

Kansen voor Utrecht

in crisistijd pakken we samen aan

**Fonds Stimulering Lokale Economie
Eindrapportage**

Juni 2013

Rapportage per project

1. Bedrijfsverzamelgebouwen voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven

- 1.1 Utrecht Valorisation Center/ Centrum voor Ondernemerschap en Innovatie – UtrechtInc.
- 1.2 Dutch Game Garden
- 1.3 Life Sciences Incubator
- 1.4 Algemeen bedrijfsverzamelgebouw voor kleinschalige en startende bedrijven
- 1.5 Bedrijfsruimte Ontwikkelings Maatschappij (BOM)

2. Ondersteunen startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven

- 2.1 Taskforce Innovatie Regio Utrecht (TFI)
- 2.2a Skillcity
- 2.2b Overige initiatieven ter ondersteuning van ondernemers, zoals de Bedrijven Investeringszone en Utrechtse Ondernemers Academie
- 2.3 Wijkeconomie
- 2.4 Veilig wonen

3. Faciliteren en acquisitie van nieuwe en bestaande kantoren en bedrijven

- 3.1 Acquisitie en faciliteren nieuwe kantoren en bedrijven
- 3.2 Accountmanagement

4. Prijsvraag Utrechts bedrijfsleven

- 4.1 Prijsvraag Utrechts bedrijfsleven

5. Extra impuls aan toerisme

- 5.1 Bevordering watertoerisme
- 5.2 Rietveldjaar als aftrap van de 'toeristische vermarkting icoon Rietveld

6. Overkoepelend

- 6.1 Het (economisch) succes van Utrecht

7. Financiële tabel

1. Bedrijfsverzamelgebouwen voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven

Projectnaam	Utrecht Valorisatie Programma – onderdeel UtrechtInc
Thema	X Bedrijfsverzamelgebouwen voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven X Ondersteuning voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven X Faciliteren en acquisitie nieuwe en bestaande kantoren en bedrijven
Toelichting en context	UtrechtInc is de bedrijfsincubator van Utrecht Science Park. Studenten, alumni, onderzoekers en mensen van buiten met een innovatief en haalbaar idee worden ondersteund en gefaciliteerd om van hun idee een succesvolle onderneming te maken. UtrechtInc is onderdeel van het Utrechtse Valorisatieprogramma, waar naast Gemeente Utrecht, ook Universiteit Utrecht, Hogeschool Utrecht, UMC Utrecht, Rabobank Utrecht en Provincie Utrecht in participeren. Resultaten In 2011 en 2012 heeft UtrechtInc respectievelijk 125 en 100 aanmeldingen gehad. De terugloop is te wijten aan de crisis en het feit dat ondernemers minder risico willen nemen. Met extra inspanningen staat de teller voor het eerste kwartaal van 2013 al op 40 aanmeldingen. Er is een nieuw 100 dagen ondersteuningsprogramma geïntroduceerd, de Pressure Cooker. Dit programma is gebaseerd op de nieuwste modellen/methodieken ontwikkeld in de Verenigde Staten (Silicon Valley) te weten Lean Startup en Customer Development. De Pressure Cooker heeft een aantoonbare versnelling voor de bedrijven teweeg gebracht. Bedrijven verlaten nu na gemiddeld na 2 jaar succesvol de incubator, waar dit voorheen 3,5 jaar was. Ook komen ondernemers er sneller achter dat hun start-up niet succesvol zal worden (6 maanden i.p.v. 18 maanden) en hebben zij een “soft landing”. Hierdoor wordt maatschappelijke en economische schade beperkt en kunnen ondernemers met een ander idee of team het sneller opnieuw proberen.
Resultaat	Voor 2013 worden de volgende resultaten beoogd: • Uit 75 aanmeldingen per jaar worden ca. 50 jonge innovatieve ondernemingen actief ondersteund, met als doel snelle ontwikkeling en groei (<i>accelerating tomorrow's business</i>). Met 40 aanmeldingen in het eerste kwartaal 2013, zullen de beoogde 75 aanmeldingen in 2013 eenvoudig gehaald worden. Ongeveer 75% van de bedrijven die zich aanmelden heeft minimaal één ondersteuningsgesprek en wordt verder geholpen in het netwerk van UtrechtInc • Met 30 ondernemingen wordt een intensief incubatietraject aangegaan. Onderdeel daarvan is huisvesting op één van de locaties van UtrechtInc Door een strengere selectie en meer focus zullen er minder dan 30 ondernemingen een intensief ondersteuningstraject starten. Waarschijnlijk worden dit er 20. De kans dat deze bedrijven een snel groeiende onderneming wordt is wel groter, door betere selectie en een beter programma. • Streefaantal (hoogwaardige) nieuwe arbeidsplaatsen dat hiermee (op de langere termijn) wordt gecreëerd bedraagt ca. 100 per jaar. De bedrijven die gestart zijn bij UtrechtInc (en voorlopers) en nu 3 jaar of ouder zijn, hebben gemiddeld 7,5 arbeidsplaatsen gecreëerd. Met de 20 nieuwe bedrijven die hoogstwaarschijnlijk een snellere groei gaan vertonen, gaan we op langere termijn (3 jaar) deze 100 arbeidsplaatsen ook dit jaar eenvoudig halen.
Kosten en multiplier	De totale begrote kosten voor UtrechtInc bedragen € 930.000,- per jaar voor de periode 2010 – 2016. De bijdrage van de gemeente Utrecht bedraagt € 200.000,- vanuit FSLE. Het totale budget van het Valorisatieprogramma, waarvan UtrechtInc onderdeel is, bedraagt € 14.872.000,-. Daar bovenop investeren Universiteit en Hogeschool Utrecht, ruim 2 miljoen euro in huisvesting en faciliteiten voor startups over de programma periode.

	Naast de bijdrage uit FSLE is een bijdrage van € 200.000,- voorzien vanuit de het restantbudget van de voorganger van dit project, nl Startimpuls, waarmee de gemeentelijke bijdrage voor het totaal op € 400.000,- komt. Multiplier: 4,6 Het nagestreefde financieringsmodel na 2011 is gebaseerd op minder subsidieafhankelijkheid en meer eigen inkomsten en private sponsoring in de volgende verdeling: eigen bijdragen ondernemers (25%), bijdrage van de kennisinstellingen (25%), sponsoring door private partijen/ bedrijven (25%) en subsidies (25%). Dit streefmodel voor UtrechtInc is nog eens extra onderstreept door de eisen van de Valorisatiesubsidie. Na vier projectjaren (v.a. 2015 dus) zullen activiteiten moeten worden voortgezet zonder subsidies van de Rijksoverheid. Er is dus een noodzaak alternatieve financieringsmodellen te ontwikkelen.
Planning	Uitvoering is conform subsidieaanvraag/toekenning Utrecht Valorisation Center. Overigens is vrijwel de gehele uitvoering en planning van UtrechtInc overgenomen uit eerder ingediende plannen bij gemeente en provincie. Wel zijn vanwege subsidieomvang de eisen en voorwaarden van EL&I / AgentschapNL zwaarwegender. De planning loopt op schema.

Projectnaam	1.2 Dutch Game Garden
Thema	X Bedrijfsverzamelgebouwen voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven X Ondersteuning voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven X Faciliteren en acquisitie nieuwe en bestaande kantoren en bedrijven
Toelichting en context	De Dutch Game Garden (hierna DGG) is de Utrechtse incubator, business center en developer's club op het gebied van gaming en nieuwe media. Omdat de vestiging op de Drieharingstraat te klein werd is gezocht naar een nieuwe locatie. Naast het aanbieden van kleinschalige ruimte met flexibele contracten aan startende en doorgroeiende bedrijven onder één dak – waardoor schaal- en clustervoordelen ontstaan – ondersteunt de DGG deze bedrijven ook. Daarnaast heeft de DGG een taak op het gebied van promotie van gaming in Utrecht. Dankzij het eigen netwerk heeft de DGG ook contacten met bedrijven buiten Utrecht die interesse hebben om naar de DGG (en dus Utrecht) te komen (dit deel wordt buiten de EFRO aanvraag gehouden). Sinds haar oprichting eind 2007 heeft de DGG ondertussen meer dan 500 bijeenkomsten georganiseerd dan wel gefaciliteerd voor meer dan 20.000 bezoekers. Zijn meer dan 200 matchmaking consults gevoerd met partijen “die iets of meer met games wilden”. Ontwikkelt beheert de DGG het grootste off- en online netwerk van studenten en professionals in gamesindustrie (developersclub.nl) met meer dan 910 leden. Hebben 12 bedrijven het incubator/accelerator programma doorlopen. Zijn meer dan 65 bedrijven gehuisvest geweest bij de DGG, waarvan er meer dan 16 bedrijven substantiële groei hebben vertoond. Op dit moment zijn 45 bedrijven bij de DGG gehuisvest. Wat betreft de vulling van het pand heeft de DGG sinds medio 2012 bijna geen leegstand gekend. Daar tegenover staan meerdere partijen die zouden willen doorgroeien binnen het pand dan wel nieuwe huurders die graag kleinere unit 20-40m2 zouden willen huren.
Resultaat	Beoogd werd in de nieuwe vestiging van de Dutch Game Garden in Neude 5 om 232 werkplekken te creëren. In april 2013 zitten er 229 werkplekken.
Kosten en multiplier	Kosten (op basis van huidige inschatting) Uitgelokte private investering (pand): € 6,5 miljoen Totale projectkosten: € 3,68 miljoen (exclusief aanschaf pand) Financiering (op basis van inschatting) EFRO (inclusief Rijksbijdrage): € 2.622.559,- Provinciale cofinanciering: € 800.000,- Gemeentelijke cofinanciering: € 612.500,- Gemeentelijke Multiplier: 16,6 (inclusief private investeringen) Zowel de bijdrage van de gemeente Utrecht € 612.500 en de provincie Utrecht € 800.000 zijn beschikbaar. Maart 2011 is de definitieve beschikking van EFRO ontvangen. Deze was conform ingediende begroting.
Planning	DGG wordt mede gefinancierd vanuit het Europese EFRO-programma. Conform wordt het projectplan uitgevoerd. Daarnaast wordt de periode na deze subsidiering voorbereid, zodat de DGG straks ook zonder subsidie blijft bestaan.

