



**PROFITEREN VAN ZORG EN VERGRIJZING IN  
NOORD-NEDERLAND: EEN STRATEGISCH  
ADVIES**

Stec Groep B.V.  
Peije Bruil, Peter van Geffen en Ernst Voerman  
Nijmegen/Haren, 28 maart 2006

## Voorwoord

Het CBS becijferde in haar rapport "gezondheid en zorg in cijfers" de Nederlandse zorguitgaven in 2004 op bijna 60 miljard euro. Door toenemende vergrijzing en groeiende belangstelling voor gezondheid zal deze zorgbehoefte verder toenemen. De bedrijvigheid rond de zorg groeit eveneens bovengemiddeld, net als investeringen en werkgelegenheid. Het thema zorg en gezondheid biedt aantrekkelijke kansen voor Noord-Nederland om economisch van te profiteren. Maar hoe kan het Noorden deze kansen concreet verzilveren?

Deze vraag leeft al geruime tijd in het Noorden. Toch is hieraan tot op heden nog nauwelijks een concrete invulling gegeven. Aantrekkelijke kansen en mogelijkheden om onze economie te versterken en uit te bouwen blijven op deze wijze onbenut. VNO NCW Noord ziet het als haar taak deze discussie een stap verder te brengen. We doen dit door concrete aanknopingspunten te benoemen en partijen rond deze kansrijke thema's bijeen te brengen. Ons zorgcongres van 28 maart 2006 is daarin een eerste belangrijke stap! Tijdens dit congres zal de economische betekenis van de zorg centraal staan. Zorg is een aanjager voor vele innovaties bij marktpartijen. Zorg heeft alles in zich om als succesvol exportproduct de noordelijke economie verder te versterken. Niet alleen krijgt Nederland meer (kapitaalkrachtige) ouderen, het beleid is er tevens op gericht om mensen langer thuis te laten wonen. Dat stelt specifieke eisen aan de infrastructuur, woonconcepten en voorzieningen.

Ter voorbereiding op dit zorgcongres hebben we de Stec Groep gevraagd om, samen met vertegenwoordigers van de noordelijke zorgeconomie, de kansen te verkennen die de zorgeconomie in het Noorden te bieden heeft. Die kansen liggen er volop, zo blijkt uit voorliggende rapportage. Kansen voor de gezondheidszorg zelf, maar ook voor aanverwante sectoren als medische technologie, life sciences, zorgverzekeraars, seniorentoerisme en wellness. Aan het noordelijk bedrijfsleven de uitdaging om deze kansen te omarmen. Van noordelijke overheden verwachten we dat zij ons hierin zullen steunen. VNO NCW Noord is van mening dat Noord-Nederland bovengemiddeld is toegerust te profiteren van de kansen die de groeiende en gedifferentieerde zorgvraag met zich meebrengt.

De gezondheidszorg, de pensioenpremies, de AOW uitkeringen en de particuliere verzekeringspolissen voor de oude dag kostten in 2005 samen 120 miljard euro. Dat is een kwart van de totale jaarlijkse Nederlandse productie van goederen en diensten. En dan moet de vergrijzing officieel nog beginnen, wanneer de eerste babyboomers in de loop van 2010 hun eerste AOW krijgen.

Louwe Dijkema  
voorzitter VNO- NCW Noord

Hans Haerkens  
algemeen secretaris VNO-NCW Noord

maart 2006

## **INHOUDSOPGAVE**

- |           |                              |          |
|-----------|------------------------------|----------|
| <b>1.</b> | <b>INTRODUCTIE</b>           | <b>1</b> |
| <b>2.</b> | <b>STRATEGISCHE ADVIEZEN</b> | <b>4</b> |

**BIJLAGE 1 UITGANGSPUNTENNOTITIE**

**BIJLAGE 2 MOGELIJKE STRATEGISCHE AGENDA**

**BIJLAGE 3 SAMENSTELLING KLANKBORDGROEP**

# 1. INTRODUCTIE

*In dit eerste hoofdstuk geven we de achtergrond van onze opdracht weer.*

## *Zorg groeit sterk en biedt kansen*

De zorgbehoefte in Nederland groeit. Dit is mede het gevolg van de toenemende vergrijzing en de groeiende belangstelling voor gezondheid. De bedrijvigheid rond zorg groeit eveneens bovengemiddeld, net als de investeringen en werkgelegenheid. De toenemende vraag naar zorg en het thema gezondheid biedt dan ook aantrekkelijke kansen voor Noord-Nederland om hiervan economisch te profiteren. Welke ontwikkelingen zijn er? Welke kansen? Hoe kan het Noorden deze kansen verzilveren?

