

---

<b>Onderwerp</b>	Herijkt convenant Acquisitie in Limburg		
<b>Zaaknummer</b>		<b>Teammanager</b>	Margon van den Hoek
<b>B &amp; W datum</b>	30 november 2020	<b>Afdeling/Team</b>	Stad Dorpen en Wijken/Ruimtelijke Ontwikkeling
<b>Naam steller</b>	Han van de Port	<b>Portefeuillehouder</b>	Jan Loonen

---

<b>Besproken met portefeuillehouder</b>	Met Jan Loonen op 25 november 2020		
<b>Openbaarheid</b>	Deze adviesnota is openbaar		
<b>Bevoegd orgaan</b>	B & W		

---

## ADVIES

- 1 Instemmen met en besluiten tot het aangaan van het herijkte convenant Acquisitie in Limburg voor de periode 2021-2022 zoals bijgevoegd in bijlage 1;
- 2 Voor de burgemeester: wethouder Loonen middels het bijgevoegde formulier (bijlage 2) machtigen het herijkte convenant te ondertekenen tijdens het Bestuurlijk overleg Acquisitie in Limburg op 4 december a.s.;
- 3 Kennisnemen van de Evaluatie Acquisitie convenant 2018-2020 zoals bijgevoegd in bijlage 3.

## Samenvatting

De partijen van het acquisitie convenant (Gemeenten Heerlen, Maastricht, Roermond, Sittard-Geleen, Venray, Venlo, Weert, LIOF en Provincie Limburg) beseffen dat er veel is veranderd sinds het huidige convenant in werking trad in 2016. In 2018 werd het convenant unaniem verlengd, zonder wijzigingen. Door de veranderingen die sindsdien hebben plaatsgevonden is een aanscherping van het convenant op zijn plaats. Hierbij gaat het om veranderingen met betrekking tot de markt/economische realiteit, economie versus maatschappij, communicatie, gastheerschap en reactieve versus proactieve acquisitie.

## Beoogd resultaat

In te stemmen met de besluiten als verwoord onder punt 1 en 2 van het advies.

## Argumenten

- 1.1 Een aanpassing van het convenant is noodzakelijk om te reageren op een veranderende markt en economische realiteit. Twee grote uitdagingen voor bedrijven zijn het vinden van voldoende personeel en een geschikte vestigingslocatie van het juiste formaat;
- 1.2 Ten tweede is een herijking van het convenant gewenst op grond van het (economische) beleid dat de afgelopen jaren duidelijk veranderd is. Het is niet meer alleen het economisch perspectief van de onderneming of sector dat centraal staat, maar evenzeer de maatschappelijke impact en de bijdrage van de bedrijvigheid aan de provinciale/regionale missies "Limburg maakt gezond!" en "Limburg maakt energiek!";
- 1.3 In het huidige convenant is het uitgangspunt dat de eer van externe communicatie over een gelande lead primair toekomt aan de betrokken Gemeente. Partijen streven in het herijkte convenant een communicatiestrategie na waarin ook andere betrokken partijen (bedrijven en instellingen) een actieve rol nemen;
- 1.4 In het huidige convenant ligt de focus onder andere op het al dan niet voldoen van een lead aan de beleidsprioriteiten van de Provincie: een substantiële toename van de werkgelegenheid, raakvlakken met de topsectoren, versterking van het vestigingsklimaat en/of politiek-strategisch belang. Partijen zijn van mening dat het huidige convenant op dit punt niet meer actueel is. Het economische beleid bij partijen is in toenemende mate gericht op het al dan niet hebben van maatschappelijke impact en bijdragen aan transitie. Ook is de focus op topsectoren verschoven richting een meer integrale aanpak, met aandacht voor cross-sectorale innovaties en ketens;
- 1.5 Het gastheerschap is een van de belangrijkste acquisitie-instrumenten is in het doen slagen van een acquisitie. Het uitgaande convenant kan worden verbeterd door daarin explicieter op te nemen dat er al in een vroege fase een kernteam hieromtrent wordt gevormd;
- 1.6 De afspraken in het uitgaande convenant richten zich voornamelijk op een nauwe samenwerking op het gebied van reactieve acquisitie. Er wordt tussen partijen op diverse manieren ook op het gebied van 'proactieve acquisitie' (het genereren van nieuwe leads) samengewerkt. Dit komt explicieter terug in het herijkte convenant;
- 1.7 Door actief te zoeken naar de gemene deler tussen verschillende bedrijven, van MKB tot aan grootbedrijf, kunnen ketens worden versterkt. Daarbij moet worden getracht om actief in te spelen op en maximaal gebruik te maken van de Europese fondsen en landelijke middelen. Ook het betrekken van kennisinstellingen en de Brightlands is essentieel om dergelijke innovatie aan te jagen.  
Partijen zijn het er over eens dat het uitgaande convenant op dit punt versterkt kan worden.