Projectnaam	1.3 Life Sciences Incubator
Thema	Bedrijfsverzamelgebouwen voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven.
Toelichting en context	Realiseren van een 2^e Life Science Incubator in het Utrecht Science Park op de Uithof. In 2004 is het Alexander Numangebouw opgeleverd met kantoor- en labruimten voor startende Life Sciences bedrijven (gezondheid van mens en dier, voeding). Dit bleek al na enkele jaren te klein. Er is behoefte aan doorstroming van bedrijven, maar deze ontwikkeling is pas sinds kort op gang gekomen. Dit betekent dat er momenteel elders bedrijven zijn gehuisvest en dat er in het AN gebouw bedrijven zijn die willen uitbreiden maar dat dit niet mogelijk is. Huidige vestigingsmogelijkheden op het USP zijn uitgeput, zowel voor startende bedrijven als voor doorgroeende bedrijven. Realisatie van een 2^e LSI is uitermate gewenst om de positie van Utrecht, de Uithof en het Utrecht Science Park als sterkste onderzoekcluster van Nederland verder te versterken, haar aantrekkingskracht te vergroten en verder uit te laten groeien tot een (inter-)nationaal centrum van hoogwaardige kennis. Bij start van het project (2009) is er bij de huidige bewoners van het AN gebouw behoefte aan +/- 800 m2 kantoor- en 250 m2 labruimte en worden periodiek (startende) bedrijven naar elders verwezen, omdat er geen geschikte huisvesting meer beschikbaar is. Het plan wordt uitgewerkt in nauwe samenwerking met Utrecht Science Park, UU, HU en UMC. In eerste instantie zijn 3 opties uitgewerkt (tijdelijke en 2 nieuwbouw) en voorzien van een inhoudelijke en financiële onderbouwing.
Stand van zaken mei 2011	Inmiddels is op instigatie van de werkgroep waarin partners (UMC, HU, UU, gemeente, Provincie, Stichting Incubator) gekozen voor nieuwbouw naast het AN (de bestaande incubator) om een directe link te kunnen leggen met bestaande starters en faciliteiten.
Stand van zaken februari 2013	Het CvB van de UU heeft in juli 2012 groen licht gegeven voor de bouw van 6000m2 labs en kantoren naast het Alex. Numangebouw en daartoe een garantstelling van € 15.000.000,- afgegeven. Start bouw (Design & Build) wordt nu voorbereid en is voorzien eind 2013 met oplevering juni 2015 (Efro voorwaarde). Stichting Incubator is trekker en zal eigenaar van het pand worden.
Resultaat	Versterken huisvestingsklimaat voor startende life science bedrijven en imago USP doordat meer bedrijven worden aangetrokken en de huidige beter zijn gefaciliteerd. Prognose: 175-250 arbeidsplaatsen bij ca gevestigde 20 bedrijven. Het aantal fte banen gecreëerd door de nieuwbouw bedraagt 24. Beheer na oplevering 1 fte.
Kosten en multiplier	Totale projectkosten nieuwbouw naast AN gebouw bedragen € 17.900.000.-. Bouwkosten bedragen € 14.516.158,-. Het verschil is voor rekening van de UU en Stichting Incubator tbv noodzakelijk kosten die niet subsidiabel zijn. (aanpassing huidige pand, omgeving, water etc.) Vorbereidingskosten (Provincie, UU, UMC, Gem. Utrecht elk € 90.000,-, oorspronkelijk € 75.000,-) worden uit EFRO subsidie vergoed. Investering Gemeente vanuit FSLE aan USP en UU € 900.000.-. Investering Provincie is € 1.400.000,-. Rijksbijdrage € 1.767.863,- , EFRO bijdrage € 2.828.521,-. De resterende € 7.614.354,- voor de nieuwbouw komt ook van Stichting Incubator. Op € 100.000,- promotiekosten na gaat deze gehele bijdrage in de onrendabele top en komt via een lage huurprijs ten goede aan de starters. Multiplier 19,8.
Planning	Start bouw eind 2013, oplevering en ingebruikname juni 2015. Prognose voor private vervolginvestering bedraagt € 3.000.000,-.

Projectnaam	1.4 Designercafé
Thema	Bedrijfsverzamelgebouwen voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven
Toelichting en context	Het project bestaat uit een naaiatelier voor de productie van kleding, een etalagefunctie en een winkel voor de verkoop van kleding. In Utrecht is veel creatief talent in de modesector. In het designercafé kan ontwerptalent zich verder ontwikkelen. Op een centrale locatie in Utrecht moet het DC een nieuw centrum worden van waaruit de modesector een nieuwe impuls krijgt. Op voordracht van de Task Force Innovatie Utrecht heeft het College op basis van een businessplan op 11-02-10 besloten het Designercafé uit het FSLE te ondersteunen. Designercafé heeft haar deuren half november 2010 geopend op Oudkerkhof 7 in Utrecht centrum. Productie: In het atelier wordt kleding op maat gemaakt, maar het blijft lastig om het productietempo te verhogen. Het is moeilijk om vakmensen met de juiste kwaliteiten te vinden, met name aan productienaaiers is een grote behoefte. Er vinden wat personele wisselingen plaats, door het inzetten van goedkopere krachten kan meer personeel ingezet worden. Ook wordt de optie bekeken om elders een groot deel van de collectie in elkaar te zetten en op Oudkerkhof alleen de afwerking te doen. Winkel: Designercafé vertegenwoordigt inmiddels meer dan 50 ontwerpers, de meeste afkomstig uit Utrecht. In verband met het grote aantal wordt er elk seizoen een keuze gemaakt uit de ontwerpers. Voorjaar 2013 slaan een aantal ontwerpers ook zelf een collectie over in verband met de economische crisis. De omzet uit de winkel is lager dan begroot. Designercafé is daarom op zoek naar andere verkooppunten. Etalage Voor de workshops blijft veel interesse, maar Designercafé gaat zich ook richten op bedrijven i.p.v. particulieren om de opbrengst te vergroten. Behalve masterclasses en bijeenkomsten voor ontwerpers, organiseert DC op koopzondag ook een maandelijks expo/event voor het publiek waarin een van de ontwerpers in het zonnetje staat: DC Presents. Ook exposeert DC collecties van derde en vierdejaars modestudenten van de kunstacademie. In 2012 heeft voor het eerst het evenement In-Fashion plaatsgevonden, er wordt gewerkt aan een tweede editie in 2013. Daarnaast wordt internationale samenwerking en exposure verkend via Similar Cities en een uitwisseling met Portland. Voor de uitvoering zal extra financiering gezocht worden.
Beoogd resultaat	Versterken van de modeketen in de stad en regio door innovatie van het ontwerp en productieproces van kleding. Stimuleren van het ondernemerschap in de modebranche. Beoogd werkgelegenheidseffect: 5 in het DC, 50 in naaiateliers, 40 bij designers.
Kosten en multiplier	Uit FSLE: € 50.000,- EFRO € 359.568,- Provincie Utrecht € 350.000,- Werkgelegenheidsoffensief Utrecht (WGO) € 139.000,- Multiplier: 17 De middelen vanuit het Fonds Stimulering Lokale Economie, het Werkgelegenheidsoffensief, het Europees Fonds Regionale Ontwikkeling en vanuit de provincie Utrecht zijn conform het plan van aanpak beschikt.
Planning	Het project loopt tot en met 31 december 2014.

Projectnaam	1.5 Bedrijfsruimte Ontwikkeling Maatschappij (BOM)
Thema	Bedrijfsverzamelgebouwen voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven
Toelichting en context	De raad heeft eind 2009 in een breed gedragen initiatiefvoorstel gevraagd om: • partijen bij elkaar te brengen die voorzien in voldoende bedrijfsruimte voor kleinschalige en startende ondernemers; • een bedrijfsruimte ontwikkelingsmaatschappij op te richten waarin verschillende partijen participeren waaronder woningbouwcorporaties en commerciële vastgoedpartijen. In mei 2010 is een businessplan opgesteld in samenwerking met o.a. het MKB, woningcorporaties, exploitanten van bestaande bedrijfsverzamelgebouwen en vastgoedeigenaren/beleggers. De initiatiefnemers gingen in het najaar 2009 uit van een krapte aan de aanbodkant van kleinschalig bedrijfsvastgoed. Uit de vastgoedmonitor 2010 blijkt krapte af te nemen. Er is dan ook een en ander gewijzigd aan de aanbodkant vanaf oktober 2009: - Volledige oplevering bedrijfsverzamelgebouw de Goeman (6.000 m2, volledig ingevuld); - Oplevering Dutch Game Garden op de Neude; - Realisatie/opkomst nieuwe flexconcepten gericht op zzp'ers zoals Seats2Meet, Igluu etc; - Archimedeslaan herontwikkeling voormalige SOL gebouw in multifunctioneel complex met werkruimten voor kunstenaars en ondernemers; - De Pionier (voormalig schoolgebouw aan de Grebbeberglaan is door Mitros herontwikkeld tot een bedrijfsverzamelgebouw van 6.000 m2; - New Element opent dit voorjaar een nieuw bedrijfsverzamelgebouw in Vleuterweide; - De traditionele kantorenmarkt speelt steeds meer in op de vraag naar kleinschalige ruimten. Tot slot spelen wat verder in de toekomst nog de plannen: - Uitgifte twee bedrijfsverzamelgebouwen in Leidsche Rijn (LR centrum & Amaliapark). - Ontwikkeling van een bedrijfsverzamelgebouw in Hoograven Zuid BEFU. - Herontwikkeling voormalig OPG gebied aan de Koningin Wilhelminalaan. Dit leidde begin 2011 tot de conclusie dat een te ontwikkelen BOM zich moet richten op het bijeenbrengen van vraag en aanbod, m.n. gericht op het faciliteren van zzp'ers. EINDRAPPORTAGE februari 2013 Begin 2012 is de Stichting BOM daadwerkelijk opgericht. In dit samenwerkingsverband participeren aanbieders van kleinschalig bedrijfsvastgoed zoals Hooghiemstra, Vechtenstein en New Element , een makelaar, de Stichting Werkplekken Kunstenaars. Ook Mitros is betrokken. De gebruikers worden vertegenwoordigd door de voorzitter van het zzp netwerk Zolo. Doelstelling van de BOM is als volgt geformuleerd: "De stichting heeft ten doel: de promotie van en de afstemming tussen vraag en aanbod van kleinschalige werklocaties in de gemeente Utrecht, en voorts al hetgeen met één en ander rechtstreeks of zijdelings verband houdt of daartoe bevorderlijk kan zijn, alles in de ruimste zin des woords". In samenwerking met EZ heeft de St. Bom het digitale platform PlexatUtrecht opgericht. Plexat, de eerste website in Nederland die vraag en aanbod van werkplekken in een gemeente bij elkaar brengt. Een digitaal Ondernemersplein (www.plexatutrecht.nl) is een succes en heeft momenteel (ruim een half jaar na de oprichting) al meer dan 1000 bezoekers per week. Plexat Utrecht is met ondersteuning vanuit het FSLE gefinancierd, in de toekomst zal het Plexat zelf inkomsten genereren, bovendien hebben de Bom partners aangegeven hun gelden vanuit het Ondernemersfonds hiervoor te willen inzetten.
Beoogd resultaat	Beoogd werd: - vergroten van het aanbod aan kleinschalige bedrijfsruimte, realisatie van ca 2000m2/jaar gedurende 5 jaar (nb voor het eerste jaar gehaald); - benutten van kansen op de herontwikkeling van locaties die potentieel geschikt zijn; - benutten van kansen voor tijdelijk gebruik; - duurzaam bijeenbrengen van vraag en aanbod. Deze doelstellingen zijn gehaald.

