeft -mogelijk- impact op ondernemingen en/of het ondernemerschap. Het versterken van weerbaarheid is daarom de komende periode belangrijk.

Wat willen we hier concreet?

We willen bijdragen aan het bevorderen van de ontwikkeling van de ondernemer zelf en in zijn rol als werkgever en de onderneming. Meer inzet op 'leven lang ontwikkelen' en meer talent in de regio. We willen hier invloed uitoefenen voor onze leden en zorgen dat we helpen om de beste uitgangspositie te realiseren. Onze rol: we inspireren ondernemers. Ook bij het nadenken over arbeidsproductiviteit en veiligheid.

3 Mobiliteit en infrastructuur:

Een uitstekende bereikbaarheid is cruciaal voor de Noordelijke economie. De verbindingen in de regio moeten daarom op orde zijn en blijven. Dit geldt zowel voor spoor, weg, water, lucht en digitaal. Meer thuiswerken en meer keuzes voor duurzaamheid zullen hun gevolgen hebben. We werken daar nadrukkelijk samen met onze brancheorganisaties. Naast een Lelylijn vragen onze leden ook nadrukkelijk aandacht voor hun leefomgeving en daarmee de leefbaarheid in de dorpen en steden. Met alleen de grote infrastructurele projecten zijn we er niet.

Wat willen we concreet met mobiliteit en infrastructuur?

Naast de ondersteuning van de lobby voor de 'grote infrastructuurprojecten' zoals de Lelylijn willen we hier concreet bijdragen aan het verbeteren van verbindingen binnen de regio. Dit moet beter. Bedrijven moeten optimaal toegankelijk blijven (voor stagiairs, werknemers, voor klanten), zo kunnen de bedrijven beter draaien. Denk aan de leefbaarheid van dorpen en steden en de bereikbaarheid en inrichting van bedrijventerreinen en binnensteden. Zoals in de samenwerking met Groningen Bereikbaar, de Mobiliteitsalliantie Noord-Nederland.

Routeplan en ondersteunende thema's

We hebben een **routeplan** voor 2025 -2027. Maar we verliezen de andere thema's die spelen bij ondernemers niet uit het oog. Dus de keuze voor de gewenste focus, betekent niet dat we totaal geen aandacht meer hebben voor andere belangrijke zaken.

Onze thema's vallen als puzzelstukken in elkaar. Zij zijn voor elke individuele ondernemer in meer of mindere mate van belang. Immers, digitalisering heeft zijn eigen rol en valt ook deels onder de aandacht voor digitale infrastructuur. Maatschappelijk ondernemen (met oog voor duurzaamheid en impact enerzijds) is sterk verbonden met de groene groei van bedrijven en ook met de ontwikkeling van ondernemerschap en talentontwikkeling. Ook aan de kant van (vitaal en sociaal) ondernemerschap blijven we onze leden en het bedrijfsleven ondersteunen.

Onze samenwerkingen en partnerschappen zetten we voort. Dit alles ondersteunt ons routeplan. De daarbij behorende concrete acties werken we uit in de jaarplannen van 2025, 2026 en 2027.

Weerbaarheid: Ondernemers krijgen steeds vaker te maken met risico's die hun continuïteit bedreigen; van cyberdreigingen en economische verstoringen tot geopolitieke spanningen en fysieke veiligheid. We verstaan onder weerbaarheid het vermogen van bedrijven om te gaan met deze onzekerheden en snel te herstellen verstoringen. Onze invulling van het thema weerbaarheid bestaat uit digitale en fysieke veiligheid, bewustwording rond internationale afhankelijkheden en het versterken van strategische autonomie en dus zelfstandigheid. Door kennis te delen en netwerken te versterken willen we ondernemers weerbaar en wendbaar maken tegen invloeden van buitenaf.

Ondernemingsklimaat: Ondernemen is een serieuze zaak. We willen dat ondernemers de ruimte hebben om te ondernemen. We willen minder **regeldruk**. Dat helpt een beter ondernemingsklimaat realiseren. We helpen onze leden om alvast na te denken over het verhogen van de **arbeidsproductiviteit**, maar ook over **veiligheid**. Daar zetten we ons vol voor in, door **lobby, netwerk en kennis delen**. We noemen dat onze kernactiviteiten.

