

Bedrijventerrein De Punt

Door de bril van de ondernemer

Groningen, 22 juli 2016



Bedrijventerrein De Punt

Door de bril van de ondernemer

Student: D. Aukema
E-mail: d.aukema@st.hanze.nl
Student nummer: 298107
Opleiding: Vastgoed & Makelaardij
Scriptie: Bachelor

Opdrachtgever: M.H. Stijnenbosch
Lector Vastgoed
Kenniscentrum Noorderruimte
E-mail: m.h.stijnenbosch@pl.hanze.nl

Eerste beoordelaar: E. Schutte
d.schutte@pl.hanze.nl

Tweede beoordelaar: P. Slagmolen-Smits
a.j.slagmolen-smits@pl.hanze.nl

Deze afstudeeropdracht is geschreven onder verantwoordelijkheid van de Hanzehogeschool Groningen. Het copyright berust bij de auteur. Zowel de Hanzehogeschool Groningen als de auteur verklaren, dat zij eventuele gegevens van derden die voor deze afstudeeropdracht zijn gebruikt en die door deze derden als vertrouwelijk zijn aangemerkt, als zodanig zullen behandelen.

Voorwoord

Voor u ligt mijn afstudeerscriptie “Bedrijventerrein de Punt; Door de bril van de ondernemer”. Deze afstudeerscriptie is geschreven in het kader van het afronden van mijn opleiding “Vastgoed en Makelaardij” aan de Hanzehogeschool in Groningen.

Van 1 september 2015 tot 26 juni 2016 ben ik bezig geweest met het schrijven van deze scriptie en het uitvoeren van het onderzoek. Daarnaast heb ik een de Pre-Master Vastgoedkunde gevolgd, en met succes af kunnen ronden. Ik wil Erik Schutte graag bedanken voor het mogelijk maken van dit traject, zijn flexibiliteit en de begeleiding tijdens het afgelopen academisch jaar.

Verder wil ik graag mijn opdrachtgever Martin Stijnenbosch bedanken voor het verlenen van de opdracht en begeleiding van mijn scriptie. Ook wil ik alle deelnemende ondernemers bedanken voor hun medewerking aan dit onderzoek. Zonder hun medewerking had ik dit onderzoek namelijk niet uit kunnen voeren.

Dit onderzoek is een onderdeel van een groter onderzoek en ik hoop dat mijn bijdrage waardevol zal zijn voor de verder vervolgonderzoeken.

Derk Aukema

Groningen, 26 juni 2016

Samenvatting

Het bedrijventerrein De Punt bevindt zich tussen de twee provinciale hoofdsteden Groningen en Assen. In de buurt bevinden zich belangrijke infrastructurele locaties zoals: Groningen Airport Eelde, de A28 en het transferium De Punt. Door de gunstige ligging is deze locatie in de Regiovisie Groningen-Assen benoemd als een locatie met hoge potentie. Uit onderzoek van D. Goedegebure is echter gebleken dat de kwaliteit van het bedrijventerrein onvoldoende is.

Om te onderzoeken wat de verbeterpunten zijn op het bedrijventerrein zijn zal tijdens dit onderzoek de focus op liggen op de gevestigde bedrijven. De hoofdvraag van dit onderzoek luidt als volgt: *Wat zijn de verbeterpunten op het bedrijventerrein De Punt?* Om de hoofdvraag te beantwoorden is deze opgesplitst in de volgende vijf deelvragen:

1. Wat maakt een vestigingsplaats belangrijk?
2. Wat is de kwaliteit van het bedrijventerrein De Punt?
3. Hoe ziet de toekomst van de gevestigde bedrijven er uit?
4. Wat vinden de ondernemers van de kwaliteit van het bedrijventerrein?

Er is gebruik gemaakt van verschillende onderzoeksmethoden om de bovenstaande deelvragen te beantwoorden. De eerste twee deelvraag zijn beantwoord met behulp van literatuur onderzoek. Deze literatuur zal fungeren als de basis voor dit onderzoek. Hieruit zijn locatietheorieën uit voortgekomen welke zijn verwerkt in een vragenlijst. De derde en de vierde deelvraag zijn beantwoord met behulp van de resultaten van een vragenlijst.

Uit de resultaten van de vragenlijst is gebleken dat de zichtbaarheid, interne infrastructuur, uitstraling van eigen gebouwen, andere gebouwen en het bedrijventerrein verbeterd dienen te worden. Hieronder is het tabel weergegeven waarin de verschillen tussen de waardering en de wenselijke situatie worden weergegeven.

	Gemiddelde	Mediaan	IKA huidig	IKA wenselijk
Uitstraling eigen gebouw(en)	1,1	2	2	1
Uitstraling andere gebouwen	1,1	1	1	1
Uitstraling bedrijventerrein	1,2	1,5	2	1
Zichtbaarheid	1,2	1	3	1
Interne infrastructuur	1,3	2	2	1

Verder gaven de respondenten bij de aan dat zij graag de volgende zaken verbeterd zien:

1. Bewegwijzering / Zichtbaarheid
Omdat er op het bedrijventerrein op dit moment een wirwar van verschillende borden zijn wordt de bewegwijzering als slecht ervaren.
2. Afwatering regenwater
Tijdens regenval kan het water op de straten niet goed wegllopen.
3. Oostelijke ontsluiting
Doordat vrachtwagens soms lang moeten wachten om hun draaicirkel te kunnen maken ontstaan er soms lange wachttijden bij de oostelijke ontsluiting.

Er kan dus geconcludeerd worden dat de verbeterpunten voornamelijk liggen bij de uitstraling en de infrastructuur van het bedrijventerrein.

Inhoud

1.	Probleemanalyse	6
1.1	Inleiding	6
1.2	De opdrachtgever	6
1.3	Aanleiding	8
1.4	Context van het onderzoek	8
1.4.1	Het bedrijventerrein De Punt.....	8
1.4.2	Ontwikkeling bloemenveiling	9
1.4.3	Ontwikkeling Groningen Airport Eelde	10
1.5	Afbakening.....	11
1.6	De probleembeschrijving.....	12
1.7	Hoofd- en deelvragen	12
1.8	Doelstelling	13
1.8.1	Kenniscentrum Noorderruimte.....	13
1.8.2	Onderzoeker	13
2.	Methodische aanpak	14
2.1	Methode per deelvraag	14
2.1.1	Deelvraag 1	14
2.1.2	Deelvraag 2	14
2.1.3	Deelvraag 3 & 4.....	15
2.2	Betrouwbaarheid	16
2.3	Validiteit	16
3.	Theoretisch raamwerk	17
3.1	Locatietheorieën.....	17
3.1.1	Klassieke theorieën	17
3.1.1.1	Grondprijstheorie	17
3.1.1.2	Land-use theory	18
3.1.1.3	Industriële locatietheorie.....	18
3.1.1.4	Centrale-plaatsentheorie	19
3.1.1.5	Ruimtelijke competitie theorie	19
3.1.2	Neoklassieke theorieën	20
3.1.2.1	Externe schaalvoordelen.....	20
3.1.2.2	Interne schaalvoordelen	21
3.1.2.3	Het Diamantmodel.....	21
3.1.3	Behaviourale theorieën	22
3.1.3.1	Bounded rationality	22

3.1.3.2	Behaviorale matrix	22
3.1.4	Institutionele theorieën	23
3.1.5	Moderne locatietheorieën	23
3.1.5.1	Infrastructuur	23
3.1.6	Deelconclusie	24
3.2	Locatiefactoren	25
3.2.1	Push- en Pullfactoren	25
3.3	Van theorie naar de praktijk	26
3.4	Conclusie	26
4.	Kwaliteit bedrijventerrein De Punt	27
4.1	Kwaliteit	27
4.2	Levenscyclus	28
4.3	Veroudering	29
5.	Resultaten van het onderzoek	30
5.1	Representativiteit	30
5.2	Toekomstvisie	31
5.3	Eigenschappen van de ondernemers	32
5.4	De rol van de omgeving	32
5.5	Samenwerking	33
5.6	Tevredenheid	34
6.	Conclusies en aanbevelingen	36
6.1	Deelvragen	36
6.1.1	Deelvraag 1	36
6.1.2	Deelvraag 2	37
6.1.3	Deelvraag 3	37
6.1.4	Deelvraag 4	37
6.2	Hoofdvraag	38
6.3	Aanbevelingen	38
7.	Discussie	40
	Literatuurlijst	41
	Bijlage 1: Begeleidende brief voor participanten	44
	Bijlage 2: Vragenlijst	45
	Bijlage 3: Tevredenheid SPSS output	50

1. Probleemanalyse

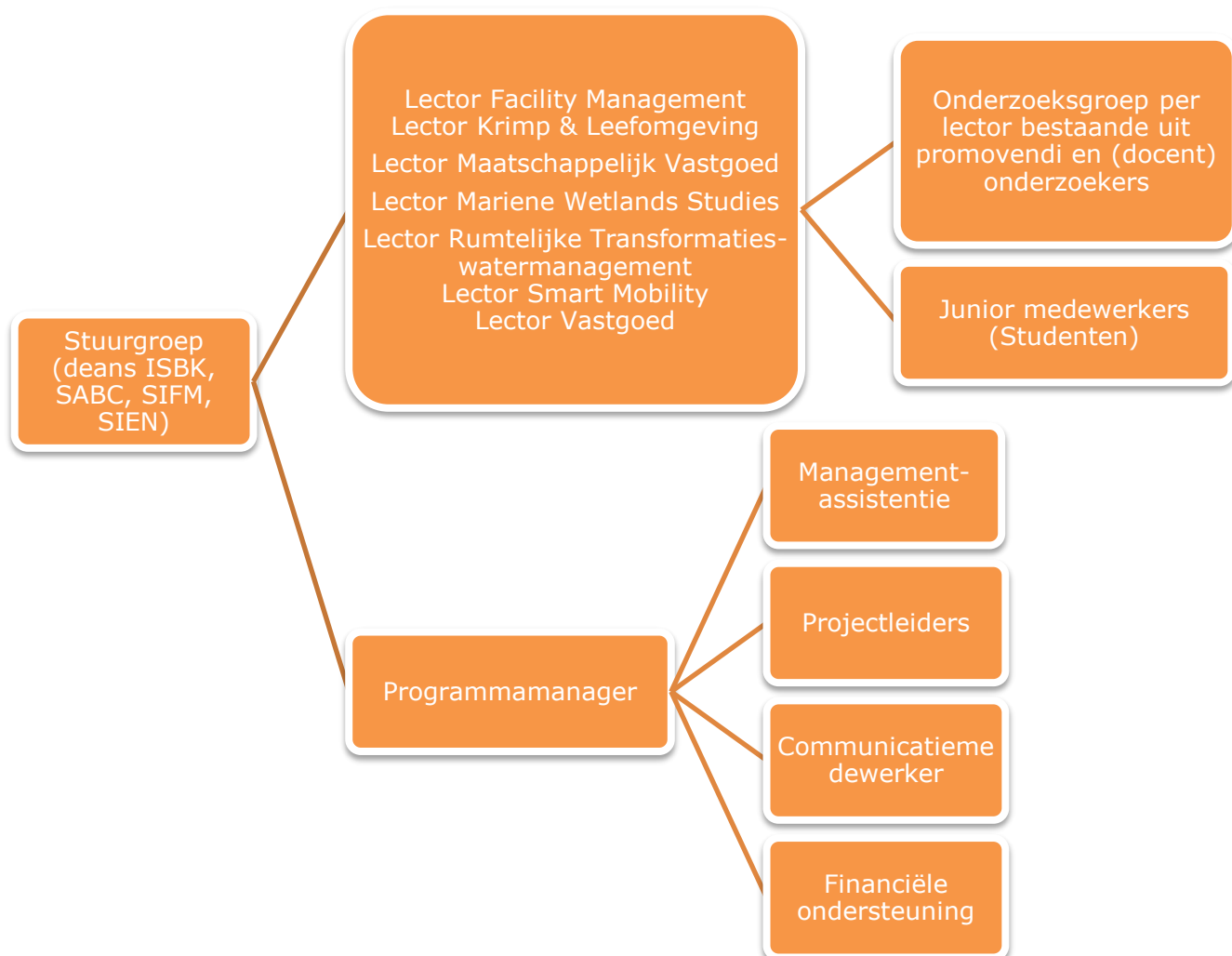
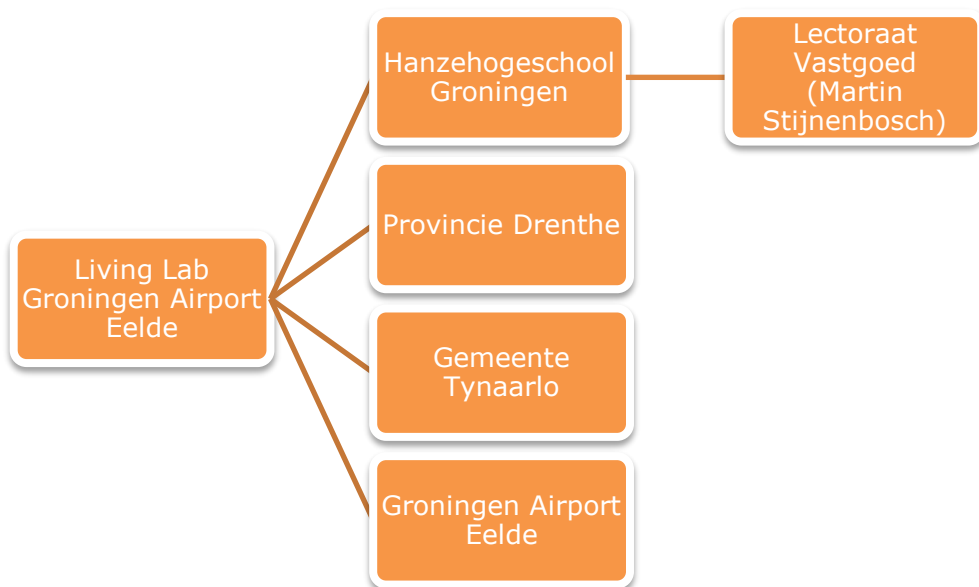
1.1 Inleiding

Dit is een onderzoek over het bedrijventerrein De Punt. Het bedrijventerrein bevindt zich in de gemeente Tynaarlo tussen het vliegveld Groningen Airport Eelde en de op- en afrit van de A28. In dit hoofdstuk zullen de opdrachtgever, de aanleiding, de context, de afbakening, de probleembeschrijving, hoofd- en deelvragen en de doelstelling besproken worden. Dit is bedoeld om inzicht te geven in het probleem.