Kosten en multiplier	Begroot in plan van aanpak: organiseren en faciliteren platform € 175.000,- Besteed: € 137.723,-
Planning	Continueren platform Stichting BOM en PlexatUtrecht.

2. Ondersteunen startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven

Projectnaam	2.1 Taskforce Innovatie Regio Utrecht (TFI)
Thema	Ondersteuning voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven
Toelichting en context	De TFI is een regionaal platform dat startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven ondersteunt door verbindingen te leggen tussen bedrijven, kennisinstellingen en overheden. De TFI versterkt de economische structuur van Utrecht door ervoor te zorgen dat aanwezige potentie op het gebied van kennisintensieve bedrijvigheid beter wordt benut. In de vernieuwde opzet van de TFI (2009 – 2014) gaat de TFI zich sterker dan voorheen richten op de volgende punten: - Bedrijven, met name MKB en startende ondernemers, worden nog beter bediend door de TFI, o.a. door een sterkere doorverwijsfunctie binnen het eigen netwerk. - Sterkere ontwikkelende kracht van de TFI van innovatieve projecten. Dit kunnen projecten zijn in het kader van Pieken in de Delta of EFRO, maar ook van andere middelen waarop we op dit moment minder zijn aangehaakt (zoals FES, O&O-fondsen). Focus: De TFI richt zich hierbij op een aantal inhoudelijke speerpunten, te weten: Life Science / Medisch cluster, Creatieve industrie (waaronder gaming / nieuwe media en design), duurzaamheid. Daarnaast is MKB apart als focus in het strategieplan benoemd. De TFI verricht haar taak in samenhang met (georganiseerd) bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheden. Doordat verschillende Utrechtse partners zoals de Utrechtse kennisinstellingen en de provincie Utrecht en de gemeenten Amersfoort en Utrecht allen participeren is de samenwerking bij het opzetten van innovatieve projecten sterk verbeterd. Stand van zaken april 2013 De nieuwe periode van de Taskforce Innovatie is eind oktober 2009 officieel van start gegaan. De regionale cofinanciering van zowel de gemeenten Utrecht en Amersfoort als van de provincie Utrecht zijn conform begroot toegekend. De bijdrage vanuit het Europees Fonds Regionale Ontwikkeling is medio 2010 definitief toegekend. In totaal zijn er bij de TFI in deze periode 14 projecten in uitvoering of afgerond die zijn gefinancierd via Pieken in de Delta en EFRO. In totaal is daarmee voor ruim € 20 miljoen aan middelen naar de regio Utrecht gehaald. Meer dan 40 verschillende partners zijn bij al deze projecten betrokken. Ook is TFI penvoerder voor een IPC (Innovatie Prestatie Contract) waarbij 15 MKB'ers werken aan innovaties op het gebied van Location Based Experiences. In 2012 zijn twee nieuwe projecten ontwikkeld: - Anders op Weg (het inzetten van de creatieve industrie bij het oplossen van mobiliteitsvraagstukken) waarvoor in 2013 subsidie is ontvangen van de provincie Utrecht; - Growing Games (een programma voor de verdere opschaling van de games industrie) waarvoor onder andere een subsidieaanvraag is ingediend bij de Amsterdam Economic Board. Tevens worden allerlei initiatieven van derden ondersteund en werkt de TFI nauw samen met netwerken in de regio. Vanuit de inventarisatie voor de EBU (zie hieronder) worden voor verschillende domeinen nieuwe samenwerkingen vormgegeven en verder uitgewerkt. In 2012 heeft de TFI de opdracht gekregen om een verkenning uit te voeren naar een Economic Board Utrecht (EBU). Na de verkenningsfase is door het zogenaamde Pausuizeoverleg geconcludeerd dat er voldoende draagvlak is. TFI heeft daarop de opdracht gekregen om de EBU voor te bereiden. De lancering heeft plaatsgevonden tijdens de Innovation Day op 31 oktober 2012. De boardleden zijn eind 2012 benoemd. Het proces naar de EBU is samen met partners uit bedrijfsleven, kennisinstelling, maatschappelijke organisaties en overheden vormgegeven. Er zijn diverse ontwerpscenario's uitgewerkt, er is een start gemaakt met de ontwikkeling van een regionaal strategisch Topnetwerk (Get Connected) en er is een gedegen analyse van de regionale economie uitgevoerd ter voorbereiding van de agenda van de Board. Er zijn meer dan 25 bedrijventafels georganiseerd om relevante maatschappelijke en

	economische thema's inzichtelijk te krijgen en er zijn ruim 50 1-op-1 gesprekken gevoerd met CEO's uit bedrijfsleven en maatschappelijke ondernemingen.
Beoogd resultaat	De TFI heeft directe en indirecte effecten: Directe effecten: Arbeitsplaatsen: 136 FTE (waarvan 93,5 in de gemeente Utrecht) Aantal actief ondersteunde bedrijven: ca 250 (2.500 bedrijven in netwerkverband bereikt) Indirecte effecten: - Economische effecten van de door de TFI opgezette en uitgevoerde projecten. (Pieken in de Delta, EFRO, Innovatieprogramma's etc.) - Extra verkregen middelen via externe subsidieprogramma's De indirecte effecten van de TFI zijn aanzienlijk. Een goed voorbeeld hiervan is het opzetten van de Dutch Game Garden. Indien de TFI deze niet in een pilot-fase had opgezet, zou dit nu niet zijn uitgegroeid tot een dusdanige groot initiatief (zie ook 1.2). Ook andere gelijksoortige initiatieven (bijvoorbeeld Protospace, Designer Café) zouden niet van de grond zijn gekomen.
Kosten en multiplier	Kosten € 7.103.696,- Financiering Bijdrage EFRO (inclusief Rijksbijdrage): € 4.133.232,- Bijdrage Provincie Utrecht: € 1.500.000,- Bijdrage Gemeente Utrecht : € 970.464,- Bijdrage Gemeente Amersfoort: € 500.000,- Bijdrage kennisinstellingen € in uren Uitgelokte private investeringen bedrijven: € 6.720.000,- De bijdrage van € 970.464,- van de gemeente Utrecht wordt voor € 570.464,- gefinancierd vanuit de gemeentelijke cofinanciering EFRO. Voor € 400.000,- is een beroep gedaan op het Fonds Stimulering Lokale Economie (geld beschikt 1 februari 2010). Multiplier: 16,1 (inclusief uitgelokte private bijdrage)
Planning	Uitvoering conform projectplan.

Projectnaam	2.2a Skillcity
Thema	Ondersteuning voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven
Toelichting en context	Skillcity is een informeel bedrijfsnetwerk voor ICT-bedrijven in Midden-Nederland. Het netwerk is op verzoek van de gemeente Utrecht opgezet om ICT-ondernemers te inspireren door intensief onderling contact en informatieve bijeenkomsten. Skillcity organiseert seminars, workshops, round tables en innovation circles. Het netwerk van Skillcity bestaat inmiddels uit zo'n 750 ingeschreven en deelnemende ICT ondernemers en een dertigtal ervaren participanten die hun kennis en kunde met de deelnemers willen delen. Cijfers over het netwerk en activiteiten: • 991 ICT-bedrijven uit de regio in de online ICT-directory • 733 deelnemers in de Linkedin Group • 31 participanten, waarvan 22 langer dan drie jaar participeren • Gemiddeld per jaar 25 seminars, workshops, round tables en innovation circles • Gemiddeld per jaar 1-2 masterclasses (programma met circa 10 onderdelen) • Jaarlijks congres ICT-Ondernemerschap
Beoogd resultaat	<u>Arbeidsplaatsen</u>: het resultaat van Skillcity in arbeidsplaatsen is niet goed te meten. Het netwerk van Skillcity beslaat ca. 500 bedrijven. Met in totaal circa 15.000 arbeidsplaatsen. In de eerste periode van Skillcity (2005 - 2010) leverde de top 20 van sterkste groeiers alleen al een groei op van netto 919 arbeidsplaatsen (FTE). Aantal deelnemende bedrijven: ca. 500
Kosten en multiplier	Totale kosten: € 540.000,- (periode 2010 – 2012) Financiering Bijdrage bedrijfsleven: € 390.000,- Bijdrage Provincie Utrecht: € 75.000,- Bijdrage Gemeente Utrecht : € 75.000,- De bijdrage van de gemeente Utrecht wordt voor 100% gefinancierd vanuit het Fonds Stimulering Lokale Economie. Multiplier: 7,2
Planning	Uitvoering conform projectplan.