## Risico's

n.v.t.

## **Kanttelingen**

n.v.t.

## **Communicatie**

n.v.t.

## **Financiële gevolgen**

n.v.t.

## **Personele/organisatorische gevolgen**

n.v.t.

## **Juridische gevolgen**

Met de ondertekening van het convenant committeert de gemeente zich aan de daarin opgenomen intenties.

## **Rechtmatigheid**

n.v.t.

## **Fatale termijnen**

Behandeling van deze nota in de collegevergadering van 30 november is gewenst omdat de ondertekening van het convenant is voorzien in het bestuurlijk overleg Acquisitie Limburg van 4 december.

## **Vervolgtraject besluitvorming**

n.v.t.

## **Evaluatie**

Het convenant heeft een looptijd van 2 jaar. Eind 2022 zullen betrokken partijen het convenant evalueren en al dan niet verlengen.

## **Bijlagen**

- Herijkte convenant Acquisitie Limburg;
- Machtiging wethouder Loonen;
- Evaluatie Acquisitie convenant 2018-2020.

## **Naslagwerk**

n.v.t.

# CONVENANT

# ACQUISITIE IN LIMBURG

**Door het ondertekenen van dit herijkte convenant verklaren de hierna genoemde partijen de afstemming van het acquisitieproces in de provincie Limburg voort te zetten.**

## **Partijen:**

1. Provincie Limburg, vertegenwoordigd door J.P. van den Akker
2. N.V. Industriebank LIOF, vertegenwoordigd door T. van Elk
3. Gemeente Heerlen, vertegenwoordigd door M. de Beer
4. Gemeente Maastricht, vertegenwoordigd door V.L.W.A. Heijnen
5. Gemeente Roermond, vertegenwoordigd door A.P.H. Waajen-Crins
6. Gemeente Sittard-Geleen, vertegenwoordigd door P. Meekels
7. Gemeente Venlo, vertegenwoordigd door E. Boom
8. Gemeente Venray, vertegenwoordigd door J. Loonen
9. Gemeente Weert, vertegenwoordigd door W.P.J. van Eijk

## **Overwegende dat:**

- Nieuwe bedrijvigheid van groot belang is voor innovatie-impulsen die bijdragen aan maatschappelijk opgaven en transities, het behoud en groei van werkgelegenheid, onze (inter)nationale concurrentiekracht en naamsbekendheid;
- Verankering en doorontwikkeling van bestaande bedrijven hier tevens aan bijdraagt;
- Het economisch perspectief van de onderneming of sector niet meer centraal staat, maar evenzeer de maatschappelijke impact en de bijdrage aan de transities op het gebied van energie, voeding, circulair, gezondheid en digitaal;
- Het om maximaal resultaat uit acquisitie-activiteiten in Limburg te halen noodzakelijk is dat hierover afstemming plaatsvindt tussen partijen;
- De nauwe samenwerking tussen partijen actief uitgestraald dient te worden naar concrete leads om deze succesvol te acquireren;
- Het voor het optimaal faciliteren van de lead noodzakelijk is dat partijen transparantie betrachten en informatie delen;
- Externe communicatie over acquisities de naamsbekendheid en concurrentiekracht versterkt;

## **Constaterende dat:**

- Grondeigenaren/gemeenten streven naar een optimale uitgifte van hun gronden en doorontwikkeling van bestaande bedrijventerreinen;
- De Provincie Limburg dit proces optimaal wil faciliteren;
- De Provincie Limburg, naast het eigen belang, ook de belangen vertegenwoordigt van de niet bij het convenant aangesloten Limburgse gemeenten;
- LIOF de uitvoeringsorganisatie is van de Provincie, waarbij proactieve acquisitie en accountmanagement / investor relations tot de taakstelling behoort
- LIOF eerste aanspreekpunt in Limburg is voor de Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)