De kernactiviteiten lobby, netwerk en kennis delen

Lobby:

Eén van de kernactiviteiten van onze vereniging is lobby. Onze goede verbindingen met zowel Den Haag, met onze landelijke organisatie daar en in Brussel alsook met de belangrijke partijen in de eigen regio zijn belangrijk voor ons onderscheidend vermogen. Met deze lobby helpen we onze leden en hun belangen verder. Deze belangen hebben we verwoord in de keuze voor onze thema's.

VNO-NCW MKB Noord heeft een breed netwerk binnen diverse overheden en hun organisaties, waardoor we ons geluid kunnen laten horen bij het maken en uitvoeren van beleid. We zorgen ervoor dat het geluid en de signalen van onze leden terecht komen bij de overheid. Zo komen we beter op voor hun belangen. Daarbij geldt dat hoe sterker de achterban is, hoe sterker ons geluid klinkt en hoe groter onze impact zal zijn.

We weten uit ervaring dat het nodig is om op sommige thema's nodig is om een sterke lobby te voeren. Bij andere thema's gaat het meer om informeren en kennis delen.

Concreet:

In ons jaarplan zullen we de inspanningen in de **lobby** als te behalen jaarlijkse resultaten benoemen. Denk hierbij ook aan samenwerkingen met overheden (landelijk, provinciaal). Ook zullen we duidelijker communiceren over onze lobby-inspanningen.

Lobby-thema's zijn:

- mobiliteit & infrastructuur (op grotere en kleinere schaal)
- netcongestie en energie
- minder regeldruk.

Onze rol als vereniging ligt hier in het bijzonder als verbindende factor tussen overheden en andere stakeholders. Niet enkel als vereniging voor werkgevers en ondernemers, maar ook als vereniging voor ondernemersverenigingen. Ons **doel** is dat we **verbinden**. We willen onze leden helpen het pad te effenen. De activiteiten die daarvoor doen beschrijven we in de jaarplannen.

Vereniging voor de verenigingen:

We zetten onze inspanningen op het routeplan niet enkel in voor werkgevers en ondernemers. Ook willen we meer dan voorheen andere verenigingen ondersteunen. Denk hierbij aan brancheverenigingen, plaatselijke bedrijventerreinen en ondernemersverenigingen. Zij zijn als **lokaal partner** (en dus lid) ook van groot belang, voor ons brede netwerk, kennis en lobby.

Concreet:

We **profiëren** onze vereniging nog meer als **vereniging voor de verenigingen**.

Voor een effectieve regionale link werken we samen met brancheverenigingen, lokale ondernemersverenigingen, bedrijventerreinen en onze strategische partners. Wij hebben alle contactpersonen van landelijke brancheverenigingen met verantwoordelijkheid voor Noord-Nederland structureel aan tafel. We willen hierbij een actieve rol voor de regiobesturen.

Zij onderhouden ook het contact met de lokale ondernemersverenigingen en ondernemen op de bedrijventerreinen in hun regio, ze signaleren waar samenwerking versterkt kan worden.

Door de **verbondenheid** met onze landelijke werkgeversorganisaties VNO-NCW en MKB-Nederland klinkt het geluid uit de regio door in landelijk en Europees beleid.

We maken met onze landelijke en internationale connecties onze regio beter zichtbaar.

Netwerk:

Wij ondersteunen onze leden met een sterk en breed netwerk, een uniek netwerk van werkgevers en ondernemers. Onze leden willen graag onderdeel van dit netwerk uitmaken, om zo samen verder te komen. Het netwerk in Drenthe, Groningen en Friesland biedt toegang tot nieuwe kansen, projecten en samenwerkingsverbanden die ondernemers anders mogelijk missen. We doen dat door diverse events, bijeenkomsten, bedrijfsbezoeken en themabijeenkomsten over actuele onderwerpen.

Concreet: In ons jaarplan zullen we de inspanningen voor ons **netwerk** benoemen. We bieden inspiratie voor ondernemers. We willen dat de ondernemers ook elkaar onderling inspireren. Daarom zorgen voor ontmoetingen. Zo verbinden we hen en we nemen daarin het voortouw voor onze leden. Het doel is dat de leden zich **verbonden** voelen en de mogelijkheid nemen om te werken aan een sterk netwerk voor henzelf.

We gaan in de komende periode op zoek naar het antwoord op de vraag hoe we de leden elkaar beter kunnen vinden binnen de vereniging. We gaan dit concreet uitwerken voor de verschillende gremia binnen de vereniging.