Projectnaam	2.2b Overige initiatieven ter ondersteuning van ondernemers, zoals de Bedrijven Investerings- Zone en Utrechtse Ondernemers Academie
Thema	Ondersteuning voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven
Toelichting en context	De Bedrijven Investerings Zone De Bedrijven Investerings Zone betreft een wens van diverse ondernemersverenigingen om te komen tot collectieve beveiliging die niet door enkele bedrijven maar door alle gevestigde bedrijven wordt betaald. Een BIZ is een afgebakend gebied, waarin ondernemers gezamenlijk investeren in de aantrekkelijkheid en veiligheid van hun bedrijfsomgeving. Bij voldoende draagvlak betalen alle ondernemers mee aan de kosten ervan. De gemeente stelt een heffing in en keert de opbrengst in zijn geheel uit aan de vereniging of stichting die de activiteiten namens de ondernemers uitvoert. De activiteiten van een BIZ zijn een aanvulling op die van de gemeente zoals het verbeteren van verkeersvoorzieningen, schoonmaak, onderhoud en het verhogen van het veiligheidsniveau met cameratoezicht en mobiele surveillance. De BIZ is een instrument dat de ondernemers in staat stelt om gezamenlijk te investeren in hun bedrijfsomgeving en de organisatie en de lasten ervan evenwichtig te verdelen. Dit concept wordt in het buitenland al veelvuldig en met succes toegepast. Stand van zaken februari 2013: De BIZ Rijsweerd is op verzoek van de BIZ opgeheven. BIZ Woonboulevard is opgericht per 1 januari 2011. In Overvecht is in 2011 een draagvlakmeting uitgevoerd met als uitkomst dat een BIZ te weinig draagvlak heeft. Tegen de verwachting in bleek in 2010 en 2011 dat er geen belangstelling voor andere BIZ's in de stad. Oorzaak is de ingewikkelde (Rijks) regelgeving. Andere bedrijvenparken in de stad hebben zelf al een soort van parkmanagement. In 2011 is binnen de exploitatie van het dienstencentrum Cameratoezicht ingezet op kostenbezuiniging en verhoging inkomsten, dit werd mede mogelijk door realisatie BIZ Woonboulevard. Ondernemersfonds Bestaande ondernemersverenigingen in de stad gaven aan te voelen voor een stadsbreed ondernemersfonds met trekkingsrecht per gebied (61 gebieden). Financiering via verhoging van de OZB Niet-woningen. Het ondernemersfonds is per 1 januari 2012 opgericht. Hiermee is een bedrag van € 5,3 miljoen per jaar beschikbaar. Door deze wijze van heffen worden zg. free riders tegengegaan. De ondernemers (bestuur Stichting Utrechts Ondernemersfonds) beheren de gelden. De voorbereidingskosten voor het instellen van het ondernemersfonds bedroegen € 65.191,- en zijn ten laste van het Fonds Stimulering Lokale Economie gebracht. Daarnaast is uit het thema "facilitering en acquisitie van bedrijven" een bedrag (vrijval IKEA) van € 350.000,- overgeheveld naar het Ondernemersfonds.
Resultaat	Er zijn 2 BIZ's opgericht waarvan er nog 1 actief is. Een stadsbreed ondernemingsfonds is opgericht en vanaf 1 januari 2012 actief.
Kosten en multiplier	€ 285.130,- Besteding: Voorbereiding en oprichting BIZ's, aanpak cameratoezicht, voorbereiding opzetten ondernemersfonds.
Planning	Geen nieuwe BIZ's. Het ondernemersfonds financiert zichzelf via de OZB heffing, ca € 5.300.000,- / jaar.

Projectnaam	2.2b Overige initiatieven ter ondersteuning van ondernemers, zoals de Bedrijven Investerings- Zone en Utrechtse Ondernemers Academie
Thema	Ondersteuning voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven Utrechtse Ondernemers Academie
Toelichting en context	De Utrechtse Ondernemers Academie heeft 2 projecten uitgevoerd: "Break the day" en "Masterclass innovatieve ondernemers" uitvoering in 2010 en 2011. Masterclass Voor startende ondernemers biedt de UOA al enkele jaren de succesformule van de Business Course. Voor groeiende ondernemers is nu ook een Masterclass ontwikkeld. Daarnaast zorgt de UOA er ook voor dat ondernemerschap -als serieuze optie voor beroepskeuze- op de agenda van onderwijsinstellingen staat. Hoogwaardige kennis van het bedrijfsleven en de onderwijsinstellingen uit Utrecht wordt optimaal ingezet om doorstartende ondernemers met ambitie te helpen zich te ontwikkelen en daarna weer te groeien. Bij de Masterclass krijgen deelnemers de gelegenheid met topadviseurs te spiegelen over de eigen groeimogelijkheden. De ondernemers hebben ca € 1 miljoen omzet en ca 10 mensen in dienst. Doelstellingen: - De opzet van een Masterclassconcept dat ondernemers helpt zich weer te ontwikkelen om weer te gaan groeien. - Ca 60 ondernemers met ambitie om te groeien die deelnemen aan het traject. - Ca 50 workshops gegeven aan ondernemers over het thema groei. - Ca 50 personal coaches opgeleid om ondernemers te coachen op groeidoelstellingen - Door de werkplaats de deelnemende ondernemers de gelegenheid gegeven om met top adviseurs uit het bedrijfsleven te overleggen over hun ontwikkelproblematiek. - Een PR en communicatie traject opgezet om ondernemers te binden en te informeren met betrekking tot het Masterclass programma - Het houden van 5 grote UOA netwerk bijeenkomsten. - Door de resultaten van de Masterclass worden ondernemers in de Gemeente Utrecht gestimuleerd te gaan groeien. Een businessmodel opgezet voor continuering van het programma na beëindiging van de subsidie. In de rapportages over 2010 en 2011 heeft de UOA laten zien dat alle doelstellingen waren gehaald met uitzondering van het aantal bereikte ondernemers (48 i.p.v. 60) en het aantal gegeven workshops (35 in plaats van 50). Per 1 maart 2013 is deze doelstelling ook gehaald, waarmee alle doelstellingen voor 100% zijn gerealiseerd. Een aantal bedrijven is dankzij de Masterclass blijven bestaan en een aantal zijn gegroeid. Omdat Masterclassbedrijven al gauw 10-15 fte hebben is de schatting dat er enkele tientallen arbeidsplaatsen mede dankzij de masterclass zijn gerealiseerd. Alle deelnemende bedrijven zijn gegroeid. Break the day Doelstelling is MKB ondernemers die al 2-7 jaar actief zijn extra support te bieden. Het Break the day Programma bestaat uit 3 onderdelen: interactieve sessies, werkplaats met topadviseurs en netwerkbijeenkomsten. Er zijn in 2010 en 2011 5 netwerkbijeenkomsten gehouden met elk ca 100 deelnemers. De werkplaatsbijeenkomsten (> 80 deelnemers) worden hoog gewaardeerd en zijn in de 2^e helft van 2011 gecontinueerd. De focus is in 2011 verlegd naar zzp'ers en heeft het programma zich ontwikkeld tot de vraag: wat moet je als zzp'er doen om je bedrijf en jezelf zo te ontwikkelen dat je één man personeel kan aannemen. Per club zijn 6 interactieve sessies gehouden. Volgens de eindrapportage van de UOA zal dit leiden tot resultaat bij ca 25% van de deelnemende bedrijven. Dit betekent per groep van 12-15 deelnemers ca 3-4 fte, in totaal ca 15-20.

Resultaat	Masterclass: alle doelstellingen zijn gehaald. Break the Day club: Alle doelstellingen zijn gehaald.
Kosten en multiplier	Masterclass: Subsidie uit FSLE € 35.000,-. De gerealiseerde kosten (inclusief gekapitaliseerde ureninzet van opleiders, trainers en coaches over 2010 en 2011 bedragen € 585.231,-. Bijdragen deelnemers bedroegen € 63.480,-. Break the day: Subsidie uit FSLE € 50.000,-. De gerealiseerde kosten (inclusief gekapitaliseerde ureninzet van opleiders, trainers en coaches en UAO over 2010 en 2011 bedragen € 205.519,-. Bijdragen van de deelnemers bedroegen € 2.727,-. Multiplier: Break the Day 4,16, Masterclass 18,5
Planning	De UAO zal de Masterclass als één van haar standaardprogramma's blijven continueren in 2013 e.v. en zal jaarlijks 2-3 groepen starten.