### **Spreeken de intentie uit dat:**

- Partijen reeds in een vroeg stadium transparantie betrachten en informatie delen in (lopende) acquisitietrajecten, teneinde een optimaal resultaat te bereiken door eenieder tijdig in staat te stellen om hun rol in het acquisitietraject te vervullen;
- Er op basis van een lead door betrokken partijen een kernteam wordt gevormd, mits de lead bijdraagt aan de provinciale missies en onderliggende maatschappelijke opgaven of transities, er sprake is van een substantiële toename van de werkgelegenheid, versterking van het vestigingsklimaat en/of strategische belang;
- Het aldus gevormde kernteam stelt een Plan van Aanpak op. Zulks omvat in elk geval een analyse van de potentiële vestigingslocaties en verdeling van de rollen van de betrokken partijen;
- Partijen het acquisitie-instrument gastheerschap effectief benutten door in hoedanigheid van het aldus gevormde kernteam het overleg met de lead in gezamenlijkheid voort te zetten en zodoende de nauwe samenwerking tussen partijen actief uit te stralen;
- Daar waar sprake is van ontwikkelingsmaatschappijen zal met betrekking tot informatie en proces het acquisitietraject in afstemming met de betrokken ontwikkelingsmaatschappij worden ingericht;
- De Provincie naast generieke beleidsinstrumenten bij de vestiging of uitbreiding van bedrijven extra incentives onder voorwaarden kan bieden, mits die vestiging/uitbreiding past binnen de beleidskaders van de Provincie;
- LIOF voortvloeiend uit het Plan van Aanpak in opdracht van de Provincie en in samenwerking met de betreffende grondbedrijven/gemeenten bidbooks voorbereidt, waarin in elk geval op basis van de ingezette instrumenten de aanbidding aan de lead staat omschreven evenals de eigenschappen van de locatie. De Provincie en grondbedrijven/gemeenten zijn hierbij eindverantwoordelijk;
- Teneinde het bereik en de doeltreffendheid van externe communicatie te maximaliseren omvat het Plan van Aanpak tevens een communicatie strategie. Dit laat onverlet dat grondeigenaren/gemeenten primaire boodschapper zijn bij externe communicatie, met dien verstande dat wanneer de Provincie betrokken is dit in afstemming met de Provincie geschiedt;
- LIOF zorg draagt voor een actuele Limburg-propositie (een beschrijving van wat Limburg qua vestigingsklimaat te bieden heeft) en bidbooks ter gebruik door partijen;
- De projectleiding rondom faciliteren van de daadwerkelijke vestiging bij de grondeigenaren/gemeenten ligt, hierbij gefaciliteerd door LIOF;
- Partijen bovenstaande werkwijze eveneens hanteren voor de doorontwikkeling of uitbreiding van bestaande bedrijven, mits de lead bijdraagt aan de provinciale missies en onderliggende maatschappelijke opgaven of transities, er sprake is van een substantiële toename van de werkgelegenheid, versterking van het vestigingsklimaat en/of strategische belang;
- Partijen hun inzet op het gebied van gerichte proactieve acquisitie bundelen, met inbegrip van (maar niet beperkt tot) de totstandkoming en uitvoering van het door de Provincie geïnitieerde integraal meerjarig programma met betrekking tot relevante beursbezoeken en/of -deelname;
- Er, naast structureel ambtelijk overleg, twee keer per jaar een bestuurlijk overleg plaatsvindt ter afstemming van de acquisitie-strategie in Limburg;

### **Looptijd:**

Dit convenant wordt afgesloten voor de periode van twee jaren. Voor het einde van deze periode, i.c. eind 2022, zullen betrokken partijen het convenant evalueren en bezien of zij dit willen verlengen.

Aldus overeengekomen op 4 december 2020.

**MACHTIGING**

De burgemeester van Venray machtigt hierbij

dhr. J.W.G.M. Loonen, portefeuillehouder Economie,

om hem te vertegenwoordigen, namens hem het woord te voeren en namens hem het Herijkte convenant Acquisitie Limburg te ondertekenen tijdens de bijeenkomst ter ondertekening van het genoemde convenant op 4 december 2020.