1.2 De opdrachtgever

Op dinsdag 17 februari 2015 hebben de provincie Drenthe, de gemeente Tynaarlo, de Hanzehogeschool Groningen en Groningen Airport Eelde een intentieverklaring getekend waarin zij samen het Living Lab Groningen Airport Eelde oprichten (Provincie Drenthe, 2015). Het doel van deze samenwerking is om een kwaliteitsimpuls te geven aan de directe omgeving van Groningen Airport Eelde. Philip Broeksma is door de provincie Drenthe aangesteld als kwartiermaker van het Living Lab. Bij de samenwerking in het Living Lab staat een multidisciplinaire aanpak centraal en is het de bedoeling dat alle partijen een bijdrage aan elkaar leveren (Kenniscentrum Noorderruimte, 2015). Vanuit het Living Lab is het vraagstuk betreft bedrijventerrein De Punt ontstaan. Dhr. Stijnenbosch werkzaam als lector Vastgoed is in opdracht van het Kenniscentrum Noorderruimte de opdrachtgever van dit onderzoek. In figuur 1 is de structuur van het Living Lab weergegeven in een organogram.

Het Kenniscentrum ontwikkelt en deelt kennis over ruimtelijke vraagstukken in Noord-Nederland. Dit wordt gedaan door praktijkonderzoek in multidisciplinaire teams van studenten, docenten, lectoren en onderzoekers. Het lectoraat Vastgoed houdt zich bezig met vraagstukken die betrekking hebben op de realisatie, de aan- en verkoop, het gebruik en het beheer van vastgoed. Bij het oplossen van deze vraagstukken wordt steeds belangrijker wat de gebruiker beweegt (Kenniscentrum Noorderruimte, 2015). Bij de benadering van een vraagstuk staat dit dan ook vaak centraal, zo ook bij dit probleem wat zal worden toegelicht in hoofdstuk 1.7. In figuur 2 is de structuur van het Kenniscentrum weergegeven in een organogram.



1.3 Aanleiding

Het bedrijventerrein De Punt bevindt zich tussen de twee provinciale hoofdsteden Groningen en Assen. In de buurt bevinden zich belangrijke infrastructurele locaties zoals: Groningen Airport Eelde, de A28 en het transferium De Punt. Door de gunstige ligging is deze locatie in de Regiovisie Groningen-Assen benoemd als een locatie met hoge potentie. Ondanks de gunstige ligging komt het bedrijventerrein niet op alle punten goed naar voren.

Uit onderzoek van Derck Goedegebure is namelijk gebleken dat volgens de door hem uitgevoerde kwaliteit score, het bedrijventerrein over het algemeen een onvoldoende scoort (Goedegebure, D. 2016). Dit onderzoek is gebaseerd op interviews van BOG-makelaars en de secretaris van de lokale ondernemingsvereniging EP Zakelijk. In hoofdstuk 4 zullen de resultaten van de kwaliteitsscore uitgebreid worden toegelicht. De mening van een aantal belangrijke stakeholders is dus al in kaart gebracht. Maar de mening van belangrijkste stakeholders, de gebruikers, is nog niet onderzocht. Daarom zal tijdens dit onderzoek daar de focus op liggen.

1.4 Context van het onderzoek

In deze paragraaf zal de context van het onderzoek beschreven worden. Allereerst zal er een profielschets worden gemaakt van het bedrijventerrein. Verder zijn er twee grote spelers in de omgeving van het bedrijventerrein namelijk; de bloemenveiling en Groningen Airport Eelde. Om te bepalen in hoeverre deze voor het bedrijventerrein van toepassing zijn wordt de ontwikkeling hieronder besproken. Door het in kaart brengen hiervan kan er worden bepaald in welke mate deze spelers nu en in de toekomst een rol zullen spelen.

1.4.1 Het bedrijventerrein De Punt

Bedrijventerrein De Punt is een bedrijventerrein waar niet alleen bedrijven maar ook woningen zijn gevestigd. Uit onderzoek van Derck Goedegebure is gebleken dat er in totaal 6 woningen en 26 bedrijven zijn gevestigd. Van de woningen is 50% zowel eigenaar als gebruiker en bij de bedrijfspanden is 62% zowel eigenaar als gebruiker (Goedegebure, D. 2016).

	Soort object	Aantal
Objecten met woonfunctie	Vrijstaande woonboerderij	2
	Vrijstaande bedrijfswoning	2
	Vrijstaande woning	1
	Geschakelde bedrijfswoning	1
Objecten met bedrijfsfunctie	Rioolzuiveringsinstallatie	1
	Expositiehal/evenementenhal	1
	Opslag/distributie	6
	Kantoor	2
	Productie	1
	Showroom/werkplaats/garage	9
	Bedrijf	2
	Benzinestation	1
	Groothandel	1
	Praktijkruimte	1

Het terrein kan verdeeld worden in twee delen. Het ene deel, ongeveer 60% van het terrein, wordt gebruikt door de Bloemenveiling Flora Holland. Het andere deel, ongeveer 40% van het terrein is in gebruik door verschillende soorten bedrijven. In Figuur 4 is de situatie van het terrein weer gegeven.

Op het bedrijventerrein is een grote verscheidenheid van bedrijven is gevestigd. Wanneer een bedrijf zich inschrijft in het handelsregister bij de Kamer van Koophandel krijgt het bedrijf een SBI-code (Standaard Bedrijfsindeling) om aan te geven wat voor activiteiten het bedrijf uitvoert (CBS, 2015). Op het bedrijventerrein zijn 39 SBI-codes geregistreerd waarvan 26 verschillende (Goedegebure, D. 2016). Het grootste aantal bedrijven valt onder de SBI-code 4622 welke staat voor: Groothandel in bloemen en planten. Het aantal bedrijven en het aantal SBI-codes komen niet overeen, dat komt doordat één bedrijf meerdere SBI-codes kan hebben.

1.4.2 Ontwikkeling bloemenveiling

De grootste speler op bedrijventerrein De Punt is bloemenveiling Flora Holland. In eerste instantie was het bedrijventerrein alleen voor de bloemenveiling of voor bedrijven die gelieerd waren aan de bloemenveiling bedoeld (Goedegebure, D. 2016). Om de kavels destijds sneller te verkopen heeft de gemeente Eelde (later gemeente Tynaarlo) al snel hiervan af gezien en besloten om deze voorwaarde niet meer te handhaven.

Ondanks dat de bloemenveiling en de gelieerde bedrijven niet meer de enige speler zijn op het bedrijventerrein zijn zij wel de grootste groep. De totale jaaromzet van de bloemenveiling bedroeg in 2014 €24 miljoen. In de bloemenveiling worden hoofdzakelijk producten geveild van kwekers die gevestigd zijn binnen een straal van 100 kilometer. De bloemenveiling vervult hierin de rol van een satellietveiling in het netwerk (Flora Holland. 2015).

De meeste groei van het bedrijf wordt gehaald uit de bestaande klanten. Dat gebeurt bijvoorbeeld doordat er door de kwekers efficiënter wordt gewerkt waardoor er meer geproduceerd wordt. In de toekomst ziet voormalig directeur van Flora Holland De Punt, Cees Hoekstra, een belangrijke rol voor het terrein, namelijk een ontkoppelpunt voor grote vrachtwagencombinaties. Deze kunnen dan voor de grote stad verdeeld worden over kleinere vrachtwagens die de stad kunnen bevoorraden. Door dit ontkoppelpunt ontstaat er een stadsdistributieplan waardoor grote vervuilende vrachtwagens uit de stad geweerd en worden vervangen door kleinere minder/niet vervuilende vrachtwagens. Daarnaast ziet hij in de toekomst graag een samenwerking met Groningen Airport Eelde om bloemenaanvoer van overzee mogelijk te maken (Mulder, L. 2010).

1.4.3 Ontwikkeling Groningen Airport Eelde

Groningen Airport Eelde is een regionaal vliegveld in het noorden van Nederland en ligt ongeveer 1 kilometer ten westen van het bedrijventerrein De Punt. Op 24 april 2013 is de langverwachte verlengde start- en landingsbaan van dit vliegveld in gebruik genomen (GAE, 2015). Door deze verlenging kan het vliegveld grotere vliegtuigen ontvangen dan voorheen. Ondanks de baanverlenging is de verwachting niet dat het vliegveld in de toekomst grotere vliegtuigen zal ontvangen. Door de baanverlenging wordt het vliegveld voornamelijk aantrekkelijker voor low-cost luchtvaartmaatschappijen, omdat de vliegtuigen eerder kunnen beginnen met dalen en zo brandstof kunnen besparen. Sinds 1997 registreert het CBS het aantal arriverende en vertrekkende passagiers op het vliegveld. Uit deze gegevens is gebleken dat de passagiersaantallen sinds de registratie in de lift zitten. In figuur 3 is de passagiers ontwikkeling van de afgelopen 18 jaar weergegeven. Vorig jaar ontving het vliegveld ruim 180 duizend passagiers (CBS, 2016).



Figuur 3 Ontwikkeling passagiersaantallen Groningen Airport Eelde (Bron: CBS, 2016)

De baanverlenging heeft alleen nog niet gebracht wat er van was verwacht. De passagiersaantallen zijn in 2014 namelijk met 3,9% gedaald ten opzichte van 2013 (CBS, 2015). Omdat ondanks deze investering minder passagiers verwelkomd zijn op het vliegveld is de situatie verre van rooskleurig. In juni 2014 is aangekondigd dat Lelystad Airport de tweede nationale luchthaven zal worden in Nederland. Dit kan het einde betekenen van kleinere regionale luchthavens zoals Groningen Airport Eelde. De verwachting is namelijk dat in de toekomst de staatsteun zich zal verplaatsen van Groningen naar Lelystad (van Zwam, E. 2014). Dit betekent een extra kostenpost van €1,5 miljoen per jaar en omdat Groningen Airport Eelde geen winst maakt, kan dit dus het einde betekenen van het vliegveld (Kiers, J. 2015).

1.5 Afbakening

Dit onderzoek is onderdeel van een groter onderzoek wat uitgevoerd wordt in opdracht van het lectoraat Vastgoed. Het grotere onderzoek is opgedeeld in drie fases. De *eerste* fase bestaat uit een inventarisatie-onderzoek. Tijdens deze fase wordt de kwaliteit van de objecten en het bedrijventerrein in kaart gebracht. Deze fase is reeds uitgevoerd door Derck Goedegebure. De *tweede* fase bestaat uit het in kaart brengen van de wensen van de gevestigde bedrijven. Vervolgens wordt er in de *derde* fase gekeken hoe het bedrijventerrein verbeterd kan worden en aan de hand daarvan worden er één of meerdere voorstellen gedaan om dat te realiseren. Tijdens mijn afstudeerscriptie zal ik me richten op de tweede fase: het in kaart brengen van de wensen van de gevestigde bedrijven.

Fase 1: De kwaliteit in kaart brengen van het terrein en objecten

Fase 2: De wensen in kaart brengen van de gevestigde bedrijven

Fase 3: Voorstelopties voor realisatie

De bedrijven welke zich op de postcode 9761TD vanaf huisnummer 74 tot en met 114a bevinden behoren tot het bedrijventerrein De Punt (Goedegebure, D. 2016). Hieronder in figuur 4 is dat weergegeven op een plattegrond. Dit gebied is ongeveer 18 hectares groot (2travel2, 2016) en zal als het afgebakende gebied beschouwd worden.



Figuur 4 (Plattegrond van bedrijventerrein De Punt (Bewerking van Route.nl))

1.6 De probleembeschrijving

Uit de oriëntatie is gebleken dat de bloemenveiling een grote en belangrijke speler is op het bedrijventerrein. Het is dus belangrijk dat bij het in kaart brengen van de wensen van de gevestigde bedrijven deze partij betrokken wordt bij het onderzoek. Verder is er ook naar voren gekomen dat de toekomst van het vliegveld Groningen Airport Eelde niet rooskleurig is. Daarom zal het vliegveld in dit onderzoek in mindere mate een rol spelen.

Op 17 februari 2015 is het Living Lab opgericht en uit die oprichting is het vraagstuk ontstaan. Het probleem van het bedrijventerrein is dat er te weinig kennis is over hoe het er op dit moment voor staat, het probleem is dus puur een kennisvraagstuk. Wanneer de meningen van alle stakeholders in kaart zijn gebracht kan er een beeld geschetst worden van hoe het bedrijventerrein er voor staat en in welke richting het in de toekomst op kan.

1.7 Hoofd- en deelvragen

Ik heb gekozen voor een beschrijvende vraagstelling omdat hierdoor duidelijk in kaart kan worden gebracht wat de verbeterpunten zijn op het bedrijventerrein. Hierdoor ben ik ben tot de volgende hoofd- en deelvragen gekomen.

Hoofdvraag: Wat zijn de verbeterpunten op het bedrijventerrein De Punt?

Deelvraag 1: Wat maakt een vestigingsplaats belangrijk?

Deelvraag 2: Wat is de kwaliteit van het bedrijventerrein De Punt?

Deelvraag 3: Hoe ziet de toekomst van de gevestigde bedrijven er uit?

Deelvraag 4: Wat vinden de ondernemers van de kwaliteit van het bedrijventerrein?

Het beantwoorden van deelvraag 1 zal een theoretisch raamwerk creëren voor dit onderzoek. Wanneer bekend is wat een vestigingsplaats belangrijk maakt kunnen de beweegredenen van bedrijven in kaart gebracht worden. Dit zal een verklaring geven waarom zij zich vestigen op een bepaalde plek.

Vervolgens zal bij deelvraag 2 antwoord worden gegeven op wat de kwaliteit van bedrijventerrein De Punt is. Hierdoor zal er een profielschets ontstaan van het bedrijventerrein.

Als laatste zal er bij deelvraag 3 & 4 antwoord gegeven worden op hoe de ondernemers het bedrijventerrein waarderen en wat hun wensen zijn. De antwoorden op Deelvraag 1 & 2 zullen ondersteuning bieden bij het beantwoorden van deze deelvragen. In de methodische aanpak zal dit verder toegelicht worden.

Wanneer alle deelvragen zijn beantwoord zal de hoofdvraag beantwoord kunnen worden en zal er een duidelijk beeld ontstaan wat de verbeterpunten zijn op het bedrijventerrein De Punt.