Projectnaam	2.3 Wijkeconomie 'Ondernemers inspireren samen ondernemers'
Thema	Ondersteuning voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven.
Toelichting en context	Een florerende wijkeconomie, met een diversiteit aan bedrijvigheid, passend bij het profiel, de identiteit en de behoefte van de wijk, begint bij goed ondernemerschap en letterlijk en figuurlijk ruimte hebben en krijgen om te ondernemen. Zowel de startende ondernemer (ook zzp'er) als de vergevorderde vakman, zijn van belang voor de werkgelegenheid en de economische structuur. Ingezet is op drie sporen: 1. Vakmanschap in ondernemerschap: Loketfunctie, advisering, coaching en begeleiding, samenwerking met de andere ondernemers en bewoners van de wijk. 2. Samen sterk voor een goed ondernemersklimaat: Van de ondernemers vragen wij ook aandacht voor de ondernemersomgeving. Versterken van winkelstraatmanagement en Keurmerk Veilig Ondernemen. Bijdragen aan een schoon, heel, veilig en attractief gebied dat vermarktbaar is. 3. Positieve publicitaire agendasetting ondernemerschap in Utrecht: Als derde speerpunt inzetten op de marketing en communicatie en het PR matig benutten van alle initiatieven, good practices en successen die onder de eerste twee punten vallen. verbinding en netwerken. Het project is onderdeel van het programma Wijkeconomie en Kleinschalig Ondernemerschap (EFRO). Looptijd project 2009 - eind 2012. Stand van zaken februari 2013: Behaalde resultaten t/m december 2012 (zie EFRO rapportage): 2587 bedrijven ondersteund; 1082 startende bedrijven ondersteund, aantal bruto arbeidsplaatsen gecreëerd 275, aantal projecten gericht op ondernemerschap, stad en wijkeconomie, leefbaarheid en soc. activering 43. In de meeste wijken zijn wijkvisiebijeenkomsten gehouden en worden actieplannen opgesteld. De loketfunctie van Wijk in bedrijf Utrecht is afgebouwd, ondernemers zetten deze met behulp van een opbouwsubsidie voort. In het EFRO programma is halverwege 2011 met het oog op continuering vanaf 2013 een accentverschuiving aangebracht: meer inzet op het faciliteren van ondernemers, samenwerken op wijkniveau en faciliteren van goede werklocaties. Meer inzet op wijkgericht werken en verbinding op wijkniveau en versterken organisatiegraad. Stimuleren van verbinding door organiseren van netwerkbijeenkomsten t.b.v. het ondersteunen van zzp'ers in de wijken. Op basis van gesprekken is kritisch gekeken naar het Utrechtse aanbestedingsbeleid om zo zzp'ers (ca 17000 in Utrecht) meer kansen te geven bij aanbestedingen.
Resultaat	1. Vanaf 2009 is Wijk in Bedrijf Utrecht gevestigd aan de Vleutenseweg om ondernemerschap in de wijken te bevorderen. Vanaf 2012 is het project gewijzigd in Voor en Door ondernemers/zzp'ers. Hieruit is het huidige Pop-up Professionals ontstaan. 2. In bijna alle Utrechtse winkelgebieden is in deze periode ingezet met Winkelstraat management en ondersteunen en regie KVO trajecten. 3. Succesverhalen worden uitgevent, er is regie op PR en communicatie en good practices worden voor het voetlicht gebracht. Alle communicatiekanalen worden benut en er wordt afgestemd met partners. Er zijn netwerkbijeenkomsten voor ondernemers georganiseerd, zzp-netwerken opgericht en ondernemersboulevards georganiseerd.
Kosten en multiplier	Bijdrage uit FSLE € 550.000,- Inclusief bijkomende overhead bedragen de kosten € 575.758,-. Totale projectkosten (programma Wijkeconomie en Kleinschalig Ondernemen) € 4.565.156,-. Multiplier: 8.3
Planning	Het project loopt tot 31 december 2012 met uitloop tot juni 2013. Er wordt nu gewerkt aan en eindrapportage EFRO. Vanaf 1 januari 2013 heet het programma "werken in de wijk". Wijkeconomie is nu een speerpunt van het Utrechtse beleid. Het programma 'werken in de wijk' is voor € 400.000,- / jaar opgenomen in de programmabegroting. Ingezet wordt op het keurmerk "veilig ondernemen", winkelmanagement, en stimuleren van kleinschalig Ondernemerschap (zzp'ers).

Projectnaam	2.4 Veilig Wonen; uitvoering inbraakpreventie bij ten minste 500 particuliere woningen.
Thema	Ondersteuning voor startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven
Toelichting en context	Het college wil door stimulering van preventiemaatregelen bijdragen aan de vermindering van het aantal woninginbraken in de stad. Het Politiekeurmerk Veilig Wonen (PKVW) is de basis voor deze maatregelen. In de nieuwbouw is realisering geborgd bij gronduitgifte contracten. In de bestaande bouw van eigenaarbewoners is een extra slag nodig. Beoogd wordt bij ten minste 500 woningen van eigenaar/bewoners, inbraakwerende voorzieningen aan laten brengen door het verstrekken van een bijdrage van 33% tot een maximum van € 400 in de kosten van uitvoering van preventiemaatregelen volgens het PKVW. Gezien de technische eisen is zelfwerkzaamheid uitgesloten. Voor uitvoering is ingezet op kleine Utrechtse onderhouds- en aannemingsbedrijven. Deze bedrijven kunnen door de malaise in de bouw een steuntje in de rug goed gebruiken. Uitvoering is gestart in november 2009. De regeling is breed in de stad gecommuniceerd, ook via de huis-aan-huis bladen.
Resultaat	Eind 2010 zijn 600 aanvragen gehonoreerd. (414 van individuele eigenaarbewoners en 186 via VVE's). Hiermee is het budget van het Fonds Stimulering lokale economie volledig benut. De gemiddelde investering per woning is ca € 800,-. De gemiddelde subsidie per woning bedraagt ca € 300,-. Zo'n 25 kleine aannemings- en onderhoudsbedrijven zijn betrokken bij het aanbrengen van het juiste hang- en sluitwerk. Bij één op de zes woningen wordt de maximum subsidie van € 400,- uitgekeerd. De investeringen liggen hier ver boven de € 1200,-. In dergelijke gevallen is bij de opname van de woning vastgesteld dat bijvoorbeeld een raam, deur of kozijn onvoldoende sterkte heeft voor plaatsing van het zwaardere hang- en sluitwerk. De beslissing ten gunste van het politiekeurmerk leidt daar dus tot vervolgbeslissingen over veel grotere investeringen. Voor beveiliging van woningen blijkt veel belangstelling. Analyse van de rekeningen over 2010 wijst uit er dat financieel gemiddeld voor 55% arbeid in zit. Op de gemiddelde investering van € 800,- zit dus € 440,- arbeid, tegen tarief van € 70,- per uur incl. btw = 6,3 uur arbeid per aanvraag. Bij 600 aanvragen dus totaal zo'n 3780 uur werk. Dit is globaal 2 manjaren. Continueren regeling na 2010 Vanwege het succes van de regeling is deze in 2011 en 2012 gecontinueerd. In 2011 zijn er 495 aanvragen, in 2012 zijn 602 aanvragen gehonoreerd. Beide jaren met behulp van subsidie uit het Woonfonds met een budget van € 150.000,-. De regeling wordt in 2013 gecontinueerd maar is nog niet structureel in de programmabegroting geregeld. In 2012 zijn er 9 erkende (vooral kleinere) bedrijven ingeschakeld. In 2012 hebben eveneens enkele grote VVE's gebruikt gemaakt van de regeling, o.a. in Dichterswijk, Europaplein en Wolvenplein. Bij een op de 7 woningen is sprake van verdergaande investering als onderdeel van een grotere verbouwing. Het resultaat in arbeidsjaren wordt dus in deze jaren gecontinueerd. (nb analyse hier wijst uit dat de factor arbeid ca 60% van de investering is). Bekendheid wordt aan de regeling gegeven door aankondigingen in huis-aan-huis bladen en wijkbijeenkomsten. Utrecht heeft t/m 2012 ruim 15.969 gecertificeerde woningen, op een totaal van ca 130.000. In 2010 zijn 1890, in 2011 2824 en 2012 zijn 2308 certificaten afgegeven. Het aantal woninginbraken nam in 2012 af met 9,5% terwijl deze in alle andere grote steden toenam. Voor meer info zie Rapportages 2010, 2011 en 2012 "Politiekeurmerk Veilig Wonen".

Kosten en multiplier	Bijdrage uit Fonds SLE: € 200.000,-. Overleg met de provincie over cofinanciering heeft niet tot resultaat geleidt. De multiplier voor de investering uit het Fonds ligt gemiddeld op 2.67.
Planning	De bijdrage uit Fonds Stimulering Lokale Economie is volledig benut.

3. Faciliteren en acquisitie van nieuwe en bestaande kantoren en bedrijven

Projectnaam	3.1 Acquisitie en faciliteren nieuwe kantoren en bedrijven
Thema	Faciliteren en acquisitie nieuwe en bestaande kantoren en bedrijven
Toelichting en context	Acquisitie Kern: sterker inzetten op gerichte acquisitie van nieuwe bedrijven. Beoogd werd actiegericht, hands-on acquisitie met het FSLE bedrijven naar Utrecht te trekken op grond van de volgende criteria (deze zijn een uitwerking van de algemene criteria in het Plan van Aanpak FSLE): - het bedrijf betreft een nieuwe vestiger; - het bedrijf betekent een structurele versterking van het profiel van Utrecht, stad van kennis en cultuur en het economisch profiel van Utrecht; - het bedrijf geeft door vestiging en belangrijke impuls voor het Utrechtse vestigingsklimaat en biedt kansen voor spin-off in termen van ondernemerschap en nieuwe voorzieningen; - het bedrijf levert voor de stad Utrecht nieuwe werkgelegenheid op; - er is sprake van een noodzakelijk bijdrage omdat vestiging anders niet tot stand zou komen, wordt aangewend om het bedrijf te faciliteren. Een te verstrekken bijdrage kan worden aangewend om bedrijven te faciliteren met ondersteunende maatregelen ten behoeve van voorzieningen nodig om vestiging mogelijk te maken: bijvoorbeeld ten behoeve van een onrendabele top bij de aankoop of verbouwing van een pand, een bijdrage aan noodzakelijke herinrichting van het openbaar gebied, aanleg infrastructurele voorzieningen etc. Hierbij wordt regelgeving voor staatssteun aan bedrijven aangehouden. In een in april 2010 in opdracht van EZ opgesteld plan van aanpak Acquisitie & Incentives is gekozen voor de doelgroepen ICT, zakelijke Dienstverlening en Life Sciences, met 2^e prioriteit voor financiële dienstverlening, non profit en opleidingsinstituten. Logistiek, duurzame bedrijvigheid, Gaming en hotels zijn 3^e prioriteit. Target voor financiële facilitering is minimaal 1 nieuwe directe arbeidsplaats voor € 5.000,- Stand van zaken begin 2011: additionele acquisitieactiviteiten vanuit het FSLE zijn door de afroaming VJN 2011 stopgezet, de reguliere acquisitie van EZ gaat natuurlijk gewoon door.
Resultaat t/m februari 2013	Met het Fonds SLE zijn de volgende bedrijven gefaciliteerd: • Ondernemersfonds: Ikea heeft besloten haar nieuwe hoofdkantoor niet in Utrecht te vestigen. Hiermee is tbv deze vestiging voor facilitering gereserveerd bedrag van € 375.000,- weer beschikbaar gekomen en voor € 350.000,- ingezet t.b.v. de gemeentelijke bijdrage aan het Ondernemers dat op 1 januari 2012 is opgericht. Dit bedrag is in feite de WOZ heffing Niet-woning gebouwen voor het gemeentelijk Niet- woningen vastgoedbezit. • Indiaas Researchinstituut (Stichting TERI) op de Uithof € 148.943,-. TERI staat voor The Energy en Resources Institute, gericht op research naar energie, milieu en duurzame ontwikkeling. TERI staat 20^e op de wereldlijst van globale denktanks en 16^e op de globale lijst van wetenschap en technologie. Het Europese kantoor is in oktober 2011 geopend door Prinses Maxima. Het doel van TERI EU is samenwerking tussen regio Utrecht, Nederland en Europa enerzijds en India te faciliteren; zowel economisch als academisch, nl door samenwerking in research te faciliteren en door de private Nederlandse en Indiase sector te verbinden. Het kantoor bestaat uit een kleine staf gehuisvest bij de UU. In 2012 heeft TERI verschillende onderzoeksvoorstellen opgesteld en ingediend en een uitgebreid netwerk van partners opgebouwd. Een interim rapport is in maart 2103 ingediend. Dit bedrijf zet het USP verder op de kaart t.o.v. potentiële internationale investeerders in deze branche. Partners Provincie, Universiteit Utrecht en Teri India dragen elk € 148.000,- bij.