Venray, 30 november 2020,

De burgemeester van Venray,

L.M.C. Winants



## Evaluatie – Convenant ‘Acquisitie in Limburg’

### 1. Inleiding

Er is een breed besef onder de partijen van het acquisitie convenant (Gemeenten Heerlen, Maastricht, Roermond, Sittard-Geleen, Venray, Venlo, Weert, LIOF en Provincie Limburg) dat er veel is veranderd sinds het huidige convenant in werking trad in 2016. In 2018 werd het convenant unaniem verlengd, zonder wijzigingen. Door de veranderingen die sindsdien hebben plaatsgevonden lijkt een aanscherping van het convenant dan ook op zijn plaats, zo wijst voorliggende evaluatie uit. Diverse constatering nopen tot een herijking van de acquisitie samenwerking.

Ten eerste is een aanpassing van het convenant noodzakelijk om te reageren op een veranderende markt en economische realiteit. Twee grote uitdagingen waar bedrijven zich voor gesteld zien, zijn het vinden van voldoende personeel en een geschikte vestigingslocatie met het juiste formaat. Sinds 2016 is de hoeveelheid nieuw uit te geven gronden schaarser geworden, met name ook voor wat betreft de ruimte-intensieve logistieke sector. Daarnaast laat de vacaturegraad en krapte op de arbeidsmarkt ook zien dat er voor bedrijven grote uitdagingen bestaan om voldoende geschikt personeel te vinden. Er is een kwalitatieve mismatch op de arbeidsmarkt, waarbij enerzijds hoogopgeleiden te weinig werkgevers vinden voor passend werk terwijl anderzijds bedrijven niet genoeg lager opgeleid personeel kunnen vinden.

Ten tweede is een herijking van het convenant gewenst door partijen op grond van het (economische) beleid dat de afgelopen jaren duidelijk veranderd is. Het is niet meer het economisch perspectief van de onderneming of sector dat centraal staat, maar evenzeer de maatschappelijke impact en de bijdrage van de bedrijvigheid aan de provinciale missies “Limburg maakt gezond!” en “Limburg maakt energiek!” en de daaraan ten grondslag liggende transitie s. Dit vergt een aanpassing van onze acquisitie inzet. Door gericht te acquireren en actief de verbinding te leggen met kennisinstellingen en MKB geven we een impuls aan de Limburgse economie en leveren een bijdrage aan de Limburgse missies. Derhalve is herijking van het convenant geboden.

### 2. Algemeen

De partijen kijken terug op een positieve samenwerkingsrelatie op het gebied van acquisitie. Door de jaren heen zijn er tal van leads succesvol in Limburg geland. De nauwe samenwerking werd vaak als een doorslaggevend element gezien in dat succes. De Gemeenten, LIOF en de Provincie zijn met name ook bij de grotere leads allen elementair in het acquisitieproces, ieder met hun eigen rol daarin.

De overlegstructuur tussen de collega-acquisiteurs wordt als belangrijk component gezien in deze samenwerking. Door het onderhouden van dit netwerk en het actief opzoeken van de verbinding in de regio is veel synergie behaald, zo werd door alle partijen ervaren. Er is dan ook veel animo onder partijen om deze overlegstructuur voort te zetten.

Partijen zien ook het belang in van het communiceren van successen. In het huidige convenant is het uitgangspunt dat de eer van externe communicatie over een gelande lead primair toekomt aan de betrokken Gemeente. Partijen zijn het er echter over eens dat dit niet in de weg staat aan een communicatie strategie waarin ook de andere betrokken partijen een actieve rol nemen. Daarmee wordt het bereik en doeltreffendheid van externe communicatie vergroot. Dit versterkt de naamsbekendheid en het imago van Limburg als interessante vestigingsplaats voor bedrijven. Daarom zijn partijen het erover eens dat een dergelijke communicatie strategie in het nieuwe



convenant vast onderdeel uit zou moeten maken van het proces om concrete leads te acquireren. Het uitgangspunt blijft daarin dat de Gemeente primaire boodschapper is, zoals ook is afgesproken in het uitgaande convenant.

### **3. Reactieve acquisitie**

Dat het convenant een goede fundering vormt voor de samenwerking ten aanzien van concrete leads ('reactieve acquisitie') wordt niet betwist door partijen. Toch bestaat er bij de partijen op enkele punten de wens om het convenant te actualiseren en de samenwerking te versterken.