1.8 Doelstelling

1.8.1 Kenniscentrum Noorderruimte

De missie van het Kenniscentrum is om kennis te ontwikkelen en te delen. Die kennis heeft betrekking op verschillende ruimtelijke vraagstukken in Noord-Nederland zoals ook het vraagstuk van dit onderzoek. Om deze missie te vervullen heeft het Kenniscentrum de volgende vier doelen opgesteld (Kenniscentrum Noorderruimte, 2015):

1. Kennis over gebiedsontwikkeling delen
2. Onderwijs en praktijk bij elkaar brengen
3. Toegepast onderzoek uitvoeren naar actuele vraagstukken
4. Integraal denken en werken bevorderen

Wanneer dit onderzoek is afgerond zal het gebruikt worden voor een vervolgonderzoek van het Kenniscentrum Noorderruimte om zo de ontwikkelde kennis te delen. Zoals in hoofdstuk 1.5 vermeld is dit onderzoek onderdeel van een groter totaal onderzoek. Dhr. Stijnenbosch, lector Vastgoed en tevens de opdrachtgever van dit onderzoek heeft de volgende doelstelling met betrekking tot dit onderzoek:

“Het onderzoek resulteert in een onderzoeksrapport dat aangeeft welke positie het bedrijventerrein De Punt nu heeft en in welke richting het zich in de toekomst zou moeten ontwikkelen, wat daarvoor de randvoorwaarden zijn, welke gevolgen dat heeft voor het zittende bedrijfsleven en nog aan te trekken bedrijvigheid en hoe het bedrijventerrein ingericht zou moeten worden als een duurzaam en groen bedrijventerrein.” (bron M. Stijnenbosch, 2015)

1.8.2 Onderzoeker

Omdat de doelstelling van de opdrachtgever niet te beantwoorden is in het tijdsbestek waarin deze scriptie uitgevoerd zal worden, is het onderzoek opgedeeld in drie fases (zie hoofdstuk 1.5). Tijdens deze scriptie zal ik mij bezig houden met de tweede fase, de wensen in kaart brengen van de ondernemers.

Mijn doelstelling is om aan het einde van dit onderzoek met behulp van de meningen van alle stakeholders de verbeterpunten van het bedrijventerrein in kaart te hebben gebracht. Aan de hand van deze verbeterpunten kunnen er dan een aantal concrete aanbevelingen worden gedaan aan de stakeholders, die de problemen vervolgens kunnen aanpakken.

2. Methodische aanpak

Voor dit onderzoek is gekozen om een kwalitatief onderzoek uit te voeren om zo de achterliggende motivaties van de doelgroep in kaart te brengen. In dit hoofdstuk wordt de methodische aanpak per deelvraag weergegeven. Dit wordt gedaan om te laten zien waarom bepaalde keuzes zijn gemaakt. Vervolgens wordt er in de laatste twee paragrafen van dit hoofdstuk beschreven hoe de betrouwbaarheid en validiteit gewaarborgd kunnen worden.

2.1 Methode per deelvraag

De deelvragen zullen de leidraad van dit onderzoek zijn. In dit deelhoofdstuk zal per deelvraag worden toegelicht wat de methodische aanpak zal zijn. Dit zal gebeuren aan de hand van de volgende onderwerpen: Onderzoeksgroep, Meetinstrument en Praktische uitvoering

2.1.1 Deelvraag 1

Wat maakt een vestigingsplaats belangrijk?

Onderzoeksgroep

De onderzoeksgroep die zal worden onderzocht om deze deelvraag te beantwoorden zijn locatietheorieën in het algemeen. Hier zal gekeken naar de locatietheorieën welke van toepassing zijn op bedrijventerreinen, overige locatietheorieën zullen buiten beschouwing worden gelaten.

Meetinstrument

Om deze deelvraag te beantwoorden zal er gebruik worden gemaakt van de onderzoeksmethode deskresearch. Dit zal gebeuren door de bestaande literatuur te analyseren.

Praktische uitvoering

Bij het beantwoorden van deze vraag zullen de locatietheorieën worden geanalyseerd. Er zal vooral gekeken worden welke factoren daaruit van toepassing zijn voor bedrijventerreinen. Nadat de locatietheorieën beschreven zijn, zullen deze vertaald worden naar locatiefactoren. Hierdoor zal er een duidelijk beeld ontstaan wat een vestigingsplaats belangrijk maakt. Wanneer deze kenmerken in kaart zijn gebracht zal er een antwoord worden gegeven op deze deelvraag.

2.1.2 Deelvraag 2

Wat is de kwaliteit van het bedrijventerrein De Punt?

Onderzoeksgroep

De onderzoeksgroep van deze deelvraag is het bedrijventerrein De Punt.

Meetinstrument

Om deze deelvraag te beantwoorden zal er gebruik worden gemaakt van de onderzoeksmethode deskresearch. Dit zal gebeuren met behulp van de scriptie van Derck Goedegebure en de bestaande literatuur. Hierdoor kan de huidige situatie en kunnen de eventuele problemen in kaart worden gebracht.

Praktische uitvoering

De huidige situatie is al in kaart gebracht door Derck Goedegebure en de omgeving zal in kaart gebracht worden met behulp van Google Maps. Ook zal er naar vergelijkbare scripties worden

gekeken hoe de kenmerken van een bedrijventerrein in kaart worden gebracht. Vervolgens zal dit toegepast worden op het bedrijventerrein De Punt. Op deze manier zullen de zwakke en sterke kenmerken van het bedrijventerrein in kaart worden gebracht.

2.1.3 Deelvraag 3 & 4

Hoe ziet de toekomst van de gevestigde bedrijven er uit?

Wat vinden de ondernemers van de kwaliteit van het bedrijventerrein?

Onderzoeksgroep

Volgens het onderzoek van Derck Goedegebure zijn er 26 bedrijven gevestigd zijn op het bedrijventerrein De Punt, 17 bedrijven zijn eigenaar en gebruiker, bij de overige 9 is dat niet het geval. Om deze deelvraag te beantwoorden zullen deze beide twee groepen ondervraagd worden.

Meetinstrument

Om deze deelvragen te beantwoorden zal gebruik worden gemaakt van de onderzoeksmethode fieldresearch. Dit zal gebeuren door het opstellen en afnemen van een vragenlijst. Er is gekozen voor een vragenlijst omdat de onderzoeksgroep te groot is om binnen het tijdsbestek interviews af te nemen. Een andere reden waarom er voor gekozen is om een vragenlijst af te nemen is dat bedrijven vaak weinig tijd hebben. Een vragenlijst neemt immers minder tijd in beslag dan een interview dus de kans zal daarom hoger zijn dat de ondervraagden mee zullen werken. Omdat het voor dit onderzoek belangrijk is dat er zo veel mogelijk respons is, zal doormiddel van een vragenlijst het hoofddoel ook beter bereikt kunnen worden.

Om de resultaten te kunnen vergelijken zal er in de vragenlijst zo veel mogelijk gebruik worden gemaakt van ratio- en ordinale variabelen. Dit zal gedaan worden door waardering van de huidige situatie tegenover de wenselijke situatie af te zetten.

Praktische uitvoering

In de vragenlijst zullen de bovenstaande deelvragen geoperationaliseerd worden in een vragenlijst. Om de hoofdvraag zo precies mogelijk te beantwoorden is het van belang dat de respons van de vragenlijst zo hoog mogelijk is. Om dit te realiseren zal het gevoel van betrokkenheid bij dit onderzoek een belangrijke factor zijn. Ik zal daarom de vragenlijst persoonlijk langsbrengen en de context van het onderzoek toelichten. De bedrijven zijn gevestigd op de postcode 9761TB vanaf huisnummer 74 tot en met 114a. Vervolgens zal ik hem weer op een vooraf afgesproken tijdstip op komen halen. Mochten er dan vragen of toelichtingen zijn dan kunnen de ondervraagden dat aangeven als ik de vragenlijst kom ophalen.

Verder zal ik vooraf ook contact opnemen met de ondernemingsvereniging van het gebied, Eelde Paterswolde Zakelijk. Ik zal het belang van het onderzoek uitleggen en om zo hun steun voor dit onderzoek te vragen. Als dit lukt, zal in de begeleidende brief bij de vragenlijst worden opgenomen dat de ondernemingsvereniging EP Zakelijk het onderzoek steunt. Het doel is om hierdoor de respons te verhogen door een vertrouwd gevoel te geven.

2.2 Betrouwbaarheid

Onder betrouwbaarheid van een onderzoek wordt verstaan dat wanneer het onderzoek herhaald zal worden dit tot de zelfde conclusies zal leiden (Verhoeven, 2014). Om de betrouwbaarheid van dit onderzoek te waarborgen zijn er verschillende maatregelen genomen.

De eerste maatregel is het stellen van neutrale vragen. De vragen mogen namelijk niet suggestief zijn. Om dit te waarborgen zal de vragenlijst in samenwerking met de opdrachtgever, Dhr. Stijnenbosch worden opgesteld. De opdrachtgever was vroeger werkzaam als onderzoeker en hij heeft veel ervaring met het opstellen van vragenlijsten. Omdat de opdrachtgever ook een stakeholder van het onderzoek is zal de vragenlijst worden gecheckt door mijn coach binnen het Kenniscentrum. De coach werkt niet mee aan het onderzoek en kan dus goed beoordelen of de vragen suggestief zijn.

De tweede maatregel is het gebruik maken van meerdere bronnen om de hoofdvraag te beantwoorden. Dit wordt ook wel data triangulatie genoemd (Verhoeven, 2014). Door het gebruik van de combinatie van field- en deskresearch worden er meerdere bronnen geraadpleegd waardoor de betrouwbaarheid zal toenemen.

De derde maatregel is dat de vragenlijst eerst als proef wordt afgenomen bij een medewerker van het Kenniscentrum voordat de vragenlijst wordt afgenomen bij de onderzoeksgroep. Dit wordt ook wel standaardisering genoemd.

2.3 Validiteit

Onder validiteit wordt verstaan dat de onderzoeker meet wat hij wil meten. Bij het uitvoeren van een kwalitatief onderzoek is het erg van belang dat het onderzoek valide is. Dit komt doordat de onderzoeker vaak actiever betrokken is dan bij een kwantitatief onderzoek. Hierdoor ontstaat het risico dat de onderzoeker mee gaat met de onderzochte doelgroep en komt de neutraliteit van de onderzoeker in het geding. Om de validiteit te waarborgen zijn er twee maatregelen genomen.

De eerste maatregel is dat bij het opstellen van de interviewvragen de vragen worden gecontroleerd zodat ze maar op één manier kunnen worden opgevat. Deze test zal ook worden meegenomen bij de proef vragenlijst.

De tweede maatregel is dat er van te voren uitvoerig wordt gecontroleerd of de antwoorden van de vragenlijst ook daadwerkelijk een antwoord geven op de deelvraag. Dat zal worden gecontroleerd door Dhr. Stijnenbosch. Door zijn ervaring in het opstellen van vragenlijsten zal hij dit goed kunnen signaleren.

3. Theoretisch raamwerk

In dit hoofdstuk zal het theoretische raamwerk voor het onderzoek worden opgesteld. Dit zal bestaan uit verschillende theorieën welke zullen fungeren als de basis van dit onderzoek. Het theoretisch raamwerk is opgedeeld in de volgende onderdelen: Locatietheorieën, Locatiefactoren, Van theorie naar praktijk en er zal afgesloten worden met een conclusie. Afsluitend zal in de conclusie antwoord gegeven worden op de hoofdvraag: Wat maakt een vestigingsplaats belangrijk?

3.1 Locatietheorieën

De locatietheorieën zijn voornamelijk afkomstig uit de economische geografie. Locatietheorieën verklaren wat de redenen zijn waarom er voor een bepaalde vestigingsplaats gekozen is/wordt. Locatietheorieën zijn onder te verdelen in vijf verschillende stromingen namelijk; Klassieke, neo-klassieke, behaviourale, institutionele en moderne locatietheorieën. Om structuur aan te brengen zullen in dit hoofdstuk kort alle stromingen worden behandeld op chronologische volgorde. Alleen de theorieën die van toepassing zijn op bedrijven zullen hieronder behandeld worden.

3.1.1 Klassieke theorieën

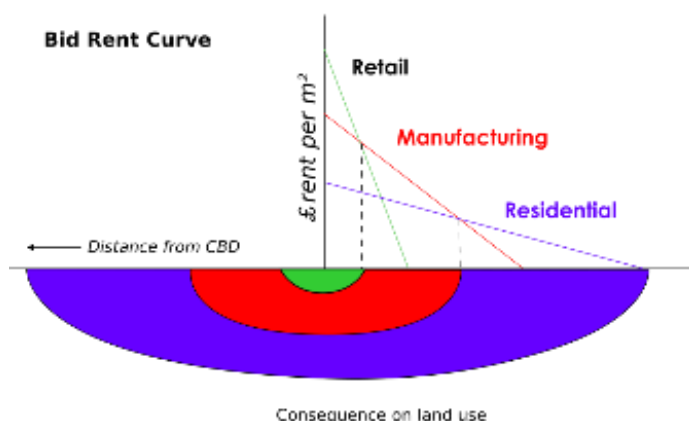
De klassieke theorieën vormen de basis voor de opvolgende theorieën. In deze paragraaf worden de vijf belangrijkste klassieke theorieën beschreven. Bij de klassieke theorieën staat het bedrijf centraal. De afweging voor het kiezen van een locatie bestaat voornamelijk uit het kiezen van die plaats waar de kosten het laagst zijn (Marlet, D. 2009). Hieronder worden de vijf belangrijkste theorieën toegelicht.

3.1.1.1 Grondprijsentheorie

De grondlegger van de locatietheorieën was David Ricardo. Ricardo stelde dat de grondprijs een residu is. Het verschil tussen de kosten en opbrengsten van het goed dat geproduceerd wordt zal tegoed komen aan de grondprijs. Dit verklaart waarom er op bepaalde locaties bedrijvigheid is (Ricardo, D. 1821). Echter, Ricardo voorspelde dat de wereldbevolking zal toenemen en daardoor de vraag naar graan(voedsel) ook toe zal nemen. De verwachting van Ricardo was dat de grondprijzen hierdoor een steeds groter deel zullen uitmaken van de kosten. Maar door de komst van machines werd de productiviteit van de landbouw hoger waardoor de kosten omlaag gingen. Hierdoor is deze verwachting niet uitgekomen. Door deze foute inschatting wordt Ricardo vaak vergeten als grondlegger van locatietheorieën (Rijksuniversiteit Groningen, 2015).