	• Dutch Health Tech. Academy: vestiging opleidingsinstituut in een pand op bedrijventerrein Overvecht. Kwaliteitsimpuls voor het bedrijventerrein. 2000 cursisten. Direct effect 100 arbeidsplaatsen, met groeiverwachting. Indirect werkgelegenheidseffect door spin-off in voorzieningen. Investerings uit FSLE € 500.000,-, totale investering DHTA € 4.500.000,-. Opening heeft plaatsgevonden najaar 2010. • Utrechtse musea: € 60.000,- t.b.v. promotiemateriaal in het Engels; t.b.v. betere internationale profilering van Utrecht, internationale bezoekers en toerisme. • € 305.564,- is ingezet t.b.v. het programma Bedrijf en Veiligheid. Dit geld is ingezet t.b.v. - deel van de kosten van Keurmerk Veilig Ondernemen; - bijdrage aan cameratoezicht op het dienstencentrum cameratoezicht; - bijdrage aan de kosten programmamanager bedrijvigheid en veiligheid. • Expat loket: Voor het faciliteren van buitenlandse werknemers en hun werkgevers in Utrecht wordt een expatloket geopend. De exploitatie is geraamd op € 50.000,- per jaar, op te brengen door Burgerzaken, Stadspromotie en EZ. De bijdrage van EZ is voor 10 jaar gefinancierd uit het fonds Stimulering lokale Economie € 200.000,-.
Kosten en multiplier	Uitgaven totaal: € 1.564.507,- Bij TERI en DHTA is een prognose van ca 120 gerealiseerde en te realiseren arbeidsplaatsen geraamd. Multiplier bij TERI 2.9, bij DHTA 8.9
Planning	Nvt

Projectnaam	3.2 Accountmanagement
Thema	Faciliteren en acquisitie nieuwe en bestaande kantoren en bedrijven
Toelichting en context	Kern: sterker inzetten op accountmanagement voor bestaande bedrijven. Bij het oprichten van het Fonds werd dit als een belangrijk instrument in crisistijd gezien. Er is in Nederland maar een beperkt aantal bedrijfsverplaatsingen vanwege financieringsproblematiek. Behoud van bedrijven en werkgelegenheid is daarom essentieel, en in deze markt nog belangrijker dan binnenhalen van nieuwe bedrijven. Bovendien is Utrecht bij uitstek een geschikte stad voor fuserende bedrijven. Behoud hiervan, is voor Utrecht topprioriteit. Uit de ronde tafels kwam op uitdrukkelijk verzoek van het bedrijfsleven een verzoek om het invoeren van accountmanagement naar voren. De totale gemeentelijke organisatie is sterk gericht op bewoners, en maar beperkt op het bedrijfsleven. Het bedrijfsleven vraagt om een one-stop-shop: één aanspreekpunt voor bedrijven. Een accountmanager moet weten wat er speelt bij het bedrijfsleven. Door beter te weten en in te spelen op wat er speelt bij het bedrijfsleven kunnen gezamenlijk met het bedrijfsleven successen worden geboekt. Ook voor het bedrijfsleven is het van wezenlijk belang dat de Utrechtse economie goed draait. Een opgezette database van bedrijven (ca 2200) is gebruikt ten behoeve van het opzetten van de BIZ (Bedrijven Investeringszone) en het verspreiden van een digitale Nieuwsbrief . Om financiële redenen is deze digitale Nieuwsbrief na ca 1,5 jaar in maart 2012 gestopt.
Resultaat	Algemeen: one-stop-shop voor grote(re) bedrijven, daadkracht, helderheid en dienstverlening naar bedrijfsleven. Arbeidsplaatsen: primair doel van deze maatregel is behoud van arbeidsplaatsen. In geval van fusieprocessen bij Utrechtse bedrijven, kan dit ook leiden tot uitbreiding van arbeidsplaatsen. Focus op de 25 grootste bedrijven in de stad. Deze activiteit is na de afroaming in 2010 gestopt.
Kosten en multiplier	Uitgaven € 19.360,-
Planning	Nvt, continue activiteit

4. Prijsvraag Utrechts bedrijfsleven

Projectnaam	4.1 Prijsvraag Utrechts bedrijfsleven
Thema	Prijsvraag "de Gouden Impuls"
Toelichting en context	Onderdeel van het maatregelenpakket uit het FSLE was het organiseren van een prijsvraag waarin het Utrechts bedrijfsleven kan meedenken in het stimuleren van de Utrechtse economie. De prijsvraag luidt: bedenk een (project)plan, waarbij de economie en de werkgelegenheid in Utrecht worden gestimuleerd. Dit kunnen projecten zijn op het gebied van innovatie, creativiteit, duurzaamheid of (cultureel) ondernemerschap. Meer dan 230 plannen zijn ingediend. De volgende prijzen zijn op 17 februari 2010 uitgereikt: - Studenten & startende ondernemers: Monobanda voor een Iphone applicatie voor een innovatieve tool waarmee met een hoofdtelefoon door Utrecht kan worden gelopen en specifieke informatie wordt verstrekt: € 50.000,-. - MKB/starters: 0 -100 werknemers: CrowdAboutNow: creëren van een online platform waar Utrechtse starters zich kunnen presenteren en waar bezoekers een bedrag vanaf 10 euro kunnen investeren; aldus een laagdrempelige financieringsvorm introducerend: € 100.000,-. - Grote bedrijven: meer dan 100 werknemers: Movares met "de duurzame weg": het combineren van energiebesparing met duurzame bouwgrond, dat een grote werkgelegenheidsspinn-off voor de stad kan hebben: € 150.000,-. Bijkomend effect is dat er dichtbij de weg meer bebouwing mogelijk is. Een 2^e trits bedrijven die plannen presenteerden die in het gemeentelijk beleid passen, zijn in contact gebracht met die gemeentelijke afdelingen (bijv. Sozawe, stedenbouw, milieu & duurzaamheid) die deze mogelijk verder kunnen helpen. Voor speeddate sessies met banken en adviseurs was te weinig belangstelling.
Resultaat maart 2013	1. Movares, de duurzame weg. (prijs € 150.000,-) Movares: Aanvankelijk werd gedacht aan een stuk A 27. Dit bleek niet haalbaar. Movares heeft vervolgens een businesscase opgesteld voor de Graad van Roggeweg. De gemeente heeft in juli 2012 geconcludeerd het project hoewel uitermate interessant en goed onderbouwd niet goed realiseerbaar is en het project in goede verstandhouding met Movares beëindigd. Van de oorspronkelijke prijs van € 150.000,- is € 106.657,- gerealiseerd. 2. Crowd about now (prijs € 100.000,-) Crowd about now heeft eind 2010 een pilot van haar project gelanceerd. Zij zijn nog in gesprek met de AFM. CAN is nu operationeel. Een nieuwe website (www.crowdaboutnow.nl) ondersteunt de activiteiten. Een eindverslag is per april 2011 ingediend. 3. Monobanda (prijs € 50.000,-) Monobanda heeft eind 2010 een eerste werkende versie voor een iPhone opgeleverd: IWhisper. Monobanda wil nu op basis van een businessplan zich verder ontwikkelen in de wereld van mobiele applicaties en zoekt investeerders. Ook door samenwerking met de HKU lijkt een goede spin-off en groeipotentieel aanwezig. Mede dankzij de Gouden Impuls heeft Monobanda nu een goedwerkende applicatie ontwikkeld. Een eindslag is voorjaar 2011 ingediend. Monobanda heeft zelf een bedrag van € 92.840,- geïnvesteerd en ontving daarnaast particuliere bijdragen van € 5.160,- voor de ontwikkeling van Iwhisper. Concluderend: de prijsvraag heeft veel publiciteit en goodwill bij het Utrechtse bedrijfsleven opgewekt. 2 winnaars (Monobanda en Crowdaboutnow) lijken op weg naar verder groei. Een vervolgtraject voor deelnemers/ potentiële ondernemers is niet gelukt.