## *Afbakening van zorg economie moeilijk en kan zelfs frustrerend zijn*

Wat is zorg economie? Naast de zorgsector zelf, worden eveneens een groot aantal initiatieven richting zorg ontplooid vanuit ander sectoren, zoals toeleverende industrie (bijvoorbeeld: life sciences, medische technologie, health, food en farma), zakelijke dienstverlening, wetenschap en kennisinstellingen, ICT, vastgoed, toerisme, sport, et cetera. Het is daarom niet mogelijk een allesomvattende definitie te geven van het begrip zorg economie.

Een verdere afbakening (wat wel en wat niet?) is daarbij op dit moment niet verstandig, juist omdat de snelle ontwikkelingen in de sector en de onderlinge kruisbestuivingen aantrekkelijk zijn voor economische dynamiek. Wie kan de precieze ontwikkelingen in zorg economie in de komende tien, vijftien jaar immers voorspellen?



We zien zorg economie dan ook als het gehele spectrum van economische activiteiten die direct of indirect een relatie hebben met zorg, gezondheid en welzijn.

## *Strategisch advies samen met het veld*

VNO-NCW Noord heeft het voortouw genomen om aan Stec Groep te vragen samen met actoren in het veld een advies te ontwikkelen over de mogelijkheden om zorg economie in het Noorden uit te bouwen. Natuurlijk staan daarbij de economische belangen voorop. Wat kunnen Noordelijke bedrijven, instellingen en overheden (gezamenlijk) doen om de Noordelijke economie rond zorg een impuls te geven? Het gaat daarbij vooral om het stimuleren van stuwende activiteiten: activiteiten die structureel

**Profiteren van zorg en vergrijzing in Noord-Nederland: een strategisch advies**

Stec Groep aan VNO-NCW Noord-Nederland 1

bijdragen aan een extra bruto regionaal product, investeringen en werkgelegenheid in het Noorden.

Voorbeelden van vragen die daarbij spelen:

- hoe kan werkgelegenheid naar het Noorden in zorg en economie worden versterkt?
- hoe kunnen reeds gevestigde bedrijven verder worden verankerd?
- hoe kan het Noorden substantieel beter op de kaart komen te staan in de wereld van zorg en economie?
- hoe kan het Noorden aantrekkelijker worden als woongebied voor senioren?

VNO-NCW Noord wil daarmee overheden en bedrijfsleven laten zien hoe belangrijk zorg economie voor het Noorden is en een zinvolle bijdrage leveren aan het stimuleren van acties om zorg economie in Noord-Nederland te versterken.

*Doel van het strategisch advies:*

- een overzicht geven van de belangrijkste economische potenties van zorg en verzilvering voor Noord-Nederland;
- aanbevelingen en suggesties over hoe Noord-Nederland hier maximaal van kan profiteren

*Gevolgdde werkwijze: Stec Groep samen met twee werksessies van klankbordgroep*  
Stec Groep heeft in het eerste kwartaal van 2006 samen met VNO-NCW Noord twee werkbijeenkomsten georganiseerd met een groep personen en partijen actief op het vlak van zorg economie. Zie bijlage 3 voor een overzicht van deze personen.

De Stec Groep maakte eerst een uitgangspuntennotitie: zie bijlage 1. Hierin is aandacht voor de sector, de belangrijkste kansen en ontwikkelingen, lopende initiatieven in het Noorden en leerervaringen van andere regio's. Hier is geen diepgravend onderzoek voor gedaan, maar is gebruik gemaakt van alle bronnen die nu voorhanden zijn. (Binnenkort verschijnt er overigens een onderzoek van Bureau Bartels waarin in opdracht van de drie Noord-Nederlandse provincies diepgravend is gekeken naar de cijfers, helaas was dit onderzoek nog in een dusver stadium dat we hiervan geen gebruik konden maken.)

De eerste werksessie op 24 januari ging vooral over de belangrijkste kansen die iedereen ziet. Een conclusie uit deze sessie is dat het denken over zorg economie nog in de kinderschoenen staat, dat er veel mogelijke invalshoeken zijn om naar zorg economie te kijken en dat er op veel fronten kansen lijken.

De tweede werksessie op 28 februari ging vooral over een mogelijke strategische agenda in Noord-Nederland (bijlage 2). De belangrijkste conclusie van deze sessie is dat verder kiezen nodig is (zie ook de strategische adviezen in het volgende hoofdstuk) en moet gebeuren.