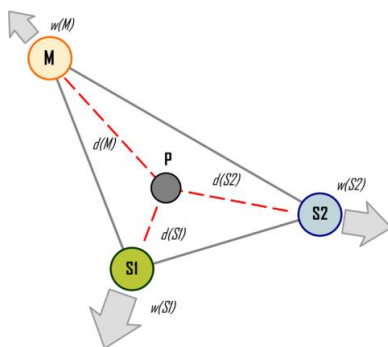
3.1.1.2 Land-use theory

Een aantal jaar later kwam Johann Heinrich von Thünen met de Land-use theory. Von Thünen stelde dat grondprijs afhankelijk is van de afstand tot de markt. Deze theorie wordt samen met de theorie van Ricardo gezien als basis van de locatietheorie (Von Thünen, J.H. 1826). Waarbij Von Thünen zich vooral richtte op landbouwgrond breidde William Alonso het model uit door ook andere sectoren erbij te betrekken. Hieronder is de bid rent curve van Alonso weergegeven waarbij de horizontale as de afstand tot de markt weergeeft en de verticale as de grondprijs. Doordat bepaalde sectoren meer te besteden hebben zal er volgens het model van Alonso een zonering ontstaan waarbij het centrum als het midden wordt gezien (Alonso, W 1964).



Figuur 5 Bid Rent Curve (Bron: Wikipedia)

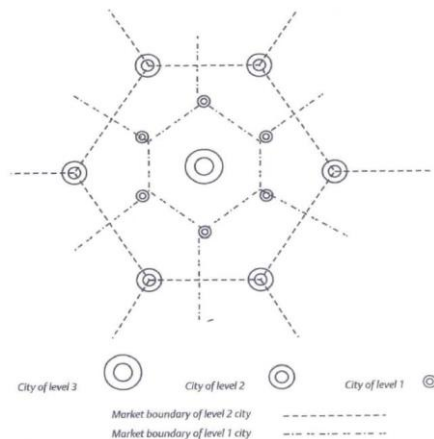
Alfred Weber stelt dat industriële bedrijven zijn gevestigd op de plaats waar transportkosten van het eindproduct minimaal zijn. Hierbij worden aannames gedaan van het gewicht van het eindproduct en van het gewicht van de grondstoffen. Dit kan het best geïllustreerd worden in de onderstaande figuur waarbij P het industriële bedrijf is, M de markt is, S1 de eerste toeleverancier is en S2 de tweede toeleverancier is. Weber stelt dat de locatie afhankelijk is van de transportkosten van de halffabricaten ($d(S2)$ en $d(S1)$) en het eindproduct ($d(M)$) (Weber, A. 1909).



Figuur 6 Industriële locatietheorie (Bron: The geography of transport systems)

3.1.1.4 Centrale-plaatsentheorie

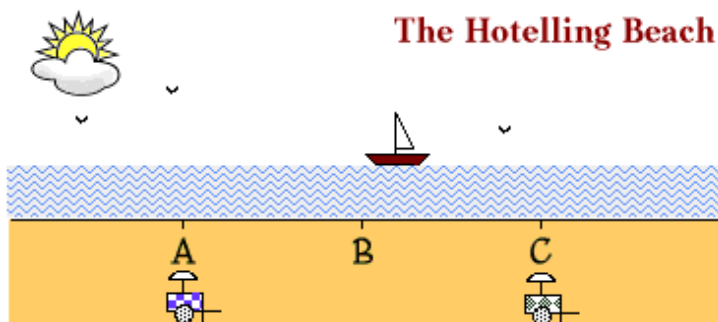
Er bestaan verschillende Centrale-plaatsentheorieën maar de belangrijkste is die van Walter Christaller. Christaller legt zijn theorie uit aan de hand van een model. Dit model is gebaseerd op twee concepten. Het eerste concept is dat een consument een maximale afstand heeft die hij voor een product af wil leggen. Deze afstand is niet bij alle producten gelijk. Zo zal bijvoorbeeld de bereidheid voor het leggen van afstand bij het kopen van een bankstel hoger liggen dan bij het kopen van dagelijkse boodschappen. Het tweede concept is dat bedrijven waarbij de vraag relatief laag is een groter marktgebied nodig hebben om te overleven dan bedrijven met een relatief hoge vraag. In het figuur hieronder is dit deze situatie weergegeven in een model (Christaller, W. 1933).



Figuur 7 Model van Christaller

3.1.1.5 Ruimtelijke competitie theorie

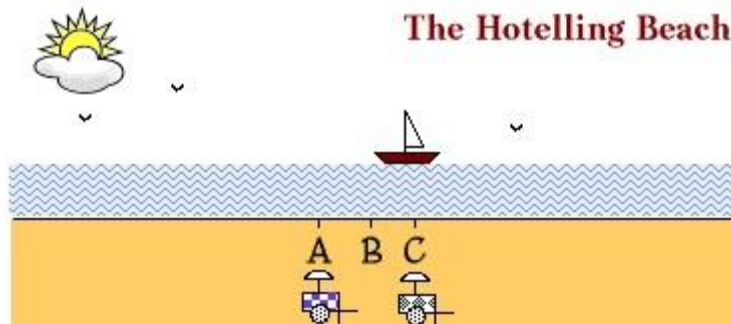
De vierde en laatste klassieke locatietheorie is bedacht door Harold Hotelling. Deze theorie gaat ervan uit dat bedrijven een grote ruimtelijke monopolistische kracht hebben. Dit zal uitgelegd worden aan de hand van het Hotelling-model. Om dit model uit te leggen zal het worden toegelicht aan de hand van het volgende voorbeeld.



Figuur 8 Hotelling model situatie 1(Bron: Rijksuniversiteit Groningen)

Op het strand zijn twee ijscomannen actief, beide verkopen zij dezelfde producten(homogene producten). Zij hebben met elkaar afgesproken om zich te vestigen zoals hierboven in figuur 8 is weergegeven. Deze situatie zorgt ervoor dat zij beide 50% van het strand bedienen en voor de badgasten is dit ideaal omdat zij maximaal $\frac{1}{4}$ van de strandlengte hoeven te lopen. Dit wordt een *sociaal geoptimaliseerde oplossing* genoemd. Op een gegeven moment verplaatst verkoper A net iets meer naar het midden om zo meer mensen te kunnen bedienen. Verkoper C reageert hierop door ook verder naar het midden te verplaatsen om zo geen marktgebied te verliezen. Uiteindelijk zullen

de beide kramen in het midden gevestigd zijn zoals in figuur 9. Beide kramen hebben geen motivatie meer om te verhuizen, dit heet een *equilibrium situatie*.



Figuur 9 Hotelling model situatie 2(Bron: Rijksuniversiteit Groningen)

Dit model verklaart waarom bedrijven die dezelfde producten verkopen vaak geclusterd zijn. Neem bijvoorbeeld fastfood restaurants in een shoppingmall. Deze bevinden zich vaak op dezelfde verdieping, al dan niet naast elkaar. Volgens Hotelling zoeken bedrijven dus niet een locatie om een zo groot mogelijke markt te bedienen maar een locatie om de markt af te pakken van hun concurrent (Hotelling, H. 1929)

3.1.2 Neoklassieke theorieën

De neoklassieke theorieën zijn een vervolg van de klassieke theorieën, het kenmerk van neoklassieke theorieën is dat zij vooral betrekking hebben op agglomeratie effecten. Neoklassieke theorieën bekritisieren, passen aan en/of bereiden de klassieke theorieën uit. Omdat er talloze neoklassieke theorieën zijn zal in dit hoofdstuk dieper worden ingegaan op de drie belangrijkste neoklassieke theorieën.

3.1.2.1 Externe schaalvoordelen

Alfred Marshall kwam tot de conclusie dat als bedrijven van dezelfde soort zich clusteren zij succesvoller zijn dan bedrijven die dit niet doen. Dit komt doordat deze bedrijven schaalvoordelen ondervinden. Volgens Marshall komt dit voornamelijk door de volgende drie oorzaken (Marshall, A. 1920).

1. Information spillovers
De eerste oorzaak is een informatie overschot. Doordat hetzelfde soort bedrijven geclusterd zijn zullen ze over meer informatie beschikken dan bedrijven die niet geclusterd zijn. Neem bijvoorbeeld de Zuidas in Amsterdam waar veel banken gevestigd zijn. Hierdoor zullen bankmedewerkers van andere banken op de Zuidas meer informeel contact hebben dan bankmedewerkers welke op een andere locatie zijn gevestigd. Hierdoor zien zij wellicht eerder als een bepaald deel in de markt verandert. Omdat deze informatie lastig overdraagbaar is, wordt dit ook wel tacit knowledge genoemd.
2. Non-traded local inputs
De tweede oorzaak is dat bepaalde niet verhandelbare diensten gedeeld kunnen worden met vergelijkbare bedrijven. Omdat deze goederen niet verhandelbaar zijn loont het om zich in een cluster te bevinden.
3. Local skilled-labor pool

De derde en laatste oorzaak is een aanwezigheid van specifiek geschoolde arbeidskrachten. Doordat er binnen een cluster veel specifiek geschoolde arbeidskrachten aanwezig zijn kunnen de bedrijven geld besparen. Neem als voorbeeld Silicon Valley waar veel mensen actief zijn in de computer industrie. Wanneer een computerbedrijf buiten het cluster nieuwe mensen zoekt, kan het ze veel geld kosten om de juiste mensen te vinden.

3.1.2.2 Interne schaalvoordelen

Waarbij Marshall het heeft over clusters van bedrijven binnen dezelfde soort industrie heeft Edgar Hoover het in zijn theorie het over een cluster bedrijven van verschillende industrieën. Deze zijn volgens hem onder te delen in de volgende drie verschillende groepen (Hoover, E. 1937).

1. Internal returns to scale
De eerste soort zijn bedrijven die zo groot zijn dat ze zelf locatievoordelen ondervinden. Omdat deze voordelen alleen voor het bedrijf gelden worden dit ook wel interne schaalvoordelen genoemd.
2. Economies of localization
De tweede soort is een cluster van bedrijven welke in de zelfde sector actief zijn. Neem als voorbeeld de Brainport regio Eindhoven. Door de grote aanwezigheid van High Tech bedrijven zoals Philips, DAF trucks en VDL Bus & Coach zullen de toeleveranciers van onderdelen zich ook in die regio vestigen. De High Tech bedrijven zullen hier voordeel van ondervinden.
3. Economies of Urbanisation
De derde en laatste soort zijn bedrijven vanuit verschillende sectoren die zich bij elkaar vestigen om zo van de schaalvoordelen te profiteren.

3.1.2.3 Het Diamantmodel

Waarbij Marshall en Hoover ingaan op de clusters van bedrijven gaat Porter in op de kracht van geografische regio's. Hij doet dit aan de hand van vier verschillende factoren welke een cluster kunnen onderscheiden (Porter, M.E. 1990).

1. Input omstandigheden
De eerste factor zijn de omstandigheden van de inputs. Porter maakt een verschil tussen basis en gespecialiseerde inputs, het verschil zit hem in de verkrijgbaarheid. De basis inputs zijn gemakkelijk te verkrijgen en de gespecialiseerde inputs niet. Hierdoor gaat het dus voornamelijk om de gespecialiseerde inputs.
2. Vraag omstandigheden
De tweede factor zijn de omstandigheden van de vraag. Wanneer er in de ene cluster meer vraag is naar producten dan bij de andere cluster leidt dit tot een sterkere positie.
3. Gerelateerde en ondersteunende bedrijvigheid
De derde factor zijn gerelateerde en ondersteunende bedrijvigheid. Wanneer bedrijven zich in een cluster bevinden kunnen zij kosten besparen. Dit komt doordat de nevenactiviteiten dan goedkoper kunnen worden uitbesteed aan kleinere gespecialiseerde bedrijven.

4. Bedrijfsstrategie, structuur en rivaliteit

De vierde en laatste factor zijn bedrijfsstrategie, structuur en rivaliteit. Deze factor kan per regio enorm verschillen. Neem als voorbeeld Duitsland welke bekend staat om zijn stiptheid. Dit kan een enorme invloed hebben op de productiviteit in een regio.

3.1.3 Behaviourale theorieën

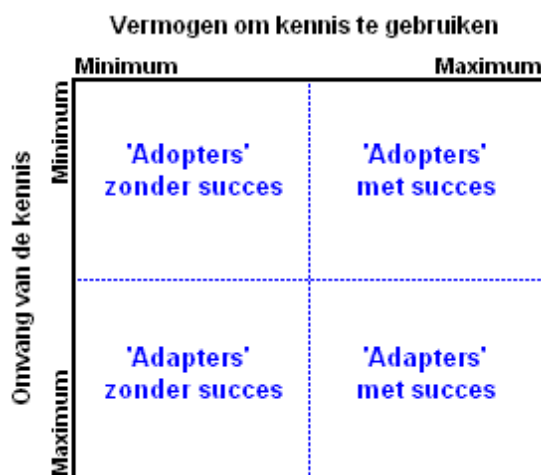
Waarbij de voorgaande twee stromingen er van uit gaan dat bij het kiezen van een vestigingsplaats men rationeel en volledig geïnformeerd is, is dit bij de behaviourale stroming dit niet het geval. De stroming gaat er daarom vanuit dat iedereen andere vestigingsplaatsen eisen heeft. Deze theorieën zijn afkomstig uit nieuwe inzichten uit de psychologie. Zoals de titel van deze stroming al aangeeft staat het gedrag van de betreffende ondernemer centraal. Deze stroming gaat niet uit van berekeningen maar van besluitvorming.

3.1.3.1 Bounded rationality

Herbert Simon beweerde in zijn theorie dat mensen gedeeltelijk rationeel zijn, namelijk binnen een bepaald kader en dus niet perfect rationeel, hij noemde dit Bounded rationality. Hiermee verwierp hij het idee dat vestigingsplaatsen rationeel worden gekozen (Simon, H. 1957).

3.1.3.2 Behaviorale matrix

Allan Pred ging juist in op de informatie die beschikbaar is tijdens de locatiekeuze en hij beweerde dat de persoonlijke kwaliteiten van invloed zijn op de keuze van een vestigingslocatie. Om dit uit te leggen heeft hij een behaviourale matrix ontwikkeld. Dit model gaat er van uit dat het kiezen van een vestigingsplaats een lang leerproces is. Omdat mensen nooit volledig rationeel zullen zijn en nooit over alle kwaliteiten beschikken, zal de keuze voor een vestigingsplaats verschillen. Desondanks bevinden deze mensen zich wel in een leerproces. Door dit leerproces kunnen mensen zich verplaatsen van "Adopters" zonder succes naar "adapters" met succes. Wanneer deze verschuiving plaatsvindt, spreekt Pred over een toename van informatie en rationaliteit. Hierdoor zal er uiteindelijk een betere locatiekeuze gemaakt kunnen worden die dichterbij de optimale locatie ligt. Het lastige van dit model is dat mensen moeilijk zijn onder te delen omdat er niet bepaalde maatstaven gelden voor de verschillende groepen (Pred, A. 1967).