Kosten en multiplier	Zie het financiële overzicht: Budget: € 500.000,-. Besteding € 400.841,-. Deze onderbesteding is te wijten aan het stopzetten van de opdracht aan Movares. Naast de feitelijke prijzen is het budget besteed aan organisatie, benodigde publiciteit, de feestelijke uitreiking en voorbereiding speeddate sessies.
-----------------------------	--

5. Extra impuls aan toerisme

Projectnaam	5.1. Bevordering watertoerisme
Thema	Extra impuls toerisme
Toelichting en context	Uitvoering van twee deelprojecten die in de visie watertoerisme zijn opgenomen: 1. aanleg van een steigervoorziening 2. vermarkting van de passantenhavens. Ad 1. Doel is de aanleg van een aanleg steiger van ca 150 m lengte voor de kleine open rondvaart aan de Oosterkade. De open rondvaart vraagt om een goede afvaartplek en om extra stallingsmogelijkheden nabij de binnenstad. Er is dus een duidelijke vraag uit de markt. Hiermee kan tevens de overlast, die het op/afstappunt bij de Gaardbrug veroorzaakt, worden gespreid. De steiger moet de recreatieve functie van de Oosterkade versterken als verbinding tussen Rotsoord, Station Vaartse Rijn en de zuidelijke binnenstad. Hierdoor kan het toerisme beter over de stad worden verspreid en verlevendigt een nieuw afvaartpunt op die locatie het 'uitloopgebied' Oosterkade/ Westerkade nog verder. Bezoekers kunnen vanaf 2015 vanaf station Vaartse Rijn opstappen. Per brief van 21 december 2012 is de Raadscommissie Stad en Ruimte geïnformeerd dat dit project nog niet uitgevoerd was vanwege een faillissement van de aannemer. Inmiddels is een nieuwe aannemer geselecteerd, het project wordt vanaf april 2013 uitgevoerd. Op 24 juni 2013 is deze steiger officieel in gebruik genomen. Oorspronkelijk was begroot € 375.000,-. Op basis van tussentijdse ramingen is dit bedrag naar beneden bijgesteld. Het faillissement van de aannemer en meerwerk vanwege het aanzoeken van een nieuwe aannemer hebben geleid tot een nieuwe kostenraming van € 378.500,-. Ad 2. Een tweede project is de vermarkting van de passantenhavens (Hiswa, foldermateriaal, advertenties etc.), om de Utrechtse havens te promoten en langer verblijf van watertoerisme te bevorderen. Door de afroming bij de VJN 2010 is dit project niet uitgevoerd.
Resultaat	Het resultaat van de nieuwe steigervoorziening is een nieuw afvaartpunt / stallingsmogelijkheid voor de open rondvaart. Het resultaat van vermarkting van de passantenhavens is een toename van het aantal boten dat gebruik maakt van de havens, met name in voor- en naseizoen waarin de havens onderbenut zijn. De afvaartplek zal in eerste instantie dienen voor de bestaande open rondvaart. Meer rondvaart zal leiden tot meer directe werkgelegenheid, m.n. in de horeca en de detailhandel. De rondvaart is een belangrijke toeristische attractie in de stad. Er zijn 10 vergunningen verstrekt voor de open rondvaart (12-25 personen). Daarnaast kan ook de kleinere open rondvaart (< 12 passagiers) gebruik maken van de haven. Uiteraard levert ook het bouwen van de steigers tijdelijk werk aan meerdere personen en is daardoor een goed voorbeeld voor de aanwending vanuit het FSLE. Een impuls aan deze toeristische attractie is ook van groot belang voor behoud van bestaande arbeidsplaatsen in horeca en detailhandel. Geraamd is een stijging van het aantal overnachtingen van passanten 3000 naar 4000 per jaar, met dito bestedingseffecten op m.n. horeca en detailhandel. Prognose extra bestedingen meerdaags bezoek: 1000 a € 200,- = € 200.000,- (zie volgende fiche Rietveldjaar); prognose € 45.000,- toegevoegde waarde per werkzaam persoon betekent dit circa 4 structurele banen.

Kosten en multiplier	Uitvoeringskosten € 378.500,- Co-financiering Rijkswaterstaat is niet mogelijk.
Planning	Uitvoering april - juni 2013.

Projectnaam	5.2. Rietveldjaar als aftrap van de 'toeristische vermarkting icoon Rietveld'
Thema	Extra impuls toerisme
Toelichting en context	Stad van kennis en cultuur & 'Bron van creatief toptalent' Utrecht wil zich onderscheiden als 'Stad van kennis en cultuur'. Om Utrecht op authentieke wijze neer te zetten als 'Bron van creatief toptalent' heeft het Centraal Museum in het najaar van 2010 een overzichtstentoonstelling aan Rietveld georganiseerd met bijbehorende marketingactiviteiten om Rietveld te profileren als icoon van Utrecht. Streven is om naast architectuur en design ook andere kunstvormen die verband houden met Rietveld en De Stijl aan bod te laten komen. Het Rietveldjaar is onderdeel van het meerjarig project: 'toeristische vermarkting icoon Rietveld'. Voor dit meerjaren programma is vanuit het Centraal Museum en UTR subsidie aangevraagd in het kader van Pieken in de Delta 2009. De overzichtstentoonstelling <i>Rietvelds Universum</i> en het Rietveldjaar vormen samen de aftrap van deze meerjarenaanpak. Het Centraal Museum heeft o.a. de overzichtstentoonstelling, het educatieprogramma en activiteiten die de herkenbaarheid van de Rietveldhuizen vergroten georganiseerd. Vanuit Stadspromotie ligt het zwaartepunt bij activiteiten ter promotie van het Rietveldjaar met als doel een belangrijke bijdrage te leveren aan het duurzaam verblijfstoerisme in Utrecht.
Verwacht resultaat	Gevolgen 'toeristische vermarkting icoon Rietveld' voor de economie <i>Eenmalige spin off</i> • aantal bezoekers tentoonstelling: 100.000 (is geschat o.b.v. overzichtstentoonstelling in 1997, destijds 130.000 bezoekers), waarvan 40.000 uit buitenland. • gemiddelde besteding bij inkomend meerdaags verblijf: € 136,- (toeristisch bezoek) en € 281,- (zakelijk bezoek) o.b.v. prijspeil 2005 (bron: NBTC 2008), schatting voor 2009: € 200,-. • gemiddelde besteding dagtocht € 21,10 (bron: CBS 2007). • bestedingsimpuls inkomend meerdaags verblijf 40.000 x € 200,- = € 8.000.000,-. • bestedingsimpuls dagbezoekers 60.000 x € 21,10 = € 1.270.000,-. • totaal bestedingsimpuls: € 9.270.000,- in het Rietveldjaar 2010. <i>Structurele spin-off</i> Door blijvende aandacht voor Rietveld via evenementen, arrangementen en een grotere naamsbekendheid en aantrekkingskracht van Rietveld en daarmee van Utrecht: • structurele toename van 50.000 bezoekers per jaar, waarvan 25.000 uit buitenland. • bestedingsimpuls inkomend meerdaags verblijf 25.000 x € 200,- = € 5.000.000,-. • bestedingsimpuls dagbezoekers 25.000 x € 21,10 = € 527.500,-. • totaal bestedingsimpuls structureel: € 5,5 miljoen per jaar. • toegevoegde waarde € 2,95 miljoen. • uitgaande van een toegevoegde waarde van € 45.000,- per werkzame persoon betekent dit 66 structurele banen. • inclusief indirecte werkgelegenheid levert dit (uitgaande van een multiplier van 1,37 bron: ZKA economisch impactmodel) in totaal 90 structurele banen op. <i>Ondersteunende bedrijven/partners</i> Door het brede programma is het aantal ondersteunende partners groot. Samenwerkingspartners zijn: Centraal Museum, Culturele Zondagen, UTR, kennisinstellingen als HKU, HU en UU, mediapartners, diverse meubelbedrijven/designwinkels als Rietveld by Rietveld, Pastoe/De Toonkamer en IKEA.

Kosten en multiplier	Totale kosten voor meerjarenprogramma 'toeristische vermarkting icoon Rietveld': € 2.523.028,- - gevraagde subsidie aan Ministerie van EZ Pijken in de Delta: € 652.287,- - gevraagde co-financiering aan gemeente Utrecht: € 326.143,- - gevraagde co-financiering aan provincie Utrecht: € 326.143,- - gevraagde subsidie Turing Foundation: € 650.000,- - gevraagde bijdrage aan Rietveldjaar uit fonds Stimulering Lokale Economie: € 425.000,- Multiplier: 5,9
Behaald resultaat Juni 2011	De verschillende activiteiten in het Rietveld jaar trokken ca 125.000 bezoekers, waarvan ca 67.000 in het Centraal Museum. (Rietvelds Universum, de werkplaats, One minutes, Rietveld Schroderhuis). Dit is ca 25% meer dan aanvankelijk geraamd. Het CM heeft in maart 2011 een inhoudelijke en financiële verantwoording gegeven voor de verstrekte bijdrage.

6. Overkoepelend

Projectnaam	6.1 Het (economisch) succes van Utrecht!
Thema	Algemeen/ overkoepelend
Toelichting en context	Versterking van de economische marketing van Utrecht was een rode draad in alle drie de ronde tafelgesprekken in de zomer van 2009. Zoals het nu gaat, vindt het bedrijfsleven Utrecht veel te bescheiden in het uitdragen van successen op bedrijfsmatig en economisch gebied. De boegbeelden, succesvolle ondernemers en succesverhalen worden te weinig benut om op economisch gebied te scoren. Onder het motto 'het succes van Utrecht' veel intensiever inzetten op de marketing, communicatie en PR van de economische kant van Utrecht, waar mogelijk samen met het bedrijfsleven uitdragen waar Utrecht succesvol in wil zijn. Dit vraagt om gezamenlijk nadenken over de zakelijke 'brand' van Utrecht. Om een zakelijke Utrecht 'brand' te realiseren is focus nodig en onderscheidend vermogen. Het kiezen van speerpunten is daarbij essentieel. Waar is Utrecht goed in, waar kan Utrecht zich mee onderscheiden en waar wil Utrecht zich op focussen. Het is dan logisch aan te sluiten bij waar Utrecht goed in is. Life Sciences, Medisch, Gaming, Ondernemerschap. De speerpunten en thema's volgen op de strategische keuzes die het college heeft gemaakt in het kader van de Economische Agenda. Er is gekozen voor een pragmatische aanpak: Utrecht is vooral een stad van samenwerken, netwerken, talent en ondernemen.
Resultaat	Eindrapportage Verrichte activiteiten tot de beëindiging van dit project: – (digitale) nieuwsbrieven voor ondernemers (laatste nieuwsbrief mbt informeren over het ondernemersfonds januari 2012) – communicatie en marketing van Utrecht – economisch (economie en bedrijvigheid) nieuws op de website www.utrecht.nl
Kosten en multiplier	Projectkosten totaal € 66.909,-
Planning	Is uitgevoerd.