Mede op basis van de bevindingen in de twee werkbijeenkomsten hebben we het strategisch advies aan Noord-Nederland gemaakt: zie het volgende hoofdstuk. Dit is

uitgangspunt voor de discussie op het congres van VNO-NCW Noord op 28 maart. Daar staan vragen centraal als:

1. hoe kan het advies aan Noord-Nederland worden uitgevoerd?
2. welke keuzes moeten worden gemaakt: wat moet zo snel mogelijk gebeuren, wat kan langer wachten?

De klankbordgroep heeft veel werk verricht door mee te doen aan twee intensieve bijeenkomsten en ook buiten deze twee bijeenkomsten mee te denken. Heel hartelijk dank voor de inzet!

## 2. STRATEGISCHE ADVIEZEN

*In dit hoofdstuk geven we strategische adviezen aan Noord-Nederland om zorg economie te bevorderen.*

### 1. Omarm zorg economie als speerpunt van de toekomstige Noord-Nederlandse economie: 'Care Valley Noord'

*Zorg economie is nu al sterk: 19 tot 22% van de Noord-Nederlandse werkgelegenheid*

- de economische potenties van zorg zijn onderbelicht;
- nu al is 14% van de werkgelegenheid in Noord-Nederland direct gerelateerd aan zorg: ruim 114.000 personen werken in de directe gezondheids- en welzijnszorg (op twee na grootste werkgever in Noord-Nederland);
- daarnaast bieden sectoren als medische technologie, life sciences, zorgverzekeraars, woningcorporaties en science base veel werkgelegenheid die sterk verbonden is met de gezondheids- en welzijnszorg: naar schatting nog zo'n 5 tot 8% van de totale werkgelegenheid in Noord-Nederland kan aan zorg economie worden toegerekend;
- in totaal is dus 19 tot 22% van de Noord-Nederlandse werkgelegenheid gelieerd aan zorg economie. Daarmee zou het – samen met de sector industrie – de grootste werkgever in Noord-Nederland zijn.



Nadere informatie vindt u in paragraaf 2.2, bijlage 1.

*En zorg economie is bij uitstek een groeimarkt*

Enkele belangrijke trends die wij zien:

- verdubbeling van de vergrijzing: van 2,3 miljoen ouderen in Nederland naar 4,1 miljoen ouderen in 2040;
- steeds meer kennisontwikkeling, technologische en ICT-oplossingen in de zorg;
- toenemende marktwerking in de zorgsector en veel ruimte voor marktinitiatieven;
- schaalvergroting bij zorginstellingen en bedrijfsleven en steeds meer samenwerking tussen zorginstellingen en bedrijven;
- veranderde vraag naar health- en zorgproducten (steeds meer extramurale zorg, steeds meer preventie, producten als woonzorgcombinaties en gezondheid als life style bijvoorbeeld);
- steeds zelfstandigere patiënten en consumenten die steeds meer keuzevrijheid krijgen en steeds meer eisen stellen aan zorg (luxue revalidatie en herstelklinieken bijvoorbeeld);
- de vergrijzing – samen met de zogenaamde ontgroening - geeft grote druk op de arbeidsmarkt: de potentiële beroepsbevolking stagneert in 2010 en daalt na 2020.

Zie verder eventueel hoofdstuk 3 van bijlage 1.

### *Noorden heeft sterke punten voor zorgeconomie*

Noord-Nederland beschikt over een aantal kernkwaliteiten die zonder meer aanknopingspunten vormen om zorgeconomie in het Noorden verder uit te bouwen:

- bestaande cluster van bedrijvigheid, instellingen en specialistische kennis rondom het UMC Groningen en de life sciences sector;
- rust en ruimte: kernkwaliteiten voor wonen, toerisme en recreatie;
- netwerken met korte lijnen en slagkracht;
- diverse relevante lopende initiatieven rond zorgeconomie om op voort te bouwen (zie kader);
- beschikbaarheid van uitgebreid breedbandnetwerk en LOFAR;
- relatief ruime arbeidsmarkt en positieve arbeidsmentaliteit;
- aanwezigheid van specifieke bevolkingssamenstelling, de basis voor project Life Lines.

#### **Lopende initiatieven in Noord-Nederland**

We hebben bekeken of en wat voor initiatieven er al zijn in Noord-Nederland:

- Noord-Nederland kent al met al een flink scala aan initiatieven rondom zorg en economie. Denk aan het ZorgInnovatie Netwerk voor Noord-Nederland, BioMed City Groningen en het project Zorgtoerisme Drenthe;
- veelal zijn deze projecten bottom-up gerealiseerd en kleinschalig en lokaal van karakter. Een kader is er op dit moment niet;
- ook richten ze zich voornamelijk op innovatie en kennisontwikkeling en in veel mindere mate op het aantrekken van nieuwe economische activiteiten en werkgelegenheid naar het Noorden en het structureel versterken van het vestigingsklimaat (onderwijs, arbeidsmarkt, locaties, imago);
- verder zijn er niet of nauwelijks projecten op het schaalniveau van de gehele regio Noord-Nederland en leveren weinig projecten een echte, structurele bijdrage aan het profiel van Noord-Nederland als regio voor zorg en economie.