Concreet: In onze jaarplannen gaan we de inspanningen op **netwerk** benoemen. We leveren inspiratie voor ondernemers. We willen ook dat de ondernemers elkaar onderling inspireren. Daarom zorgen we voor **ontmoetingen** en **inhoudelijke gesprekken**. De evenementen en bijeenkomsten worden laagdrempelig voor de leden aangeboden en gedeeld in diverse media.

Het doel is dat we de leden verenigen en hen de mogelijkheid bieden te werken aan hun eigen netwerk.

We gaan voor de komende periode op zoek naar de vraag hoe we de leden elkaar nog beter kunnen vinden. Wie ontmoet je als lid en hoe versterk je je eigen netwerk? We gaan dit concreet uitwerken voor de verschillende gremia in de vereniging.

Kennis delen:

Onze ervaring is dat veel ondernemers volop bezig zijn met de dagelijkse praktijk. VNO-NCW MKB Noord biedt haar leden mogelijkheden om waardevolle kennis en ervaringen uit te wisselen. Dit helpt om te groeien als persoon en ondernemer, maar ook als onderneming. We kijken daarbij goed wat onze leden nodig hebben, zowel als ondernemer, als onderneming en voor hun omgeving. En welke vervolgstappen dat nodig maakt. We doen dat met onze strategische en onze kennispartners.

Concreet: In ons jaarplan zullen we de inspanningen op **kennis delen** benoemen. Bijvoorbeeld kennis over weerbaarheid, (technische of sociale) innovatie, talent- en/of personeelsontwikkeling. Zo biedt de vereniging ondersteuning bij de ontwikkeling van hun ondernemerschap en/of hun werkgeverschap.

Het doel is dat we leden helpen om beter vooruit te kijken en tot nieuwe inzichten te komen.

We werken de acties hiervoor uit in ons jaarplan 2025, daarna in 2026 en 2027. Dit routeplan gaan we verwerken in de jaarplannen. De benoemde thema's en de daarbij behorende acties zijn daarbij het uitgangspunt. We laten in de jaarplannen per jaar zien welke resultaten we willen bereiken en welke inspanningen we hiervoor doen. .

Concreet:

De benoemde concrete doelen en rollen in het **routeplan 2025-2027** zijn de randvoorwaarden en sturend voor onze acties in het **jaarplan 2025** en verder.

Kernwaarden.

De kernwaarden zijn de diep verankerde overtuigingen die ons beeld en ons oordeel bepalen. We kiezen ervoor om de goede dingen goed te doen. Kernwaarden verklaren waarom we dat willen. We kiezen er bewust voor, en dat verbindt leden, besturen, personeel en stakeholders.

Beter zicht op de kernwaarden maakt de **visie op de vereniging** sterker en daarmee ook de keuze voor vervolgstappen naar activiteiten en planning. Daarmee helpen we de vereniging en de leden verder. In een 'waardenworkshop' tijdens de Besturendag (2025) in Heerenveen haalden we onderstaande vier kernwaarden op.

Verbindend We willen samen bouwen

Toelichting: Wij geloven in verbinding. Tussen ondernemers, generaties, regio's, onderwijs en de overheid. Alleen samen creëren we draagvlak, versnelling en vernieuwing.

Effectief We willen zichtbaar resultaat

Toelichting: We zijn een club van doeners. Wat we doen moet zichtbaar zijn, meetbaar bijdragen aan ondernemersklimaat, en herkenbaar zijn voor onze leden.

Eigenaarschap We willen dat iedereen meedoet

Toelichting: Mensen voelen zich mede-eigenaar van de vereniging en cultuur en durven zelf stappen te zetten om gezond en verbonden te blijven.

Ondernemend We willen met lef vooruit

Toelichting: De wereld verandert. We omarmen nieuwe thema's, nieuwe ondernemers en nieuwe manieren van werken. We nemen initiatief, ook als het spannend is.

Tot slot: ontwikkelkracht & ledenwerving

We hebben eerder in dit plan benoemd dat we gebruik willen maken van '**ledenkracht**' om de ambities binnen onze nieuwe speerpunten binnen het routeplan te realiseren. Daarvoor is het nodig dat we plannen hebben om leden in hun kracht te zetten, beter en meer te betrekken. Hieronder beschrijven we daarvoor concrete acties.

Concreet:

Zo willen we JNO en VNO-NCW Noord beter op elkaar laten aansluiten. De kracht van het samenbrengen van jong talent met de ervaring van leden met hun ervaringen en kennis biedt meerwaarde voor ieder lid, van een jonge starten tot een doorgewinterde ondernemer. Ook onze ledenthemagroepen zijn een voorbeeld van ledenkracht.