7. Financiële tabel, budget uit Plan van Aanpak en uitgaven t/m mei 2013

	Omschrijving	Begroting Raadsbesluit	Realisatie 22-4-2013
1	Bedrijfsverzamelgebouwen		
1.1	CvOI-Utrechtinc.	200.000	200.000
1.2	Dutch Game garden	650.000	612.500
1.3	Life science incubator	1.000.000	905.300
1.4	Alg. Bedrijfsverzamelgebouw	1.100.000	0
1.5	Bom	175.000	137.723
	Designers café	0	50.000
	Projectmanagement en ondersteuning	0	16.549
	Subtotaal	3.125.000	1.922.072
2	Ondersteuning startende, kleinschalige en innovatievebedrijven		
2.1	Task Force Innovatie Utrecht	400.000	400.000
2.2a	Skill City	75.000	75.000
2.2b	BIZ, voorbereiding Ondernemersfonds	300.000	243.874
	Masterclass UOA	0	35.000
2.3	Wijkeconomie / Wijk in Bedrijf WKO	600.000	550.000
	Break the day (UOA)	0	50.000
2.4	Veilig wonen	200.000	200.000
	Projectmanagement en ondersteuning	0	46.575
	Subtotaal	1.575.000	1.600.449
3	Facilitering, acquisitie bedrijven en kantoren		
3.1	Facilitering&incentives		
	Dutch Health Academy		500.000
	Instituut Uithof (Stichting TERI)		148.943
	Ontdekking Utr. Musea		60.000
	Ondernemersfonds WOZ niet-part.woningen		350.000
	Plan van Aanpak Acquisitie		37.736
	Bedrijvigheid en veiligheid		305.564
	Reservering Expatloket		200.000
	Subtotaal facilitering	3.000.000	1.602.243
3.2	Accountmanagement	700.000	19.360
	Projectmanagement en ondersteuning	0	155.639
	Subtotaal facilitering en acquisitie	3.700.000	1.777.242
4	Prijsvraag Utrechtse bedrijven	500.000	400.841
	Projectmanagement en ondersteuning		48.434
	Subtotaal Prijsvraag	500.000	449.275
5	Toeristische infrastructuur		
5.1	Rietveldjaar	425.000	425.000
	Watersteiger	425.000	378.500
	Aankoop Collectie de Haar	0	20.000
	Internationale school	0	200.000
	Projectmanagement en ondersteuning		0
	Subtotaal toeristische infrastructuur	850.000	1.023.500

6	Het econ. succes van Utrecht	250.000	66.909
	Projectmanagement en ondersteuning		36.448
	Subtotaal econ. succes van Utrecht	250.000	103.357
	Begeleidingskosten EZ alle projecten		168.976
	Totaal / Saldo	10.000.000	7.044.871

Begroting	10.000.000
Realisatie	7.044.871
Afroming	2.759.438
Nog te besteden	195.691

Multiplier en effecten werkgelegenheid april 2013

Project	Investering FSLE in €	Overige investeringen in €	Multiplier	Effecten werkgelegenheid	Overige effecten
1. Bedrijfsverzamelgebouwen					
1.1 Utrechtincorp/Utrechts valorisatiecentrum.	200.000	Min EZ 300.000 UU/HU/UMC (in natura) 300.000 Bijdrage starters 140.000 Totaal begroot in Valorisatieprogramma 14.872.000 + 2 mio door UU en HSU voor huisvesting bedrijven	4,6	100 arbeidsplaatsen/jaar	t/m 2012 225 bedrijven ondersteund. Voor 2013 beoogd 75 aanmeldingen, 50 bedrijven/jaar ondersteund wv 20-30 intensief..
1.2 Dutch Game Garden	612.500	EFRO 2.622.559 Provincie 800.000 Private investering 6.500.000	16,6	229 arbeidsplaatsen	45 bedrijven actief. Uitgelokte private investering aan pand € 6.5 miljoen.
1.3 Life Science incubator	905.300	17.900.000	19,8	175-250 + 24 manjaar voor de bouw	Versterken huisvestingsklimaat voor startende life science bedrijven en imago USP.
1.4 Algemeen bedrijfsverzamelgebouw	18.243				
1.4.1 Designerscafé	50.000	Efro Kansen voor Utrecht 359.568 Provincie Utrecht 350.000 Bijdrage Robbie Networks 352 WGO (Utrecht) 139.000	17	5 in Designers café, ca 50 in naaiateliers, ca 40 bij designers	Kansen voor west: verbeteren vestigingsklimaat en stimuleren ondernemerschap in de creatieve sector; versterken modeketen in de regio. organiseert workshops, richt zich op particulieren en bedrijven. Evenement In-Fashion. Maandelijkse expo bij koopzondag.
1.5 B.O.M.	137.723				Bijeenbrengen van vraag en aanbod kleinschalige bedrijfsruimte; vergroten aanbod aan kleinschalige bedrijfsruimte: 2000m2/jaar. BOM is opgericht begin 2012.
2. Ondersteuning startende, kleinschalige en innovatieve bedrijven					
2.1 TFI	400.000	Efro +Rijk 4.133.232 Provincie 1.500.000 Amersfoort 500.000 Cofinanciering Utrecht Efro 970.464 Private investeringen bedrijven 6.720.000	16,1	136 arbeidsplaatsen waarvan 93.5 in Utrecht	Economische effecten van door TFI uitgevoerde programma's. 250 bedrijven actief ondersteund.
2.2.1 Skill City	75.000	Bijdragen bedrijfsleven 390.000 Provincie Utrecht 75.000	7,2	Niet te meten	Aantal ondersteunde bedrijven 500. In de eerste periode (2005-2010) bij top 20 sterkste groeiers 919 gerealiseerde arbeidplaatsen.
2.2.b B.I.Z en voorbereiden ondernemersfonds	243.874	Bedrijven investeren zelf	Groot	Niet te meten	Beter vestigingsklimaat op veiliger bedrijfs-terreinen. Alleen BIZ Woonboulevard nog actief. Oprichting Ondernemersfonds per 1-1-2012.

2.2.b U.O.A.(Break the day)	50.000	Gekapitaliseerde bijdragen coaches, trainers en experts 205.519 Bijdragen deelnemers 2.727	4,16	15-20	Innovatieve ideeën die op de markt komen; ca 50 intensief ondersteunde ondernemers/jaar; focus op zzp'ers. 5 netwerkbijeenkomsten met 100 deelnemers.
2.3 Utrechtse Ondernemersacademie (Masterclass)	35.000	Gekapitaliseerde bijdragen coaches, trainers en experts 585.231 Bijdrage deelnemers 63.480	18,5	Niet gemeten, naar schatting enkele tientallen	Groei van deelnemende bedrijven. Ca 60 deelnemers, 50 workshops, 5 netwerkbijeenkomsten.
2.3 Wijkeconomie	550.000	4.565.156	8,3	275	Aantal ondersteunde bedrijven 2587, 1082 starters ondersteund, aantal projecten 43.
2.4 Veilig Wonen	200.000	Gemiddelde subsidie/woning € 300, gemiddelde totale investering € 800, dus extra investeringen (600 woningen) € 300.000. Wat er nog extra door eigenaars is geïnvesteerd is niet te meten.	2,67	2 manjaren	Totaal 600 (414 individuele bewoners, 186 via VVE's) beveiligde woningen. Extra omzet installatiebedrijven ca 480.000. Teruglopen aantal woninginbraken in Utrecht met 9.5%.
3. Facilitering, acquisitie bedrijven en kantoren					
3.1 Acquisitie en incentives					
TERI EU	148.943	438.000 (Provincie. Universiteit Utrecht, TERI India)	2,9	Minimaal 20	Zet het USP verder op de kaart.
Dutch Health Tec. Academy	500.000	Investering van ca 4.500.000 in pand	8,9	100 arbeidsplaatsen direct, meer groei verwacht.	Kwaliteitsimpuls bedrijventerrein Overvecht. 2000 cursisten. Indirect werkgelegenheidseffect door spin-off in voorzieningen.
Bedrijvigheid en Veiligheid	305.564				Inzet t.b.v. Keurmerk Veilig Ondernemen, Programma Bedrijvigheid en Veiligheid, Dienstencentrum cameratoezicht.
Utrechtse musea	60.000				Meer (internationale) bezoekers aan Utrecht; additionele bestedingen niet geraamd.
Expatloket	200.000				Faciliteert buitenlandse bedrijven en Utrechtse bedrijven met buitenlandse werknemers.
3.2 Accountmanagement	19.360				Beter vestigingsklimaat voor bedrijven, beter accountmanagement: one shop stop. Database tbv relatiemanagement.
4. Prijsvraag/ Gouden impuls	400.841	98.000 (Monobanda) Uitgelokte investering Movares en Crowd about Now niet bekend			3 prijswinnaars, 2 gerealiseerde projecten.
5. Bevordering toerisme					
5.1 Bevordering watertoerisme	378.500		0,46	4 o.b.v. raming additionele bestedingen	Groei aantal overnachtingen van 3000 naar 4000/jaar. Spin-off in extra bestedingen raming € 200.000 per jaar.
5.2 Rietveldjaar	425.000 Afgesloten	Raming 9.270.000	21,8	66	Extra bezoekers aan de stad met spin-off extra bestedingen; structureel versterking profiel Utrecht; raming € 9.27 mio bestedingsimpuls.

5. Aankoop collectie de Haar	20.000				Verhoogt bezoekerswaarde van kasteel de Haar en stimuleert dus toeristisch bezoek.
5. Internationale school	200.000				Faciliteert kinderen van buitenlandse werknemers in Utrecht.
6. Het economisch succes van Utrecht	66.909				Citymarketing van Utrecht: uitventen successen en goede vestigingsklimaat; digitaal platform voor ondernemers.
Begeleidingskosten EZ	167.856				
Projectmanagement, voorbereiding, projectondersteuning	341.381				
Totaal realisatie	7.043.751	Raming ca 61.700.000	8,76	Ca 1250-1300	