Zie hoofdstuk 4, bijlage 1.

### *Er is nog geen grote drive merkbaar*

Van een strategische, gezamenlijke aanpak in het Noorden gericht op zorgeconomie is tot nu toe nog weinig sprake<sup>1</sup>. In de afgelopen maanden hebben we in het Noorden ook nog geen grote drive aangetroffen om met zorgeconomie aan de slag te gaan. Natuurlijk zijn er enthousiaste mensen, maar personen of partijen die de kar trekken en sterk leiderschap tonen zien we nog niet. De klankbordgroep voor dit project meldde ons: 'de sense of urgency ontbreekt tot nu toe in Noord-Nederland'.

---

<sup>1</sup> Het thema zorgeconomie krijgt wellicht een plek binnen het economisch beleid van het SNN. De Noordelijke provincies zoeken op dit moment namelijk gezamenlijk naar de meerwaarde van zorgeconomie en naar vormen om aan dit beleid inhoud te geven. Bureau Bartels voert op dit moment een onderzoek uit hiernaar. Deze adviezen zijn hiervoor natuurlijk bruikbaar.



#### **Voorbeeld elders: Limburg kiest voor senioreconomie en life sciences**

In 2005 stelde de provincie Limburg een kaderregeling senioreconomie in. Limburg wil profiteren van de vergrijzing om zo meer werkgelegenheid te creëren. Daarvoor stelde ze een omvangrijke aanjaagregeling op waarin ondernemers en organisaties stimuleringsubsidies kunnen krijgen. Er zijn drie programmalijnen:

- senior en toerisme. Streefbeeld: de Limburgse toeristische sector benut de groeikansen die de seniorenmarkt biedt;
- senior en innovatie. Streefbeeld: Limburgse bedrijven ontwikkelen nieuwe producten en diensten voor de seniorenmarkt;
- senior als kennisbron. Streefbeeld: Limburgse senioren benutten, actualiseren en dragen hun kennis en vakmanschap over.

De senioreconomie heeft voor Limburg ook nauwe relaties met het thema life sciences, waar de regio Zuid-Limburg royaal op inzet. In relatief korte tijd heeft de regio Maastricht het imago opgebouwd van life sciences regio door grote investeringen in science base, incubatorcenters, samenwerkingsprojecten (ook met Aachen in Euregio-verband) en marketing.

Bron: [www.limburg.nl](http://www.limburg.nl)

#### *Andere regio's hebben duidelijke sense of urgency*

Andere regio's in Nederland lijken actiever om te gaan met zorgeconomie. Kijkend naar bijvoorbeeld regio's als Oost-Nederland, Noord-Brabant en Limburg (zie de verschillende kaders in dit hoofdstuk en hoofdstuk 5 in bijlage 1) dan constateren we dat:

- ze daadwerkelijke, brede programma's hebben voor zorgeconomie;
- ze eigen accenten leggen maar altijd kiezen voor een combinatie van elementen: kennis, technologie en innovatie, seniorentoerisme en zorgparken bijvoorbeeld;
- er altijd een duidelijke trekker is, veelal de ontwikkelingsmaatschappij of een dedicated stuurgroep, en sterk wordt samengewerkt met het bedrijfsleven;
- marketing meestal een belangrijk onderdeel van de strategie is en dat deze regio's een duidelijk imago opbouwen hiermee;
- er meestal een sterke koppeling met acquisitie- en investeringsbevordering is.

#### **Voorbeeld elders: initiatief voor serie zorgdorpen in België**

De projectontwikkelaar Primevision wil in tien Vlaamse gemeenten serviceflats en sociale huur- en koopwoningen realiseren, samen met twee Nederlandse projectontwikkelaars, Situs en Panagro. Als eerste wordt gestart met 'sociopolis': een woon- werkgemeenschap in Maasmechelen met een oppervlakte van 150 hectare en een vergelijkbaar complex in het Waalse Bergen. De bedoeling is om in ieder geval twee gemeenten per Vlaamse provincie een vastgoedproject op te zetten. 'Het meest ambitieuze project ooit in de zorgsector', zegt directeur Filip de Graeve van Primevision en bedenker van het plan voor het zorgdorp in Maasmechelen. Het zorgdorp vergt een investering van enkele honderden miljoenen euro's. 'Op het industrieterrein Oude Bunders in Maasmechelen willen we een stuk natuurgebied van 150 hectare laten inkleuren als zorggebied. Sociopolis wordt een combinatie van verschillende leefgemeenschappen; serviceflats en een rusthuis voor senioren, een dagcentrum voor autistische kinderen en een voor Alzheimerpatiënten, een revalidatiecentrum voor verkeersslachtoffers en sporters met kwetsuren. Het zorgcomplex in het Waalse Bergen krijgt een vergelijkbare opzet.'