Ontwikkelkracht versterken:

We gaan goed kijken naar hoe we taken oppakken binnen de vereniging. We richten zaken -waar mogelijk- slimmer in en zorgen dat we de thema's en het routeplan goed regelen. We zorgen dat we slimmer en beter communiceren zodat onze leden de resultaten van netwerk, kennis delen en lobby beter ervaren. Zo versterken we ons onderscheidend vermogen. We hebben oog voor een wendbare organisatie. Bij ontwikkelkracht hoort ook dat we onze eigen organisatie beter tegen het licht houden, in het jaarplan en het meerjarenplan.

Concreet:

In de jaarplannen vertalen we onze plannen in concrete acties. Deze zetten we weg in een planning, zodat we bezig zijn met de juiste zaken. Daarbij hoort ook een passende begroting met degelijke financiële onderbouwing.

Concreet:

We geloven in de kracht van ondernemers onder elkaar en daarom faciliteren we leden die actief aanpak en inzichten hebben om elkaar te helpen bij het verhogen van **arbeidsproductiviteit**. Uiteraard kijken we ook binnen onze eigen organisatie we hoe we arbeid makkelijker kunnen maken, of hoe we dat slimmer of beter kunnen inrichten of stroomlijnen. De daarvoor nodige acties nemen we op in de jaarplannen van 2025-2027

Concreet:

We moeten **wendbaar** blijven als vereniging. Daarvoor moet we de beschikbare capaciteit binnen het team niet volledig dichtregelen, zodat we flexibel kunnen handelen als vereniging. Want we weten zeker dat ook in de komende jaren er zich weer onverwachte en ongeplande zaken zullen voordoen die om een snelle acties en prioriteit vragen. Dit hoort ook bij het versterken van de ontwikkelingskracht.

Concreet:

We ondersteunen niet alleen onze leden met nadenken over **arbeidsproductiviteit**. Ook binnen onze eigen organisatie kijken we hoe we arbeid makkelijker kunnen maken, of hoe we dat slimmer of beter kunnen inrichten of stroomlijnen. De actie nemen we op in ons jaarplan.

Concreet:

We gaan de **positionering** van onze vereniging verder uitwerken. Daarmee willen we de positie die onze organisatie wil innemen in de perceptie van de leden, ten opzichte van andere organisaties, scherper maken. De actie nemen we op in ons jaarplan.

Concreet:

We gaan de **'customer journey'** (ook bekend als klantreis) voor onze vereniging uitwerken. Dit is een cruciaal concept voor organisaties die streven naar het verbeteren van de klantbeleving en het vergroten van klantloyaliteit. Het biedt een diepgaand inzicht in de reis die een lid binnen VNO-NCW MKB Noord aflegt. We starten met deze ontwikkeling in het jaarplan 2025.

Strategische communicatie:

De resultaten van het kennis delen en het netwerk gaan we meer laten zien. We maken vaker en duidelijker zichtbaar waar en hoe we lobby voeren. Daardoor krijgen onze leden een duidelijker beeld van wat we voor hen doen. Ook als ze zelf ergens niet bij aanwezig zijn. We laten duidelijker zien wat de meerwaarde is van de lobby en onze andere activiteiten. We maken ook in beeld duidelijk waar we voor staan.

De strategische communicatie gaan we sterker inrichten. We doen dit door concreet vooraf goed na te denken over de 'tone-of-voice' en de lijn van de inhoud die we willen delen. Vervolgens kijken we met welke middelen we dat kunnen realiseren zoals het vernieuwen van de website. LinkedIn als zakelijk sociaal wordt hierbij nadrukkelijk en frequent ingezet. We beschrijven de activiteiten hiervoor in ons jaarplan en willen werken met een verbeterde contentplanning.

Ledenwerving:

In de jaarplannen zullen we nader ingaan op acties voor de ledenwerving. We hebben hiervoor onder andere een ledencommissie. Ook gaan kijken hoe we leden beter kunnen activeren om nieuwe leden te gaan aanbrengen ('bring your friend').

Verder gaan we kijken naar nieuwe en andere activiteiten om meer werkgevers, ondernemers en verenigingen aan ons te binden als lid.

Concreet:

Voor 2025 noteren we als **doel een gelijkblijvend aantal leden** na een periode van daling. Voor de jaren 2026 en 2027 koersen we op een stijging. We willen voor JNO een groei van het aantal leden naar **130**. We werken dit uit in de jaarplannen.