In het huidige convenant dient er aan enkele voorwaarden voldaan te zijn voordat het convenant in werking treedt. De focus ligt daarin onder andere op het al dan niet voldoen van een lead aan de beleidsprioriteiten van de Provincie, een substantiële toename van de werkgelegenheid, raakvlakken met de topsectoren, versterking van het vestigingsklimaat en/of politiek-strategisch belang. Indien daar sprake van is wordt er in afstemming met de betrokken partijen een Plan van Aanpak opgesteld. Partijen van mening dat het uitgaande convenant op dit punt niet actueel meer is. Ook nu is een toename van werkgelegenheid nog steeds een belangrijke graadmeter van de toegevoegde waarde die een bedrijf heeft voor Limburg. Echter is het economische beleid bij partijen in toenemende mate gericht op het al dan niet hebben van maatschappelijke impact en bijdragen aan transities. Ook is de focus op topsectoren verschoven richting een meer integrale aanpak, juist met aandacht voor cross-sectorale innovaties en ketens. Bij partijen bestaat dan ook breed draagvlak om het nieuwe convenant zodanig aan te passen dat deze gewijzigde prioritering daarin doorklinkt. Bovendien dient in de afweging of een bedrijf interessant is voor Limburg ook nadrukkelijk aandacht te zijn voor specifieke beleidsprioriteiten en behoeften van de betrokken Gemeente(n).

Voorts zijn de partijen van mening dat het gastheerschap een van de belangrijkste acquisitie-instrumenten is in het doen slagen van een acquisitie. Men geeft aan dat dit er vaak toe leidt dat Limburg een voorsprong krijgt op andere concurrente regio's. Toch ervaren partijen dat er niet bij alle interessante leads dit instrument tot zijn volste potentie wordt benut. Het uitgaande convenant kan daarom worden verbeterd door daarin explicieter op te nemen dat er al in een vroege fase een kernteam wordt gevormd. Door het verdere overleg met de lead via dit kernteam te laten plaatsvinden wordt vanaf de aanvang uitgestraald dat een bedrijf in Limburg op professionele wijze en optimaal wordt begeleid gedurende het proces. Bovendien stelt dit alle betrokkenen in staat om tijdig de relevante experts binnen hun organisatie met het bedrijf om tafel te krijgen. Zo is de nauwe samenwerking er niet enkel achter de schermen, maar juist ook vanaf het eerste moment zichtbaar naar het bedrijf toe. Daarmee zorgen we ervoor dat er geen kansen onbenut blijven of partijen te laat betrokken worden.

### **4. Proactieve acquisitie**

De afspraken in het uitgaande convenant richten zich voornamelijk op een nauwe samenwerking op het gebied van reactieve acquisitie. Doordat er tussen partijen op diverse manieren ook op het gebied van 'proactieve acquisitie' (het genereren van nieuwe leads) wordt samengewerkt, klinkt er een wens door om dit ook expliciet een plek te geven in het nieuwe convenant. De overlegstructuur die onderdeel uitmaakt van het acquisitie convenant wordt door partijen gezien als een effectieve manier om hier structureel over af te stemmen en synergie in op te zoeken. Op deze wijze kan ook adequaat worden gereageerd op concrete behoeften die er zijn in de verschillende gemeenten. Juist nu het van belang is om gericht te acquireren, is het noodzakelijk om ook nauw samen te werken om met deze hernieuwde Limburg propositie de juiste leads naar Limburg te leiden.





Het door de Provincie Limburg geïnitieerde meerjarige programma beursbezoeken is een goed voorbeeld van deze samenwerking. Het genereren van naamsbekendheid en leggen van contacten met potentiële leads door middel van vakbeurzen wordt als zeer nuttig ervaren door partijen. Proactieve acquisitie zorgt voor naamsbekendheid van Limburg, wat met name ook op de langere termijn een positief effect heeft op acquisitie. De overlegstructuur waarin het convenant voorziet wordt door partijen dan ook als een nuttige manier gezien om ook frequenter af te stemmen over proactieve acquisitie.

## **5. Investor relations / account management**

Hoewel het acquireren van nieuwe bedrijvigheid een belangrijke impuls geeft aan de Limburgse economie, wordt een groot aandeel van het totale aantal bedrijfsinvesteringen gevormd door investeringen van bedrijven die reeds in Limburg zijn gevestigd. Dit onderstreept het belang van 'investor relations / accountmanagement'. Het belang van investor relations bezien vanuit economische toegevoegde waarde, valt samen met de constatering van diverse partijen dat er ook voldoende aandacht moet zijn voor acquisitie ten behoeve van bestaande bouw en bestaande bedrijventerreinen. Juist nu er minder nieuw uit te geven gronden zijn ten opzichte van het moment waarop het huidige convenant werd opgesteld, is dit in toenemende mate relevant.