Bron: IKC-RO, 2005

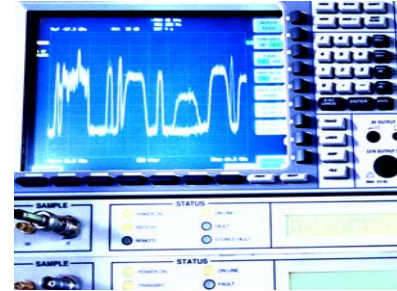
## 2. Kies voor kansrijke speerpunten en werk concrete acties uit

*Er ligt een uitgebreide conceptagenda die nu moet worden geconcretiseerd voor 'Care Valley Noord'*

Op basis van ons werk tot nu toe maakten we een lijst van mogelijke acties die we in een uitgebreide conceptagenda hebben gegoten: zie bijlage 2.

Het gaat om acties rondom vijf thema's:

- het versterken van het economisch cluster rond de science base en UMCG;
- het stimuleren van zorginnovatie en zaken doen in de zorgsector;
- vastgoed en zorg;
- toerisme, zorg en welzijn;
- zorg en arbeidsmarkt.



*Kies en concretiseer nu met als doel: draagvlak, meer economisch rendement en een duidelijke positionering*

Noord-Nederland moet uit de uitgebreide conceptagenda een keuze maken en een strategie bepalen. Kiezen levert Noord-Nederland namelijk de volgende voordelen op:

- draagvlak bij belangrijke actoren in de regio;
- samenwerking tussen partijen, juist bij zorgeconomie een belangrijk middel om resultaat te boeken;
- positieve energie voor het benutten van economische kansen en voor ondernemerschap;
- focus op rendement op investeringen;
- profiel en imago als regio voor zorgeconomie, inclusief onderscheidend vermogen;
- de mogelijkheid van monitoring, evaluatie en bijstelling.

Ons inziens moet daarom op het congres van VNO-NCW Noord op 28 maart a.s. en ongetwijfeld ook in de maanden daarna:

- worden bepaald waar prioriteiten worden gesteld in de agenda;
- worden geconcretiseerd welke ideeën en business cases worden opgepakt.

Relevante bouwsteen is daarbij ook het al genoemde onderzoek dat Bureau Bartels nu uitvoert voor de drie Noordelijke provincies. Dat gaat namelijk diepgaand – ook kwantitatief - in op de segmenten binnen zorgeconomie waar het Noorden sterk is.

*Kijken naar unieke punten of economische kansen?*



In de discussie over zorgeconomie in Noord-Nederland speelt telkens de vraag of het Noorden moet kiezen voor unieke punten die het Noorden onderscheidt van andere regio's of voor brede economische kansen die deze groeisector biedt, los van unieke punten ten opzichte van andere regio's. In onze ogen gaat het om beide: het Noorden moet gaan voor die acties die waarschijnlijk de grootste economische betekenis hebben in termen van

nieuwe investeringen, nieuwe bedrijven en extra werkgelegenheid. Tegelijkertijd helpt het om in te zetten op unieke punten in het Noorden, ook om het onderscheidend vermogen ten opzichte van andere regio's te vergroten.

#### **Voorbeeld elders: zorgpark Tilburg**

Tilburg gaat een zorg- of medisch park maken, de Stec Groep deed hier eerder marktonderzoek naar. Er zijn verschillende alternatieven: een medisch park voor business-to-businessbedrijven aan de snelweg, een park bij de universiteit dat ook is gericht op spin-offs en starters en een zorgboulevard met regionale en bovenregionale consumentgerichte activiteiten. Tilburg wil met het zorgpark de aantrekkelijkheid van Tilburg vergroten, nieuwe bedrijven aantrekken en zorgeconomie zichtbaar maken in de stad.

Bron: Stec Groep, 2006

#### *Daarnaast moet iedereen individueel ondernemerschap tonen*

Het Noorden moet als regio haar investeringen opvoeren en prioriteiten stellen.