Tot slot:

We maken het routeplan visueel op onze website.

We verwerken alle bovenstaande concrete punten van onze thema's en activiteiten in de jaarplannen.

Sjabloon Jaarplan 2025

		
Speerpunt	Dit willen we concreet, dit is onze rol (voorwaarde)	Concrete acties (wie)
Ledenkracht	We laten zien dat we onderscheidend zijn. Op evenementen en bijeenkomsten betrekken we onze leden, meer dan voorheen. We doen peilingen. Zo betrekken de leden meer en zo versterken we ook onze inspanningen op netwerken en lobby.	•
Groene groei	We willen ondernemers ondersteunen op dit speerpunt. De rol van de vereniging ligt hier in het inspireren en het delen van kennis, zorgen dat we de lobby goed ondersteunen en zien dat beloften worden waar gemaakt.	•
Arbeidsmarkt en ontwikkeling	We willen bijdragen aan het bevorderen van leven lang ontwikkelen en meer talent in de regio. We willen hier invloed uitoefenen voor onze leden en zorgen dat we de beste voorwaarden scheppen. Onze rol: we nemen ondernemers mee.	•
Mobiliteit en infrastructuur	Naast de ondersteuning van de lobby willen we hier concreet bijdragen aan het verbeteren van verbindingen binnen de regio. Dit moet beter, bedrijven moeten optimaal toegankelijk blijven, zo kunnen de bedrijven beter draaien.	•
Kernactiviteit	Dit willen we concreet, dit is onze rol (voorwaarde)	Concrete acties (wie)
Lobby	In ons jaarplan zullen we de inspanningen op lobby als te behalen jaarlijkse resultaten gaan benoemen. We zetten in op een duidelijke communicatie van lobby-inspanningen.	•
Kennis delen	In ons jaarplan zullen we de inspanningen op kennis delen benoemen. We ondersteunen leden daarmee in de ontwikkeling van hun ondernemerschap of in hun werkgeverschap. Het doel is dat we daarmee de leden helpen om verder vooruit te kijken.	•
Netwerk	In ons jaarplan zullen we de inspanningen op netwerk benoemen. We leveren inspiratie voor ondernemers. Binnen de vereniging ontmoeten leden elkaar en leren leden van elkaar. Het team faciliteert dit.	•
Onze rol als	Dit willen we concreet, dit is onze rol (voorwaarde)	Concrete acties (wie)
Vereniging voor de verenigingen.	We willen ons meer profileren als vereniging voor de verenigingen. Voor een effectieve regionale link werken we samen met lokale en andere ondernemersverenigingen en onze strategische partners.	•
Jaarplan-actie	Dit willen we concreet, dit is onze rol (voorwaarde)	Concrete acties (wie)
Ontwikkelkracht	Begroting, planning, wendbaarheid, kernwaarden.	•
Ledenwerving	Voor 2025 noteren we als doel een gelijkblijvend aantal leden na periode van daling. Voor de jaren 2026 en 2027 koersen we op een stijging.	•
Strategische communicatie	We onderscheiden ons door ons hier beter te profileren.	•
(etc)		

Sjabloon Monitorings Dashboard 2025

Voorbeeld van monitoring in Strategisch Dashboard, genoemde resultaten zijn

				
STRATEGISCH DASHBOARD - ROUTEPLAN				
Thema's	KPI / Resultaat	Status	Verantwoordelijk	Opmerkingen
Ledenkracht	Bijv. peiling tevredenheid			
Groene groei	Bijv. aantal lobbydossiers			
Ondernemerschap en ontwikkeling	Bijv. aantal ontwikkeldossiers			
Mobiliteit en infrastructuur	Bijv. behaalde lobbyresultaat			
STRATEGISCH DASHBOARD - KERNACTIVITEITEN				
Kernactiviteiten	KPI / Resultaat	Status	Verantwoordelijk	Opmerkingen
Lobby	Aantal contacten stakeholders			Heldere kalender
Netwerk	Aantal events, opkomst			Kansen verbindingen
Kennis delen	Aantal kennissessies			Onderwerpen / CSRD
STRATEGISCH DASHBOARD - ORGANISATIEKRACHT				
Organisatiepunten	KPI / Resultaat	Status	Verantwoordelijk	Opmerkingen
Ontwikkelkracht	Beëindigde activiteiten in jaarplan			Goede dingen goed doen
Ledenwerving	Aantal nieuwe leden, ledental			Member gets member
Positionering	Afgerond traject, bereik LinkedIn			