Het uitbreiden, centraliseren en innoveren van bestaande bedrijven vormt daarmee een elementair onderdeel van onze economische groei. Tevens zorgt dit voor duurzame verankering van deze bedrijven in de regio. Door investeringen op het gebied van innovatie actief te ondersteunen worden er ook meer functies voor hoogopgeleid personeel gecreëerd. Bovendien kan er met een opwaartse beweging van bedrijven worden bewerkstelligd dat ook hier een grote impact op de Limburgse missies wordt gerealiseerd. Juist door actief te zoeken naar de gemene deler tussen verschillende bedrijven, van klein MKB tot aan grootbedrijf, kunnen ketens worden versterkt. Daarbij moet worden getracht om actief in te spelen op en maximaal gebruik te maken van de Europese fondsen en landelijke middelen. Ook het betrekken van kennisinstellingen en de Brightlands is essentieel om dergelijke innovatie aan te jagen.

Partijen zijn het er dan ook over eens dat het uitgaande convenant op dit punt versterkt kan worden, nu het zich primair richtte op reactieve acquisitie. Dezelfde effectieve werkwijze die werd gehanteerd voor reactieve acquisitie dient ook te worden toegepast op het ondersteunen van uitbreidende, ambitieuze bedrijven die reeds in Limburg zijn gevestigd. De overlegstructuur waarin het convenant voorziet wordt door partijen gezien als een doeltreffende manier om frequent af te stemmen over dit onderwerp.

## **6. Conclusie**

De partijen van het uitgaande convenant zijn over het algemeen positief over het convenant. Er zijn talrijke concrete leads succesvol geland, na een goede samenwerking tussen betrokken partijen. De overlegstructuur die is vervat in het huidige convenant wordt door partijen als bijzonder nuttig ervaren.

We zetten de goede samenwerking voort waar het gaat om reactieve acquisitie. Daarbij wordt door partijen ingezien dat we nog adequater kunnen reageren op concrete leads wanneer we al in een vroeg stadium een kernteam vormen met Gemeente(n), LIOF en Provincie. Door tijdig in die formatie met een bedrijf om tafel gaan maken we maximaal gebruik van het acquisitie-instrument gastheerschap. Zo streven we een optimaal resultaat na bij iedere lead die zich aandient, mits deze



past bij onze beleidsprioriteiten. Deze nauwe samenwerking ten aanzien van concrete leads versterken we door deze successen nog meer met de buitenwereld te delen, door actiever in te zetten op externe communicatie. Op de langere termijn draagt dit bij aan het imago van Limburg als vestigingsplaats voor innovatieve bedrijven met een hoge toegevoegde waarde, zowel voor de economie als vanuit maatschappelijk oogpunt.

Het uitgaande convenant richtte zich primair op reactieve acquisitie. Partijen zijn het erover eens dat dit convenant daarom niet het volledige acquisitie werkveld afdekte. Het herijkte convenant voorziet in het verhelpen van deze tekortkomingen. Door het samenwerkingsverband en de overlegstructuur ook te gebruiken om af te stemmen over proactieve acquisitie en investor relations / accountmanagement, bereiken we nog meer resultaat. We richten ons daarbij nadrukkelijk op het ondersteunen van innovaties en uitbreiding van bestaande bedrijven, als ook op de doorontwikkeling van bestaande bouw of bedrijventerreinen. We gaan daarbij gericht te werk, door ons te concentreren op de bedrijven die bijdragen aan de doelstellingen waar wij in Limburg prioriteit aan geven. Dit stelt ons bovendien ook in staat om sneller te reageren op concrete behoeften die leven in specifieke Gemeenten, of kansen die worden gesignaleerd door LIOF of de Provincie.

Concluderend is er op basis van voorliggende evaluatie veel draagvlak om de acquisitie-samenwerking voort te zetten. Het uitgaande convenant bood afspraken die naar inschatting van partijen een positief effect hebben gehad op acquisitie in Limburg. In grote lijnen wordt deze aanpak dan ook gehandhaafd in het herijkte convenant. De tekortkomingen aan het uitgaande convenant worden onderschreven door alle partijen en zijn derhalve verwerkt door het convenant op punten aan te passen of uit te breiden. Het aldus herijkte convenant zal het fundament vormen voor een versterkte acquisitie samenwerking in de jaren 2021-2022.