Daarnaast moet iedere ondernemer of zorgorganisatie voor zich aan de slag en kijken welke kansen er voor hem of haar zijn. Met wie kan ik samenwerken? Waar liggen groeisegmenten? Hoe aantrekkelijk is een deelmarkt en wat voor rendementen kan ik er halen? Wat wil de markt straks en hoe kan ik dit leveren? Deze adviezen over zorgeconomie zijn daarom ook belangrijk voor ieder bedrijf in Noord-Nederland: (waar) kan ik zaken doen in de zorgeconomie?



### **3. Ontwikkel een strategische agenda op basis van de volgende uitgangspunten**

Houd bij het kiezen en het maken van de strategische agenda 'Care Valley Noord' rekening met de volgende adviezen (in bijlage 2 vindt u de uitwerking hiervan).

#### *Economisch cluster rondom science base en UMCG: voer investeringen op en vergroot marketing*

Noord-Nederland heeft in de afgelopen jaren een goede basis gelegd voor uitbouw van kennisclusters als life sciences en medische technologie. Ons advies is dit uit te bouwen en investeringen op te voeren. Nieuwe initiatieven zoals van het UMCG om het



Nederlandse centrum te worden voor fundamenteel onderzoek naar veroudering moeten van harte worden ondersteund. Voortdurend moet worden verkend hoe de regio maximale spin-off kan ontleen van de science base en het UMCG. Belangrijkste suggestie is daarnaast meer aan marketing te doen. Het Noorden staat nog te weinig bekend als een echte kennisregio waar het gaat om zorgeconomie.

### **Voorbeeld elders: Health Valley**

Het project Health Valley is een netwerk van de universiteiten van Nijmegen (medisch), Wageningen (voeding) en Enschede (technologie) en van bedrijven en kennisinstellingen in de medische en gezondheidssector in Oost-Nederland. Het project wordt gesteund door onder meer de provincie Gelderland en Overijssel, gemeente Nijmegen, Oost NV en Syntens. Binnen dit netwerk werken bedrijven en instellingen samen met als doel innovatie in de medische en gezondheidssector te bevorderen. Uitgangspunt daarbij is kennisdeling en samenwerking. Binnen het project worden drie accenten gelegd:

- matchmaking: het opbouwen van een business- en kenniscluster en het bij elkaar brengen van vraag en aanbod. Concreet gaat het hier om de organisatie van enkele bedrijvenplatforms en het met elkaar in contact brengen van bedrijven en instellingen rond thema's als Health en ICT, Health en voeding, Health en sport, etcetera en het gezamenlijk verkennen van nieuwe marktkansen;
- regionale ontwikkeling: het stimuleren van startende bedrijven door onder meer innovatiegesprekken met bedrijven (verkennen van mogelijkheden voor innovatie en versterking van de concurrentiekracht);
- marketing van de regio: Actief uitdragen wat de regio op kennis en specialisaties op gebied van medische en gezondheidssector te bieden heeft en het aantrekken van bedrijvigheid van buiten de eigen regio (Oost-Nederland). Hier ligt een belangrijke taak voor Oost NV. Gezamenlijk met de belangrijkste bedrijven en instellingen in de regio wordt een gezamenlijk marketing en acquisitieplan ontwikkeld.

Bron: [www.health-valley.nl](http://www.health-valley.nl)

### *Stimuleren zorginnovatie en zaken doen in de zorg: breng mensen bij elkaar en geef ruimte aan goede initiatieven*

De commerciële kant van zorg is in Noord-Nederland nog mager ontwikkeld, overigens net als in andere regio's in Nederland. Hier liggen heel veel kansen om verbindingen te leggen tussen bedrijven en instellingen en gezamenlijk nieuwe producten en diensten te introduceren. Dit gaat minder gemakkelijk dan in andere economische sectoren omdat partijen elkaar nog nadrukkelijk moeten vinden en moeten leren samenwerken. Sterke segmenten waar het Noorden goede kaarten op heeft zijn bijvoorbeeld: zorg op afstand, zorg en ICT en preventie. Vooral het beschikken over procestijd en mogelijkheden om ondernemende partijen bij elkaar te brengen zijn hiervoor belangrijk! Businessclubs, partnersearch en een interactieve website waarbij partijen elkaar vinden zijn essentieel.