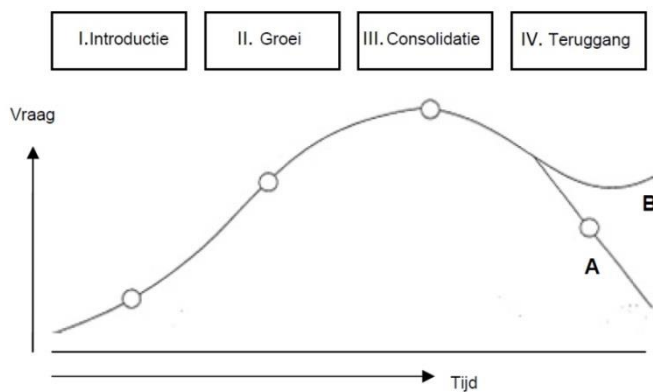


Figuur 10 Behaviorale matrix (Bron: IBN Batuta)

3.1.4 Institutionele theorieën

In voorgaande stromingen speelde het bedrijf en de omgeving een belangrijke rol. De institutionele theorieën combineren deze twee. De nabijheid van andere bedrijven zoals leveranciers of klanten zijn in deze theorie een belangrijke factor, ook kennisinstellingen en de (lokale)overheid wordt in deze theorie als een belangrijke locatiefactor gezien (Krumme, 1969).

De institutionele theorieën zijn vooral tot stand gekomen om een verklaring te geven voor de opkomst van grote multinationals. De verklaring is dat het netwerk van een dergelijk bedrijf van grote invloed is op de vestigingsplaats. Een kenmerk van deze stroming is dat wanneer de kenmerken van een bedrijf veranderen dat dan de vestigingsplaatsvoorkeuren ook veranderen. Dit wordt mede bepaald in welke fase van de levenscyclus het bedrijf zich bevindt (Pen, C.J. 2002).



Figuur 11 Levenscyclus (Bron: Rijksuniversiteit Groningen)

3.1.5 Moderne locatietheorieën

De laatste jaren zijn er vele nieuwe locatietheorieën gevormd. Deze moderne locatietheorieën worden ook wel de New Economic Geography genoemd. Om dat de meeste van deze theorieën voor dit onderwerp niet van toepassing zijn zal er in deze paragraaf de theorie over infrastructuur worden toegelicht (Louw et al. 2009).

3.1.5.1 Infrastructuur

Martin en Rogers hebben onderzocht in hoeverre de verandering van publieke infrastructuur effect op het locatiegedrag van bedrijven heeft. Zij zijn tot de conclusie gekomen dat de publieke infrastructuur een dusdanig belangrijke factor is dat bedrijven bereid zijn om ervoor te verhuizen (Martin, P. & Rogers, C.A. 1995).

3.1.6 Deelconclusie

In de voorgaande paragrafen is naar voren gekomen dat vestigingsplaatstheorieën in de loop der jaren sterk zijn veranderd. De (neo)klassieke theorieën behandelen vooral harde factoren zoals transport- en arbeidskosten welke worden weergegeven in modellen. De behaviourale-, institutionele- en moderne theorieën geven een aanvulling op de voorgaande stromingen.

Desondanks kunnen de (neo)klassieke theorieën vandaag de dag niet buiten beschouwing worden gelaten. Naast dat zij er voor gezorgd hebben dat de vestigingsplaatsproblematiek destijds op de agenda van de economisch geographen is opgenomen, vormen zij de basis voor de hedendaagse locatietheorieën (Pen, C.J. 2002 p. 56). In de onderstaande tabel zijn de hoofdconcepten en bijbehorende variabelen weergegeven.

Theoretisch raamwerk	Hoofd concepten/(factoren)	variabelen
Klassiek	Kosten(financiële factoren)	Transport kosten Arbeidskosten
Neoklassiek	Markt situatie(locatie factoren)	Markt grootte Land van locatie
Behaviouuraal	Informatie / mogelijkheden(interne factoren)	Bedrijfsleeftijd Bedrijfs grootte
Institutioneel	Netwerken(externe factoren)	Bedrijfs groei
Moderne	Infrastructuur	Kwaliteit van infrastructuur

Tabel 2(Locatietheorieën en factoren(Bron: Bewerking van Brouwer et al.))

3.2 Locatiefactoren

Om te bepalen wat voor bedrijven belangrijke vestigingsplaatsfactoren zijn zal in deze paragraaf een overzicht gegeven worden van de factoren die invloed hebben op de keuze van een vestigingsplaats; ook wel locatiefactoren genoemd. Deze zijn voortgekomen uit de hierboven behandelde locatietheorieën.

Klassieke theorieën

- Afstand tot de markt
- Afstand tot leveranciers
- Afstand tot afnemers/consument
- Marktgebied afzetmarkt

Neoklassieke theorieën

- Nabijheid van concurrerende bedrijven
- Nabijheid van samenwerkende bedrijven
- Scholing van de arbeidskrachten
- Aanwezigheid van arbeidskrachten(werkgelegenheid)
- Voorzieningen

Institutionele theorieën

- Aanwezigheid van kennisinstellingen
- Beleid van (lokale) overheid

Behaviourale theorieën

- Kennis van de ondernemer
- Ervaring van de ondernemer

Moderne theorieën

- Aanwezige infrastructuur
- Kwaliteit van infrastructuur

3.2.1 Push- en Pullfactoren

Doordat behaviourale theorieën focussen op het besluitvormingsproces van het bedrijf is deze stroming met betrekking tot de locatiefactoren zeer belangrijk. Daarom zal er in deze sub paragraaf hier verder op ingezoomd worden. Van Steen heeft hiervoor een tabel gemaakt van wat hij noemt Push en Pull factoren. Eén bepaalde omstandigheid kan een push- en maar ook een pullfactor zijn. Hieronder zal dat worden toegelicht met de omstandigheid uitbreiden. In tabel 3 staan de 10 belangrijkste push- en pull factoren(Louw et al. 2009).

Pushfactoren

Pushfactoren zijn omstandigheden die een bedrijf stimuleren om een locatie te verlaten. Neem bijvoorbeeld het niet kunnen uitbreiden op de huidige locatie. Dit kan voor een bedrijf een goede reden zijn om te verhuizen naar een andere locatie.

Pullfactoren

Pullfactoren zijn omstandigheden die een bedrijf stimuleren om zich op een bepaalde locatie te

vestigen. Neem bijvoorbeeld de mogelijkheid om uit te bereiden. Wanneer een bedrijf graag wil uitbreiden maar wanneer dat niet mogelijk is op de huidige vestiging dan kan een grotere kavel bijvoorbeeld een pullfactor zijn.

Volgorde belangrijk heid	Pushfactoren	Pullfactoren
1	Onmogelijkheid uitbreiding	Mogelijkheid voor uitbreiding
2	Pand niet representatief	Pand representatief
3	Parkeermogelijkheden	Parkeermogelijkheden
4	Aan- en afvoer van goederen	Bereikbaarheid auto
5	Bereikbaarheid auto	Aan- en afvoer van goederen
6	Ligging t.o.v. afnemers/consumenten	Pand is groter
7	Ligging t.o.v. leveranciers	Ligging t.o.v. afnemers/consumenten
8	Kwaliteit woonomgeving	Bereikbaarheid openbaar vervoer
9	Sloop/onteigening/brand/verkoop pand	Ligging t.o.v. leveranciers
10	Fusie/reorganisatie	Kwaliteit woonomgeving

Tabel 3 push- en pull factoren voor bedrijven (Bron: Louw et al. 2009))

3.3 Van theorie naar de praktijk

Nu de belangrijke factoren bekend zijn kan de vertaling naar de praktijk worden gemaakt. De locatiefactoren uit de vorige paragraaf zullen verwerkt worden in een vragenlijst. In deze vragenlijst kunnen de ondernemers aangeven hoe zij het bedrijventerrein waarderen, wat hun toekomstvisie is en wat ze graag beter zien. Hierdoor zal er een beeld ontstaan wat de wensen van de ondernemers zijn. Het theoretisch kader zal de basis vormen voor deze vragenlijst. Hieronder is per vraag weer gegeven uit welke stroming deze afkomstig is, de vragenlijst is te vinden in bijlage 2.

Klassieke theorieën:	5, 21
Neoklassieke theorieën:	10, 11, 12, 18, 20, 21
Institutionele theorieën:	21
Behaviourale theorieën:	2, 3, 8, 9
Moderne theorieën:	21

3.4 Conclusie

De locatietheorieën vormen een belangrijke basis voor de keuze van een vestigingslocatie. De oudere maar ook de nieuwere stromingen zijn van toepassing bij de hedendaagse locatiekeuze. Wel moet rekening worden gehouden met dat de nieuwere stromingen meer invloed hebben omdat zij rekening houden met meerdere factoren en daarom een completer beeld schetsen van de situatie.

Door de locatietheorieën om te zetten in locatiefactoren is er een duidelijk beeld ontstaan wat een vestigingsplaats belangrijk maakt. Een locatiefactor die daar telkens terug komt is bereikbaarheid. Ook speelt de locatiefactor “mogelijkheid tot uitbereiding” een belangrijke rol. Wanneer bedrijven groeien is het namelijk cruciaal dat een bedrijf kan uitbreiden anders zal hij op zoek gaan naar een andere locatie.

4. Kwaliteit bedrijventerrein De Punt

In dit hoofdstuk zal een beeld worden geschetst van de kwaliteit bedrijventerrein De Punt, wat de veel voorkomende problematiek bij het bedrijventerrein is, de levenscyclus en welke soorten veroudering er zijn. Hierdoor zal er in de vragenlijst gericht gevraagd kunnen worden naar bepaalde problemen en wat de ondernemers daar van vinden.

4.1 Kwaliteit

Het bedrijventerrein De Punt bevindt zich in de Gemeente Tynaarlo en telt 26 bedrijven (Goedegebure, D. 2016). Derck Goedegebure heeft een kwaliteitsscore van Bedrijventerrein De Punt ontwikkeld. Dit heeft hij gedaan aan de hand van de Delphi-methode. Met een gemiddeld cijfer van 4,2 scoort het bedrijventerrein onvoldoende. Hieronder is die kwaliteitsscore te vinden met zijn letterlijke toelichting (Goedegebure, D. 2016).

	Totaal Score	Zeer slecht (0-2)	Slecht (2-4)	Onvoldoende (4-5,5)	Voldoende (5,5-7)	Goed (7-9)	Uitmuntend (9-10)
Ruimtelijke inrichting en beeldkwaliteit	23/50 (4,6)						
Faciliteiten en voorzieningen	12/20 (6)						
Milieu prestaties	11/25 (4,4)						
Economie	13/35 (3,7)						
Organisatie en beheer	7/30 (2,3)						

Tabel 4 Kwaliteitsscore bedrijventerrein De Punt (Bron: Goedegebure, D.)

Ruimtelijke inrichting en beeldkwaliteit

De ruimtelijke inrichting en beeldkwaliteit is een onvoldoende. Dit komt met name doordat er geen gebruik gemaakt wordt van intensief ruimte gebruik en dat er amper samenhang is in de gebouwen. De groen- en watervoorzieningen scoren respectievelijk goed en voldoende zorgen en daardoor dat de score omhoog getild wordt.

Faciliteiten en voorzieningen

De faciliteiten en voorzieningen is het enige criterium dat een voldoende scoort. Dit komt met name door het lage misdaadcijfer en de openbaar vervoervoorzieningen. De score hiervoor kan sterk verbeterd worden door bijvoorbeeld het aanleggen van een voetgangers- en/of fietspad aan te leggen op het bedrijventerrein zelf.

Milieu prestaties

De milieuprestaties van het bedrijventerrein zijn slecht. Er wordt amper iets gedaan om het bedrijventerrein duurzamer te maken. Daarnaast is er bodemverontreiniging geweest in bodem. De luchtkwaliteit op het bedrijventerrein is goed.

Economie

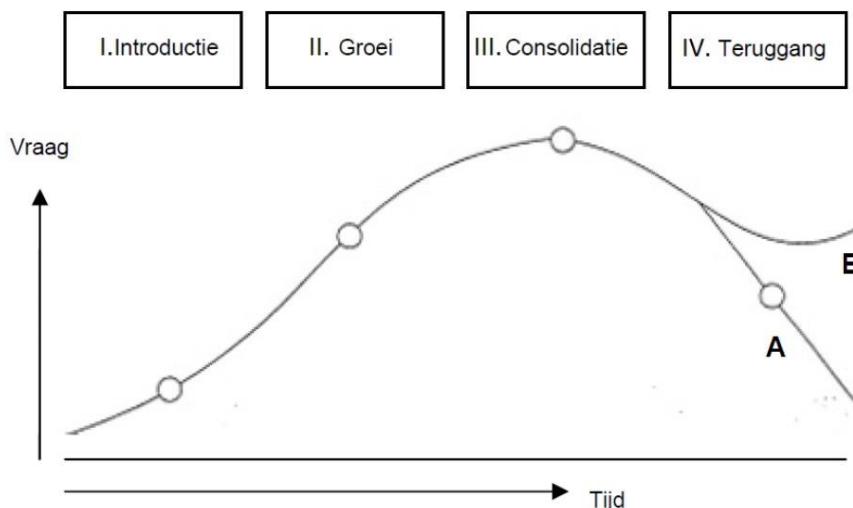
Het criterium economie scoort ook slecht. Met name het imago, site marketing, bewegwijzing en digitale bereikbaarheid scoren slecht. Daartegenover staat het werknemersklimaat en de mate van leegstand die de score omhoog trekken.

Organisatie en beheer

Ook de organisatie en het beheren van het bedrijventerrein scoort slecht. Dit heeft met name te maken dat er geen enkele manier van samenwerken is op het bedrijventerrein. Hierdoor is er vaak een nul-score gegeven. Alleen de faciliterende rol van de overheid en het parkeren op het bedrijventerrein scoren geen nul punten.

4.2 Levenscyclus

Net zoals een product verkeerd een bedrijventerrein in een bepaalde cyclus. Deze levenscyclus bestaat uit vier fases: Introductie, groei, consolidatie en teruggang (figuur 12).



Figuur 12 Levenscyclus (Bron: Rijksuniversiteit Groningen)

In de begin jaren ontstaat er door de vestiging van nieuwe bedrijven en uitbereiding van de gevestigde bedrijven een sterke groei. Daarna zal deze groei stagneren wat zal leiden tot consolidatie. Dit komt doordat het aantal arbeidsplaatsen zal stabiliseren en daardoor de groei van de bedrijven ook. In deze fase zal er al een gedeelte van de bedrijvens vertrekken naar een ander bedrijventerrein. Deze vrijgekomen plekken zullen in eerste instantie worden gevuld door nieuwe bedrijven. In de loop van tijd zal er veroudering plaatsvinden waardoor er een neergang zal ontstaan. Wanneer de gemeente op tijd zal optreden kan de gemeente de neergang tegen gaan. Dit kan door relatief eenvoudige mogelijkheden. Wanneer er meer mis is met het bedrijventerrein dan zal de neergang toenemen. Hierbij kan je denken aan veranderende eisen van de bedrijven en verslechterde infrastructuur. Hierdoor zal er veel leegstand ontstaan wat vervolgens zou zorgen voor een neerwaartse spiraal (Louw et al. 2009 p. 143).