### *Zorg en vastgoed: realiseer stuwende initiatieven voor het Noorden en breng partijen samen*

De combinatie van zorg en vastgoed moet meer als een 'stuwende' factor voor Noord-Nederland worden beschouwd. In het Noorden is tot nu toe namelijk nog weinig sprake van het strategisch inzetten van fysieke locaties voor het versterken van zorg economie. Welke typen zorgparken zijn onderscheidend, haalbaar en kunnen extra bedrijven aantrekken en zorg economie zichtbaar maken? Welke typen woonzorglocaties kunnen

worden ontwikkeld die extra woonconsumenten naar Noord-Nederland halen? Gaat Noord-Nederland voor een variant op de seniorenstad? Andere regio's zijn naar ons oordeel verder met initiatieven op dit vlak. Het bij elkaar brengen van corporaties, vastgoedpartijen en zorgaanbieders is een belangrijke manier om nieuwe initiatieven te bedenken en van de grond te krijgen.

**Voorbeeld elders: Wonen als economische drager op Schouwen-Duiveland**

In tegenstelling tot de klassieke volgorde, eerst werk dan wonen, gaat het Zeeuwse project Innovation Island uit van het omgekeerde: wonen als economische drager op Schouwen-Duiveland. Innovatief, vraaggericht en kleinschalig bouwen voor onder meer de groeiende groep senioren, zal een impuls geven aan sectoren als zorgverlening, dienstverlening en bouwnijverheid. Innovation Island is een initiatief van het Zeeuwse bedrijfsleven, maar ook de provincie Zeeland is enthousiast. Betrokken partijen zullen snel met de eerste proefprojecten starten.

Bron: Zeeland Nieuws, Nieuwsbrief 20, maart 2006

*Zorg en toerisme: nieuwe initiatieven aanmoedigen en aanjagen*



Zorg en toerisme is een duidelijke groeiemarkt waar in het Noorden nog weinig concrete initiatieven zichtbaar zijn, in tegenstelling tot andere regio's. Wel is het bewustzijn toegenomen dat hier kansen liggen; zo verschijnt er binnenkort een studie naar concrete mogelijkheden van zorgtoerisme in Noord-Nederland, mede in opdracht van de Kamers van Koophandel. Het Noorden moet de uitkomsten van dit project omarmen en goede initiatieven opsporen, toejuichen en ondersteunen. Nieuwe producten en concepten dragen bij aan

het imago van het Noorden als zorgregio en aan extra bestedingen, investeringen en werkgelegenheid.

**Voorbeeld elders: toerisme en wellness in Limburg**

Binnenkort start een voor Nederland uniek health check-arrangement dat Achmea Arbo samen met Thermae 2000, Atelier Soltane, Orbis en Thuiszorg heeft ontwikkeld in het kader van het provinciale project Wellness in Weelde. Werkgevers in Nederland kunnen straks via Achmea Arbo hun werknemers een healthcheck en gezondheidsprogramma aanbieden bij Thermae 2000 in Valkenburg. Aansluitend kan direct worden begonnen met een preventief programma. Verder heeft Thermae 2000 een op senioren gericht Mergelland-arrangement ontwikkeld. Betrokken partijen hebben gezamenlijk de ambitie om het Heuvelland op de kaart te zetten met een compleet aanbod van lifestyle- en wellness-arrangementen. Limburg als de regio waar je gezond kunt genieten.

Bron: [www.limburg.nl](http://www.limburg.nl)

*Zorg en arbeidsmarkt: erken dit als vestigingsfactor met sterk onderscheidend vermogen*

Het beschikken over een aantrekkelijke arbeidsmarkt kan een belangrijke factor worden voor bedrijven en organisaties in de zorgeconomie om zich juist in Noord-Nederland te vestigen. De Nederlandse arbeidsmarkt wordt – mede door de vergrijzing - steeds krappere waardoor regio's met een relatief ontspannen arbeidsmarkt bovengemiddeld aantrekkelijk zijn. Het Noorden heeft tot nu toe weinig initiatieven om de arbeidsmarkt

**Profiteren van zorg en vergrijzing in Noord-Nederland: een strategisch advies**

Stec Groep aan VNO-NCW Noord-Nederland 10



voor zorgactiviteiten te verbeteren. We raden aan hier een plan de campagne voor te maken: hoe zorgt u ervoor dat de Noord-Nederlandse arbeidsmarkt relatief ruim blijft en dus extra aantrekkelijk wordt voor bedrijven, organisaties en initiatieven die ook elders in Nederland kunnen plaatsvinden? Hoe gaat u deze bedrijven, organisaties en initiatieven aantrekken?