Bedrijventerrein De Punt is 42 jaar oud. Maar omdat de levenscyclus bij het ene bedrijventerrein langer duurt dan bij het andere bedrijventerrein kan op basis van de leeftijd niet aangegeven worden in welke fase het zich nu bevindt. Wanneer er naar de kwaliteitsscore wordt gekeken kan ondersteld worden dat de staat van het bedrijventerrein zorgelijk is (Goedegebure, D. 2016). Op basis van deze informatie kan er dus aangenomen worden dat het bedrijventerrein zich in de neergaande fase bevindt. Maar omdat er relatief weinig leegstand is op het bedrijventerrein zal dit pas in het begin van de neergaande fase zijn (Goedegebure, D. 2016).

4.3 Veroudering

Niet alleen veroudering van de infrastructuur of voorzieningen maar ook de veroudering van vastgoed kan een probleem zijn. Veelal wordt er onderscheid gemaakt tussen twee hoofd soorten veroudering van het vastgoed (Rijksuniversiteit Groningen 2015).

1. Structurele veroudering
2. Economische / Relatieve veroudering

Structurele veroudering

Onder structurele veroudering wordt de veroudering verstaan wat het gevolg is van het gebruik van het pand. Dit kan voor bepaalde gedeeltes van het vastgoed korter dan andere gedeeltes. Zo zal de buitenkant van een gebouw door weersinvloeden meer onderhoud nodig hebben dan de binnenkant van het gebouw.

Economische / Relatieve veroudering

Economische veroudering ontstaat wanneer er nieuwere en/of betere gebouwen op de markt komen. Hierdoor worden de al bestaande gebouwen minder aantrekkelijk. Daarom wordt economische veroudering ook wel relatieve veroudering genoemd. Economische veroudering is onder te verdelen in drie verschillende categorieën.

- Esthetische veroudering
Er wordt gesproken van esthetische veroudering wanneer een pand niet meer courant is doordat het als lelijk beschouwd wordt. Hierdoor is het minder aantrekkelijk dan een ander pand met dezelfde eigenschappen, dat als mooi beschouwd wordt.
- Functionele veroudering
Er wordt gesproken van functionele veroudering als het gebouw niet aan de nieuwe eisen voldoet. Bijvoorbeeld: een te lage vloerbelasting of niet energiezuinige gebouwen.
- Juridische veroudering
Er wordt gesproken van juridische veroudering wanneer een gebouw niet voldoet aan de huidige wet of regelgeving. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de aanwezigheid van asbest of het niet voldoen aan de huidige Arbo wetgeving.

Uit het onderzoek van Derck Goedegebure is gebleken dat de meeste gebouwen op het terrein er al vanaf het begin periode staan. Hierdoor hebben veel gebouwen op het bedrijventerrein te maken met economische / relatieve veroudering (Goedegebure, D. 2016).

5. Resultaten van het onderzoek

In dit hoofdstuk zullen de resultaten van de vragenlijst worden besproken. Eerst zullen de algemene gegevens aan bod komen zoals; de representativiteit en een profielschets van de bedrijven op het bedrijventerrein. Vervolgens zal er een analyse worden gedaan aan de hand van de gegeven waarderings- en wenselijke situaties. Daarna zal er een korte samenvatting gegeven worden van de punten die de respondenten graag verbeterd zouden zien op het bedrijventerrein.

In totaal zijn er 36 bedrijven gevestigd op het bedrijventerrein De Punt, al deze bedrijven zijn benaderd voor dit onderzoek. Hiervan hebben 23 de vragenlijst ingevuld, wat resulteert in een respons 64%. Over het algemeen wordt de grens van 50 cases als de grens gezien waarboven betrouwbare uitspraken kunnen worden gedaan over de populatie (Rijksuniversiteit Groningen 2015). Aangezien de populatie van dit onderzoek uit 36 cases bestaat kan dit niet worden gehaald. Daarom is er alles aan gedaan om een zo hoog mogelijke respons te realiseren zoals besproken in hoofdstuk 3.

5.1 Representativiteit

Om na te gaan of de responsgroep representatief is voor de populatie, is er in de vragenlijst gevraagd naar de hoofdactiviteit van de bedrijven op het bedrijventerrein. Omdat de antwoorden bij deze vraag zeer verschillend zijn is er voor gekozen om deze antwoorden te hercoderen. Dit is gedaan aan de hand van de Standaard Bedrijfsindeling 2008 hierna te noemen SBI (CBS 2016). De tabel hieronder geeft de verschillende soorten hoofdactiviteiten aan in de populatie en in de steekproef. Omdat er geen grote verschillen zijn waar te nemen tussen de steekproef en de steekproefverwachting (grootste verschil is 2) kan de steekproef als representatief worden beschouwd.

SBI 2008 code	Populatie	Steekproef verwachting	Steekproef
C. Industrie	4	3	4
F. Bouwnijverheid	3	2	1
G. Groot en detailhandel; reparatie van auto's	14	9	7
H. Vervoer en opslag	1	1	1
I. Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	1	1	1
K. Financiële instellingen	1	1	0
P. Onderwijs gezondheids- en welzijnszorg	5	3	5
S. Overige dienstverlening	7	4	4
totaal	36	24	23

Tabel 5(Hoofdactiviteit van de gevestigde bedrijven)

5.2 Toekomstvisie

Om te meten hoe de gevestigde ondernemers de toekomst voor zich zien is er in de vragenlijst gevraagd naar de groei in werknemers en of het huidige pand voor de toekomst groot genoeg is. Zoals in de onderstaande tabel te zien verwacht het grootste deel van de bedrijven dat het aantal werknemers gelijk blijft. 43,5% van de respondenten verwacht zelfs een toename de komende 3 jaar.

	Aantal	Percentage
Toename	10	43,5%
Afname	0	0%
Gelijk	13	56,5%
Totaal	23	100%

Tabel 6 (Verwachting aantal werknemers)

Om te toetsen of het huidige bedrijfspand groot genoeg is, is er gevraagd of het huidige bedrijfspand groot genoeg is. Opvallend is dat 91,3% van de respondenten aan heeft gegeven dat het huidige bedrijfspand groot genoeg is. Slechts één respondent heeft aangegeven dat dit voor nu wel het geval is maar in de toekomst niet.

	Aantal	Percentage
Ja	21	91,3%
Nee	0	0%
Nu wel, toekomst niet	1	4,3%
Total	22	95,7%
Ontbrekende waarden	1	4,3%
Totaal	23	100%

Tabel 7 (Bedrijfspand groot genoeg)

Verder is er gevraagd of plannen zijn om te verhuizen en wat de reden is om te verhuizen/blijven. Alle respondenten hebben aangegeven geenverhuisplannen te hebben. De voornaamste reden die genoemd is, is met 14 keer de locatie.

5.3 Eigenschappen van de ondernemers

Omdat de eigenschappen van de ondernemer erg van invloed kunnen zijn op de locatiekeuze van het bedrijf zoals in de behaviourale theorieën is uitgelegd, is er in de vragenlijst gevraagd naar het opleidingsniveau en de hoogste genoten opleiding van de ondernemer. Opvallend is dat de gemiddelde leeftijd met 49 jaar vrij hoog is. De onderstaande tabel laat ook zien dat er relatief veel hoog opgeleide ondernemers actief zijn op dit bedrijventerrein. De groep met een afgerond HBO of WO diploma is 65,2%. Dit is fors meer dan het landelijk gemiddelde van 20,1% (Onderwijs in Cijfers. 2016). De verklaring kan ook zijn dat de gemiddelde ondernemer een hogere opleiding heeft genoten dan de gemiddelde inwoner.

	Aantal	Percentage
Middelbare school	1	4,3%
MBO	7	30,4%
HBO	12	52,2%
WO	3	13,0%
Totaal	23	100,0%

Tabel 8(Opleiding ondernemer)

	Aantal	Percentage
Jonger dan 30	2	8,7%
30 - 40	4	17,4%
40 - 50	8	34,8%
50 - 60	5	21,7%
Ouder dan 60	4	17,4%
Totaal	23	100,0%

Tabel 9(Leeftijd ondernemer in categorieën)

5.4 De rol van de omgeving

Om de rol van de regio weer te geven is er in de vragenlijst gevraagd om de marktorientatie in percentages in te vullen. In de tabel 10 is te zien dat de marktorientatie van de gevestigde bedrijven sterk variërend is. Alleen de internationale marktorientatie is onder het gemiddelde vertegenwoordigd op het bedrijventerrein. Hieruit kan dus geconcludeerd worden dat er op bedrijventerrein de Punt vooral zaken word gedaan met Nederlandse bedrijven. Waarbij 64,4% bestaat uit lokale en regionale oriëntatie.

Verder is er gemeten welke factoren de ondernemers in de directe omgeving van toegevoegde waarde vinden. Bij deze vraag konden de respondenten meerdere antwoorden aankruisen. De belangrijkste factor in de omgeving is met 91,3% de A28

	Percentage
Lokaal	29,0%
Regionaal	35,4%
Nationaal	29,5%
Internationaal	6,1%
Totaal	100%

Tabel 10(Marktorientatie)

	Aantal	Percentage
Bloemenveiling	5	21,74%
A28	21	91,30%
Groningen Airport Eelde	5	21,74%
Busstation	6	26,09%
Totaal	23	100%

Tabel 11(Omgevingsfactoren)

5.5 Samenwerking

Omdat samenwerking op een bedrijventerrein een belangrijke keep factor kan zijn is er gevraagd of de ondernemers samenwerken en zo ja of dat bedrijven zijn uit dezelfde sector of een andere sector. Bij de laatste vraag is het mogelijk om meerdere antwoorden te geven. Verder is er gevraagd als de respondent samenwerkt met andere bedrijven welke voordelen daarvan worden ondervonden. In de onderstaande tabel is te zien dat 60,9% van de bedrijven samenwerkt

	Aantal	Percentage
Ja	14	60,9%
Nee	9	39,1%
Totaal	23	100%

Tabel 12(Samenwerking andere bedrijven)

Verder is er gevraagd hoe de

respondenten het contact met de andere ondernemers ervaren en hoe ze het graag zouden willen hebben. Er is geen verschil gevonden in de mediaan en een verschil van 0,4 in het gemiddelde. Er kan dus gesteld worden dat de respondenten het contact met andere ondernemers voldoende vinden. Ook is er gevraagd of de respondenten een ondernemingsvereniging zinvol vinden. Zoals in de onderstaande tabel te zien heeft 73,9% aangegeven dit zinvol te vinden.

	Aantal	Percentage
In dezelfde sector	5	35.71%
In andere sector	12	85.71%
Totaal	17(14)	

Tabel 13(Samenwerking binnen of buiten sector)

	Aantal	Percentage
Ja	17	73,9%
Nee	6	26,1%
Totaal	23	100,0%

Tabel 14(Ondernemingsvereniging zinvol)

5.6 Tevredenheid

De tevredenheid is gemeten met behulp van een likert Schaal. Per onderwerp hebben de respondenten eerst aangegeven hoe ze een bepaald onderdeel op dit moment waarderen en vervolgens hoe ze dat graag zouden willen hebben. Een kenmerk van een likert schaal is dat de variabele een rangorde heeft, in dit geval is 1 laag en 5 hoog.

Ondanks dat de variabele met een cijfer gemeten wordt kunnen niet alle centrummaten hierbij worden toegepast. Dit komt doordat de verschillen tussen de waarden niet gelijk zijn (Kostoulas, A. 2013). De meest voor de hand liggende centrum maat is in dit geval daarom de mediaan. De mediaan is de middelste waarde wanneer alle uitkomsten van klein naar groot worden gezet en laat dus zien wat de gemiddelde respondent denkt. Maar omdat de mediaan de verschillen tussen de waardering en de wenselijke situatie in sommige situaties niet duidelijk weergeeft is er ook gekozen om het gemiddelde te berekenen, ondanks dat dit statistisch niet juist is (More, D.S. en MacCabe, G.P. 2006). Bij de analyse van de beschrijvende statistiek wordt er dus gekeken naar twee centrummaten: mediaan en gemiddelde. Hierdoor kan er goed ontdekt worden bij welke groepen de grootste verschillen zitten.

De spreidingsmaat die bij de mediaan hoort is de interkwartielafstand (IKA). De IKA is het verschil tussen 1^e en 3^e kwartiel. Dat wil zeggen dat de middelste 50% van alle waarnemingen onder de IKA vallen. Hoe groter deze afstand is hoe groter de spreiding rond de mediaan is (More, D.S. en MacCabe, G.P. 2006). Als deze spreiding groter is dan de spreiding van de vergelijkbare variabele wil dat zeggen dat er meer verschillende antwoorden zijn gegeven.

Analyse van de (on)tevredenheid

Hieronder zijn twee tabellen te vinden met uitzonderlijke waarden betreft de tevredenheid. In bijlage 3 is de volledige tabel opgenomen.

	Gemiddelde	Mediaan	IKA huidig	IKA wenselijk
Indeling	0,6	0,5	2	1
Uitbereidingsmogelijkheden	0,2	1	3	3,5
Contact met andere ondernemers	0,4	0	2	2
Bereikbaarheid auto	0,1	0	0	0
Bereikbaarheid OV	0,2	0,5	2	1
Nabijheid leveranciers	0,3	0,5	2,75	2,25
Nabijheid klanten/relaties	0,5	0	1	2
Nabijheid samenwerkende bedrijven	0,5	0	2	1
Nabijheid personeel	0,1	0	1,75	3

Tabel 15(Uitzonderlijke tevredenheid)

Opmerkelijk is dat vooral de factoren die te maken hebben met de ontsluiting van het bedrijventerrein naar wens zijn. Zo zijn de respondenten erg tevreden over de bereikbaarheid, nabijheid van zakenrelaties en personeel. Verder word het contact met de andere ondernemers goed beoordeeld en zijn er volgens de respondenten genoeg uitbereidingsmogelijkheden. Dit is positief voor het bedrijventerrein want dit zijn over het algemeen zaken die lastig aangepast kunnen worden.