*Indicatief overzicht van onze adviezen voor de agenda 'Care Valley Noord'*

Samengevat is ons beeld op hoofdlijnen als volgt:

De vijf thema's	Situatie Noorden, afgezet tegen andere regio's <sup>2</sup>	Belangrijkste opgave agenda 'Care Valley Noord'
Versterken economisch cluster rondom science base en UMCG	++	<ul style="list-style-type: none"> <li>• opvoeren investeringen;</li> <li>• opvoeren marketing.</li> </ul>
Stimuleren zorginnovatie en zaken doen in de zorg	0/+	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ondersteunen initiatieven;</li> <li>• partijen bij elkaar brengen.</li> </ul>
Vastgoed en zorg	0	<ul style="list-style-type: none"> <li>• belang erkennen;</li> <li>• initiatieven aanjagen.</li> </ul>
Toerisme, zorg en welzijn	0/+	<ul style="list-style-type: none"> <li>• initiatieven aanjagen.</li> </ul>
Zorg en arbeidsmarkt	0	<ul style="list-style-type: none"> <li>• belang erkennen;</li> <li>• initiatieven aanjagen.</li> </ul>

Bron: Stec Groep, 2006.

Het bijbehorende toekomstperspectief is samengevat:

De vijf thema's	Toekomstperspectief
Versterken economisch cluster rondom science base en UMCG	Het Noorden benut alle economische kansen die samenhangen met de potenties van de sterke science base en het UMCG
Stimuleren zorginnovatie en zaken doen in de zorg	Het Noorden maakt maximaal gebruik van de kansen om nieuwe zorgproducten en -diensten te leveren en hiermee marktgroei te realiseren
Vastgoed en zorg	Het Noorden gebruikt het beschikken over goede zorglocaties – zowel voor bedrijven als voor woonconsumenten – optimaal om aantrekkelijker te zijn dan andere regio's.
Toerisme, zorg en welzijn	Het Noorden grijpt alle kansen die er zijn om zorg- en seniorentoeristen aan te trekken.
Zorg en arbeidsmarkt	Het Noorden zorgt voor een duurzaam aantrekkelijke arbeidsmarkt voor zorgeconomie om initiatieven aan te jagen en te acquireren.

Bron: Stec Groep, 2006

<sup>2</sup> ++ betekent: sterke uitgangspositie/veel activiteit, 0 betekent: weinig activiteit tot nu toe

**4. Zet een praktische organisatie neer rondom zorgconomie: 1. benoem een trekker, 2. stel tijd en menskracht beschikbaar in een projectbureau en 3. doe bovengemiddeld aan marketing**

Ten slotte noemen we enkele kritische succesfactoren voor het verder brengen van zorgconomie.

*Zorg voor een trekker*

Er is niemand die echt trekt aan zorgconomie en als natuurlijke leider kan worden beschouwd. Moet SNN dit doen? Of VNO-NCW Noord bijvoorbeeld, juist om de economische betekenis van zorg te benadrukken? Of een dedicated, onafhankelijke stuurgroep? Een echte trekker is nodig om de agenda 'Care Valley Noord' te maken, zorgconomie continu te agenderen, initiatieven aan te jagen, partijen bij elkaar te brengen en draagvlak te creëren voor zorgconomie. Niet als partij die een blauwdruk maakt, maar als inspirator voor een groot publiek.

*Maak tijd en energie vrij en regel aanjaagbudgetten*

Vanuit de bedrijven en organisaties die tot nu toe actief zijn in zorgconomie, komt een sterke wens om procestijd te hebben voor het zoeken naar partners, het leren samenwerken, het kunnen netwerken met anderen, het uitdenken van business cases en het werken aan projecten. Mensen moeten elkaar vinden en samen tot ondernemerschap komen. Dit geldt veel meer dan in andere meer uitgekristalliseerde sectoren. Hiervoor moet tijd en menskracht beschikbaar zijn.

*Start een bureau en platform zoals Energy Valley*

Veel personen meldden ons dat voor zorgconomie een vergelijkbaar platform/ projectbureau zoals Energy Valley moet worden gestart. Samen moet met de sector en deelsectoren op een praktische en stimulerende manier aan de slag worden gegaan. Waar deskundigheid zit over de sector, maar vooral ook moet vanuit investeringen, initiatieven en werkgelegenheid worden gedacht. Een projectbureau 'Care Valley Noord' dus.

*Verbeter de marketing als regio van zorgconomie, extra belangrijk voor het Noorden*

Het Noorden staat niet bekend als regio voor 'zorgconomie'. Investeer daar veel in, andere regio's zijn namelijk (zeer) actief met marketing en beschouwen marketing en een sterk imago terecht als belangrijk voorportaal van investeringen. Het Noorden is als relatief kleine regio, met een bescheiden imago en een wat minder centrale ligging extra gebaat bij sterke marketing.