	Gemiddelde	Mediaan	IKA huidig	IKA wenselijk
Uitstraling eigen gebouw(en)	1,1	2	2	1
Uitstraling andere gebouwen	1,1	1	1	1
Uitstraling bedrijventerrein	1,2	1,5	2	1
Zichtbaarheid	1,2	1	3	1
Interne infrastructuur	1,3	2	2	1

Tabel 16(Uitzonderlijke ontevredenheid)

Ook zijn er een aantal punten naar voren gekomen waar de respondenten uitzonderlijk ontevreden over zijn. Opvallend is dat dit vooral gaat om optische zaken zoals uitstraling van de gebouwen, uitstraling van het bedrijventerrein en de zichtbaarheid.

Verbeterpunten

In de vragenlijst was er ook een mogelijkheid om aan te geven welke punten de respondent graag verbeterd zou willen zien. Hieronder zijn drie punten op meest voorkomende volgorde opgesomd die genoemd zijn door respondenten.

1. Bewegwijzering / Zichtbaarheid
Omdat er op het bedrijventerrein op dit moment een wirwar van verschillende borden zijn wordt de bewegwijzering als slecht ervaren.
2. Afwatering regenwater
Tijdens regenval kan het water op de straten niet goed weggelopen.
3. Oostelijke ontsluiting
Doordat vrachtwagens soms lang moeten wachten om hun draaicirkel te kunnen maken ontstaan er soms lange wachttijden bij de oostelijke ontsluiting.

6. Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk zullen eerst de conclusies besproken worden aan de hand van de deelvragen. Wanneer er op alle deelvragen een antwoord is gegeven zal er in paragraaf 6.2 antwoord worden gegeven op de hoofdvraag van dit onderzoek. Afsluitend zullen er een aantal ongevraagde aanbevelingen worden gegeven aan diverse stakeholders van het bedrijventerrein.

6.1 Deelvragen

In deze paragraaf zal antwoord worden gegeven op de deelvragen die paragraaf 1.7 behandeld zijn. De antwoorden op de deelvragen zullen gegeven worden aan de hand van de resultaten uit hoofdstuk 3: theoretisch raamwerk, 4: kwaliteit van bedrijventerrein De Punt en 5: resultaten van het onderzoek.

6.1.1 Deelvraag 1

Deelvraag 1: Wat maakt een vestigingsplaats belangrijk?

Uit paragraaf 3.1 is gebleken dat er vele verschillende locatietheorieën bestaan welke betrekking hebben op bedrijventerreinen. Afgezien van het feit dat de locatietheorieën in de loop de jaren sterk zijn veranderd zijn alle theorieën vandaag de dag in meer of mindere mate van toepassing. In paragraaf 3.2 zijn deze theorieën vertaald in zogenaamde locatiefactoren. Aan de hand van deze factoren bepalen bedrijven voor welke vestigingsplaats zij kiezen. De factoren welke invloed hebben op de keuze van een vestigingsplaats zijn:

- Afstand tot de markt
- Afstand tot leveranciers
- Afstand tot afnemers/consument
- Marktgebied afzetmarkt
- Nabijheid van concurrerende bedrijven
- Nabijheid van samenwerkende bedrijven
- Scholing van de arbeidskrachten
- Aanwezigheid van arbeidskrachten(werkgelegenheid)
- Voorzieningen
- Aanwezigheid van kennisinstellingen
- Beleid van (lokale) overheid
- Kennis van de ondernemer
- Ervaring van de ondernemer
- Aanwezige infrastructuur
- Kwaliteit van infrastructuur

6.1.2 Deelvraag 2

Deelvraag 2: Wat is de kwaliteit van het bedrijventerrein De Punt?

Zoals in paragraaf 4.1 besproken is de kwaliteit van bedrijventerrein De Punt onvoldoende. Uit de kwaliteitsscore van Derck Goedegebure blijkt dat dit vooral komt doordat er weinig samenhang tussen de bedrijven is, het bedrijventerrein esthetisch verouderd is en omdat het bedrijventerrein slecht beheerd wordt. Verder kan er uit paragraaf 4.2 geconcludeerd worden dat het bedrijventerrein zich in een neergaande fase begint. Maar doordat er weinig tot geen leegstand is en omdat het bedrijventerrein niet op alle punten slecht scoort kan worden geconcludeerd dat dit aan het begin van de neergaande fase is. Afsluitend worden er in paragraaf 4.3 een aantal vormen van veroudering van vastgoed toegelicht. Uit het onderzoek van Derck Goedegebure blijkt dat de gebouwen op het bedrijventerrein veelal economisch en relatief verouderd zijn.

6.1.3 Deelvraag 3

Deelvraag 3: Hoe ziet de toekomst van de gevestigde bedrijven er uit?

Allereerst kan er geconcludeerd worden dat het SBI register niet actueel is of dat het aantal bedrijven de afgelopen jaren sterk is toegenomen. Dit laatste is niet aannemelijk omdat er dan 10 bedrijven moeten zijn bijgekomen in +- 10 jaar. Uit het onderzoek van Derck Goedegebure(2016) is namelijk gebleken dat er 26 bedrijven op het bedrijventerrein gevestigd zijn. Na de analyse van de resultaten bleken dit er 36 te zijn.

Uit de analyse van de vragenlijst is gebleken dat geen van de bedrijven verwacht dat het aantal werknemers de komende drie jaar zal afnemen. Ook heeft geen van de ondervraagden aangegeven op korte termijn verhuisplannen te hebben. Hieruit kan geconcludeerd worden dat de bedrijven op het bedrijventerrein de komende jaren groei verwachten maar dat hun huidige locatie daar groot genoeg voor is.

6.1.4 Deelvraag 4

Deelvraag 4: Wat vinden de ondernemers van de kwaliteit van het bedrijventerrein?

Uit paragraaf 5.6 is gebleken dat de ondernemers de locatie erg goed beoordelen. Dit is gebleken omdat de kleinste verschillen tussen de huidige en wenselijke situatie te vinden zijn in factoren zoals bereikbaarheid en nabijheid van relaties. Verder is er ook naar voren gekomen dat de uitstraling, zichtbaarheid en interne infrastructuur slecht beoordeeld worden. Dit zijn vooral zaken die met beleid en onderhoud te maken hebben. Over het algemeen zijn de ondernemers tevreden maar er kan dus geconcludeerd worden dat het bij het beleid en onderhoud tekort schiet.

6.2 Hoofdvraag

Hoofdvraag: *Wat zijn de verbeterpunten op het bedrijventerrein De Punt?*

In paragraaf 6.6 zijn de resultaten van de tevredenheid toegelicht. Uit de beoordeling in de vragenlijst zijn vijf punten naar voren gekomen die de gevestigde bedrijven graag beter zien. Dit zijn:

- Uitstraling eigen gebouw(en)
- Uitstraling andere gebouwen
- Uitstraling bedrijventerrein
- Zichtbaarheid
- Interne infrastructuur

Verder zijn er tijdens de openvragen drie punten naar voren gekomen die de gevestigde bedrijven graag verbeterd zouden zien:

1. Bewegwijzering / Zichtbaarheid
Omdat er op het bedrijventerrein op dit moment een wirwar van verschillende borden zijn wordt de bewegwijzering als slecht ervaren.
2. Afwatering regenwater
Tijdens regenval kan het water op de straten niet goed weglopen.
3. Oostelijke ontsluiting
Doordat vrachtwagens soms lang moeten wachten om hun draaicirkel te kunnen maken ontstaan er soms lange wachttijden bij de oostelijke ontsluiting.

Er kan geconcludeerd worden dat de verbeterpunten mat name liggen bij de uitstraling en de infrastructuur van het bedrijventerrein. In de volgende paragraaf zal besproken worden hoe deze punten verbeterd zouden kunnen worden.

6.3 Aanbevelingen

Omdat het probleem een kennisvraagstuk is zullen in dit hoofdstuk een aantal ongevraagde aanbevelingen worden gedaan. Dit zal worden gedaan aan de volgende twee partijen: de lokale overheid en de gevestigde bedrijven.

De lokale overheid

Op basis van dit onderzoek is het de lokale overheid aan te raden om de infrastructuur op het terrein verbeteren. Uit de resultaten van de vragenlijst kwam de infrastructuur met een gemiddeld verschil van 1,3 tussen de huidige situatie en de wenselijke situatie het slechts naar voren.

Uit de toelichting die de respondenten konden geven bleek dat er twee onderdelen specifiek naar voren zijn gekomen met betrekking tot de infrastructuur namelijk;

- Afwatering regenwater

Het is de lokale overheid aan te raden om de afwatering op het bedrijventerrein te controleren. Uit de resultaten van de vragenlijst is gebleken dat de afwatering problematisch is. In de vragenlijst is niet specifiek vermeld waar de problemen zich voordoen, dit zal dus nog verder onderzocht moeten worden.

- Oostelijke ontsluiting

De vrachtwagens die de bloemenveiling bezoeken, betreden en verlaten het bedrijventerrein via de oostelijke ontsluiting. Voornamelijk bij het verlaten van het bedrijventerrein door de langere vrachtwagens ontstaan er soms lange wachttijden omdat ze moeten wachten tot beide banen van de Groningerstraat vrij zijn om zo de draaicirkel te maken. Mijn aanbeveling is daarom om deze op- en afrit aan te passen zodat de vrachtwagens sneller de Groningerstraat op kunnen.

De gevestigde bedrijven

Uit dit onderzoek is gebleken dat vooral de zichtbaarheid, de uitstraling van de gebouwen en van het bedrijventerrein verbeterd dienen te worden. Deze punten zouden door de gevestigde bedrijven zelf moeten worden aangepakt. Uit de resultaten van de vragenlijst is gebleken dat 74% van de respondenten een ondernemingsvereniging zinvol zou vinden. Mijn aanbeveling voor de gevestigde bedrijven is daarom ook om de handen ineen te slaan en een ondernemingsvereniging te beginnen. Hierdoor kunnen de problemen gezamenlijk worden aangepakt. De zaken die dan door deze nieuw op te richten ondernemingsvereniging aangepakt dienen worden zijn:

- Een uniforme bewegwijzering

Omdat op dit moment de bewegwijzering een wirwar van verschillende borden is, is het aan te raden om een uniforme bewegwijzering te voeren waardoor de vindbaarheid en de uitstraling verbeterd zou worden

- Uitstraling van het bedrijventerrein en de panden

Verder zou er overleg kunnen plaats vinden hoe de uitstraling van de panden verbeterd kan worden. Uit de resultaten van de vragenlijst blijkt dat de gevestigde bedrijven het bedrijventerrein, hun eigen panden en de andere panden graag beter zouden zien.

7. Discussie

In dit hoofdstuk zal er besproken worden hoe het onderzoek verlopen is. Dit zal gebeuren op chronologische volgorde. Afsluitend zal er een suggestie worden gegeven voor een eventueel vervolgonderzoek.

Tijdens de probleemanalyse bleek dat de kwaliteit van het bedrijventerrein onvoldoende was. Om in kaart te brengen wat de verbeterpunten zijn heb ik ervoor gekozen om de gebruikersgroep te ondervragen. Ik had er ook voor kunnen kiezen om de lokale overheid mee te nemen in dit onderzoek omdat zij ook een belangrijke stakeholder zijn. Dit heb ik niet gedaan omdat ik dan vanwege het korte tijdsbestek niet alle bedrijven een kans had kunnen geven om mee te doen aan dit onderzoek. Ik denk dat dit een goede afweging is geweest.

Voor de uitvoering van het onderzoek zijn er een aantal maatregelen genomen om de betrouwbaarheid en validiteit te garanderen. Dit heb ik gedaan door de in paragraaf 2.2 en 2.3 genoemde maatregelen uit te voeren. Dit is naar mijn mening goed gelukt.

Vervolgens zijn heb ik de vragenlijst persoonlijk langs gebracht om zo het belang van het onderzoek toe te lichten en om een vervolg afspraak te maken om de vragenlijst op te halen. Ik ben in totaal twee keer bij de bedrijven langs geweest, één keer om de vragenlijsten langs te brengen en één keer om ze op te halen. Omdat een aantal bedrijven nog geen tijd hadden gehad om de vragenlijst in te vullen had ik achteraf gezien misschien nog een extra keer langs kunnen gaan om zo de respons te verhogen. Desondanks is deze methode naar mijn mening succesvol geweest en heeft het waarschijnlijk een aanzienlijk hogere respons gezorgd dan als ik ze via de post of e-mail had verstuurd.

Ondanks deze dubbele controle zoals in paragraaf 2.2 en 2.3 beschreven hebben een aantal respondenten alleen de huidige situatie ingevuld en niet de wenselijke situatie. Ik vermoed dat het voor sommige respondenten niet duidelijk was wat bij deze vraag de bedoeling was. Dit had voorkomen kunnen worden door een duidelijkere toelichting te geven bij deze vraag.

In de resultaten van het onderzoek is een duidelijke lijn te zien. Zo wordt de ontsluiting en locatie gemiddeld goed beoordeeld. Aspecten die met de uitstraling van het bedrijventerrein te maken hebben worden gemiddeld slecht beoordeeld.

Nu de kwaliteit en de verbeterpunten van het bedrijventerrein bekend zijn kunnen er vervolgstappen ondernomen worden. Omdat de lokale overheid veel van invloed kan zijn, en hun mening nog niet is onderzocht, is mijn suggestie dat er eerst wordt gekeken hoe de lokale overheid tegen de problemen aan kijkt. Daarna zouden er vervolgens opties kunnen worden uitgewerkt voor de realisatie van de verbeterpunten.

Literatuurlijst

2travel2 (2016). Oppervlakte inschatten op kaart van Google Maps. Geraadpleegd op 24 juni 2016 via: <http://www.2travel2.nl/kaarten/oppervlakte-inschatten-op-kaart-van-google-maps.html>

A. Kostoulas (2013). On likert scales, ordinal data and mean values. Geraadpleegd op 20 juni 2016 via: <https://achilleaskostoulas.com/2013/02/13/on-likert-scales-ordinal-data-and-mean-values/>

Alonso, W. (1964). Location and Land Use. Cambridge: Harvard University Press

CBS (2016). SBI 2008 – Standaard Bedrijfsindeling 2008. Geraadpleegd op 21 juni 2016 via: <https://www.cbs.nl/nl-nl/onze-diensten/methoden/classificaties/activiteiten/standaard-bedrijfsindeling--sbi--/sbi-2008-standaard-bedrijfsindeling-2008>

Centraal Bureau voor de Statistiek (2015). Luchtvaart; maandcijfers Nederlandse luchthavens van nationaal belang. Geraadpleegd op 21 oktober 2015 via: <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=37478hvv&D1=0-3,11,42,73&D2=I&D3=0-1,18,35,52,69,86,103,120,137,154,171,188,205,222,239,256,264-281&HDR=T&STB=G1,G2&VW=T>

Centraal Bureau voor de Statistiek (2015). SBI 2008 – Standaard Bedrijfsindeling 2008. Geraadpleegd op 26 oktober 2015 via: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/classificaties/overzicht/sbi/sbi-2008/default.htm>

Christaller, W. (1933). Die Zentralen Orte in Süddeutschland. Jena: G.Fischer

D.S. More en G.P. MacCabe(2006). Statistiek in de praktijk Theorieboek. Amsterdam: Boom Uitgevers

Flora Holland (2015). Jaarverslag 2014. Geraadpleegd op 21 oktober 2015 via: <https://www.floraholland.com/media/3944533/Jaarverslag-2014.pdf>

Goedegebure, D. (2016). Welkom op De Punt. Een inventarisatie van bedrijventerrein De Punt en haar toekomst.

Groningen Airport Eelde (2015). Project baanverlenging. Geraadpleegd op 26 oktober 2015 via: <http://www.groningenairport.nl/over-groningen-airport-eelde/de-organisatie/project-baanverlenging>

Hoover, E.M. (1937). Location Theory and the Shoe and Leather Industries. Cambridge: Harvard University Press

Hotelling, H. (1929). Stability in competition. Economic Journal

Kenniscentrum Noorderruimte (2015). Missie. Geraadpleegd op 26 september 2015 via: <https://www.hanze.nl/nld/onderzoek/kenniscentra/kenniscentrum-noorderruimte/organisatie/over-het-kenniscentrum/missie>

Kenniscentrum Noorderruimte (2015). Over het Kenniscentrum. Geraadpleegd op 15 september 2015 via: <https://www.hanze.nl/nld/onderzoek/kenniscentra/kenniscentrum-noorderruimte/organisatie/over-het-kenniscentrum/welkom-kenniscentrum-noorderruimte>

- Kiers, J. (2015). Vliegveld moet betalen voor de Denen. Dagblad van het Noorden. P. 2
- Krumme, G. (1969). Notes on locational adjustment patterns in industrial geography. Geografiska Annaler 51 pp. 15-19
- Louw et al. (2009). Planning van bedrijventerreinen. Den Haag: Sdu Uitgevers
- Marlet, G. (2009). De aantrekkelijke stad. Amersfoort: De Vrije Uitgevers
- Marshall, A. (1920). Principles of Economics. London: Macmillan
- Martin, P. en Rogers, C.A.(1995) Industrial location and public infrastructure. Londen: Journal of International Economics nr. 39
- Mulder, L. (2010). Manager met tuindershart. Dagblad van het Noorden. P. 14
- Onderwijs in Cijfers (2016). Hoogst behaald onderwijsniveau. Geraadpleegd op 24 juni 2016 via: <https://www.onderwijsincijfers.nl/kengetallen/sectoroverstijgend/nederlands-onderwijsstelsel/hoogst-behaalde-onderwijsniveau>
- Pen, C.J. (2002). Wat beweegt bedrijven: besluitvormingsprocessen bij verplaatste bedrijven. Groningen: Grafisch Centrum, Rijksuniversiteit Groningen
- Porter, M.E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press
- Pred, A. (1967). Behavior and Location: Foundations for a Geographic and Dynamic Location Theory, Part 1. Lund: C.W.K.Gleerup
- Provincie Drenthe (2015). Living Lab van start, broedplaats voor innovatie op Groningen Airport Eelde. Geraadpleegd op 20 oktober 2015 via: <http://www.provincie.drenthe.nl/onderwerpen/ondernemen/nieuws-0/@114667/living-lab/>
- Ricardo, D. (1821). On The Principles of Political Economy and Taxation. Londen: John Murray
- Rijksuniversiteit Groningen (2015). Statistiek 1(studiejaarjaar 1). Hoorcollege slides vak Statistiek RUG. 10 november 2015. Groningen: V.A. Venhorst
- Rijksuniversiteit Groningen (2015). Vastgoedkunde(studiejaarjaar 2). Hoorcollege slides vak Vastgoedkunde RUG. 18 november 2015. Groningen: H.J. Brouwer
- Routeplanner.nl (2016). Routeplanner. Geraadpleegd op 24 juni 2016 via: <http://www.routeplanner.nl/>
- Simon, H. (1957). "A Behavioral Model of Rational Choice", in Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting. New York: Wiley
- Stijnenbosch, M. (2015). Onderzoeksopdracht KCNR januari 2015. Kenniscentrum Noorderruimte
- Verhoeven, N. (2014). Wat is onderzoek? Praktijkboek voor methoden en technieken. 5^e druk. Den Haag: Boom Lemma uitgevers

Von Thunen, J.H. (1826). Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. Jena: G. Fischer

Weber, A. (1909). Urber don Standort der Industrien Vertaald door Friedrich. University of Chicago Press.

Zwam van, E. (2014). Kleine vliegvelden krijgen het zwaar. Het Parool, P. 19

Bijlage 1: Begeleidende brief voor participanten



NoorderRuimte

Groningen, 22 juli 2016

Onderwerp: Tevredenheidsonderzoek bedrijventerrein De Punt

Geachte ondernemer/ondernemster,

In opdracht van het Kenniscentrum Noorderruimte van de Hanzehogeschool te Groningen is er onderzoek gestart naar het bedrijventerrein De Punt. Het onderzoek zal de positie van het bedrijventerrein weergeven en in welke richting zich het in de toekomst kan ontwikkelen. Deze vragenlijst is bedoeld om de tevredenheid/wensen van de ondernemers op het bedrijventerrein De Punt in kaart te brengen. Dhr. Frans Ubels, secretaris van de ondernemingsvereniging Eelde Paterswolde Zakelijk heeft laten weten dit onderzoek te steunen.

Wij stellen het zeer op prijs als u aan ons onderzoek wilt meewerken. Het invullen van de vragenlijst zal ongeveer 5 á 10 minuten in beslag nemen en de resultaten worden vertrouwelijk behandeld. Mocht u nog vragen of opmerkingen hebben betreft het onderzoek of de vragenlijst dan kunt u te allen tijden contact met mij opnemen (0643272865).

Bent u benieuwd naar de resultaten van het onderzoek, dan kunt u aan het eind van de vragenlijst uw post of e-mail adres achterlaten.

Met vriendelijke groet,

Derk Aukema, *Junior medewerker Kenniscentrum Noorderruimte*

Martin Stijnenbosch, *Lector Vastgoed*

Bijlage 2: Vragenlijst

Vragenlijst bedrijventerrein De Punt

Algemene vragen

- 1 Wat is de bedrijfsactiviteit van de onderneming?**
.....
- 2 Wat is de hoogst genoten opleiding van u als eigenaar/directeur**
 - a. Basisschool
 - b. Middelbare school
 - c. MBO
 - d. HBO
 - e. WO
 - f. Anders namelijk:
- 3 Wat is uw leeftijd?**
..... jaar oud
- 4 Welk type bedrijfsvoering valt u onder?**
 - a. Zelfstandig
 - b. Hoofdkantoor van een onderneming
 - c. Nevenvestiging van een onderneming
- 5 Wat is de marktorientatie van uw bedrijf?**

Lokaal	%
Regionaal	%
Nationaal	%
Internationaal	%
- 6 Hoeveel mensen werken er bij uw bedrijf?**
..... medewerkers
- 7 Verwacht u binnen nu en drie jaar dat het aantal medewerkers...**
 - a. Toeneemt
 - b. Afneemt
 - c. Gelijk blijft
- 8 Hoe lang bestaat het bedrijf?**
..... jaar

9 Hoe lang zit het bedrijf op deze locatie?

..... jaar

10 Werkt u samen met andere bedrijven in de omgeving?

- a. Ja
- b. Nee → ga verder met vraag 13

11 Zijn dat bedrijven uit (meerdere antwoorden mogelijk):

- a. Dezelfde sector
- b. Een andere sector

12 Welke voordelen ondervindt u daarvan?

.....

.....

.....

13 Vindt u uw bedrijfspand groot genoeg?

- a. Ja
- b. Nee
- c. Voor nu wel maar in de toekomst niet.

De locatie

14 Heeft de onderneming verhuisplannen?

- a. Ja → ga verder met vraag 15
- b. Nee → ga verder met vraag 17

15 Wat is de reden dat u van plan bent om te verhuizen?

.....

.....

.....

16 Wat vindt u belangrijk aan een nieuwe vestigingsplaats?

.....

.....

.....

17 Wat is de reden om op dezelfde plek te blijven?

.....

.....

.....

18 Welke aspecten in de omgeving zijn voor uw bedrijf van toegevoegde waarde?

- Bloemenveiling
- A28
- Groningen Airport Eelde
- Busstation De Punt
- Anders, namelijk.....

19 Mist u faciliteiten op het terrein/in de omgeving?

- a. Ja, namelijk
- b. Nee

20 Zou u een ondernemingsvereniging voor bedrijven op bedrijventerrein De Punt zinvol vinden?

- a. Ja
- b. Nee

21 Welk belang hecht uw bedrijf aan de onderstaande punten?

	Waardering 1= laag 5 = hoog	Wenselijk 1= laag 5 = hoog
Uitstraling van eigen pand(en)		
Uitstraling van andere bedrijfspanden		
Uitstraling van het bedrijventerrein		
Indeling van het bedrijventerrein		
Zichtbaarheid van uw bedrijf		
Uitbreidingsmogelijkheden op huidige locatie		
Contact met andere ondernemers op het bedrijventerrein		
Parkeerruimte voor medewerkers en bezoekers		
Bereikbaarheid per auto		
Bereikbaarheid per openbaar vervoer		
Infrastructuur op het bedrijventerrein(wegen, trottoirs, etc.)		
Nabijheid van leveranciers		
Nabijheid van klanten en relaties		
Nabijheid van bedrijven om mee samen te werken		
Nabijheid van personeel		
Nabijheid van geschoold personeel		
Aanwezigheid van een kennisinstelling(universiteiten, hogescholen, academische ziekenhuizen en onderzoeksinstellingen)		

Waardering = Zoals u de huidige situatie ervaart

Wenselijk = Zo als u het graag zou willen hebben

Indien niet van toepassing is graag NVT invullen.

22 Zijn er nog punten op het bedrijventerrein welke u graag verbeterd zou zien?

.....

.....

.....

23 Zijn er nog zaken die niet behandeld zijn maar die u wel graag wilt toelichten?

.....

.....

.....

24 Bent u bereid om mee te werken aan een eventueel interview van +-30 minuten? Zo ja, op welk telefoonnummer bent u bereikbaar?

a. Ja, ik ben op het volgende telefoonnummer bereikbaar

.....

b. Nee

25 Wilt u na afronding van dit onderzoek de resultaten ontvangen?

a. Ja, op het volgende e-mail adres:.....

b. Nee

Bijlage 3: Tevredenheid SPSS output

		Uitstraling eigen pand nu	Uitstraling eigen pand wenselijk	Uitstraling andere panden nu	Uitstraling andere panden wenselijk	Uitstraling bedrijventerrein nu	Uitstraling bedrijventerrein wenselijk	Indeling bedrijventerrein nu	Indeling bedrijventerrein wenselijk	Zichtbaarheid pand nu	Zichtbaarheid pand wenselijk
N	Valid	23	20	23	20	23	20	22	19	23	20
	Missing	0	3	0	3	0	3	1	4	0	3
Mean		3.48	4.55	3.17	4.25	3.04	4.25	3.23	3.79	3.43	4.60
Median		3.00	5.00	3.00	4.00	3.00	4.50	3.50	4.00	4.00	5.00
Percentiles	25	3.00	4.00	3.00	4.00	2.00	4.00	2.00	3.00	2.00	4.00
	50	3.00	5.00	3.00	4.00	3.00	4.50	3.50	4.00	4.00	5.00
	75	5.00	5.00	4.00	5.00	4.00	5.00	4.00	4.00	5.00	5.00
Vershil mean		1.1		1.1		1.2		0.6		1.2	
verschil median		2.0		1.0		1.5		0.5		1.0	
	IKA	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	3.00	1.00

Uitbereidingsmogelijkheden nu	Uitbereidingsmogelijkheden wenselijk	Contact andere ondernemers nu	Contact andere ondernemers Wenselijk	Parkeerruimte nu	Parkeerruimte wenselijk	Bereikbaarheid auto nu	Bereikbaarheid auto wenselijk	Bereikbaarheid OV nu	Bereikbaarheid OV wenselijk	Interne infrastructuur nu	Interne infrastructuur wenselijk
20	17	23	19	23	19	23	19	22	20	23	19
3	6	0	4	0	4	0	4	1	3	0	4
2.90	3.12	3.26	3.68	3.96	4.42	4.74	4.79	4.05	4.20	2.96	4.21
3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	5.00	5.00	5.00	4.50	5.00	3.00	5.00
1.00	1.00	2.00	3.00	3.00	4.00	5.00	5.00	3.00	4.00	2.00	4.00
3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	5.00	5.00	5.00	4.50	5.00	3.00	5.00
4.00	4.50	4.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.00	5.00
0.2		0.4		0.5		0.1		0.2		1.3	
1.0		0.0		1.0		0.0		0.5		2.0	
3.00	3.5	2.00	2.00	2.00	1.00	0.00	0.00	2.00	1.00	2.00	1.00

Nabijheid leveranciers nu	Nabijheid leveranciers wenselijk	Nabijheid klanten/relaties nu	Nabijheid klanten/relaties wenselijk	Nabijheid samenwerkende bedrijven nu	Nabijheid samenwerkende bedrijven wenselijk	Nabijheid personeel nu	Nabijheid personeel wenselijk	Nabijheid geschoold personeel nu	Nabijheid geschoold personeel wenselijk	Nabijheid kennisinstelling nu	Nabijheid kennisinstelling wenselijk
20	18	20	18	22	20	20	18	19	17	19	18
3	5	3	5	1	3	3	5	4	6	4	5
3.05	3.33	3.55	4.00	3.55	4.05	3.40	3.50	2.89	3.41	3.16	3.50
3.50	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00	3.00	3.00
1.25	2.00	3.00	3.00	3.00	4.00	2.25	2.00	2.00	2.00	3.00	2.75
3.50	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00	3.00	3.00
4.00	4.25	4.00	5.00	5.00	5.00	4.00	5.00	4.00	4.50	4.00	5.00
0.3		0.5		0.5		0.1		0.5		0.3	
0.5		0.0		0.0		0.0		1.0		0.0	
2.75	2.25	1.00	2.00	2.00	1.00	1.75	3.00	2.00	2.50	1.00	2.25

