

Onderzoeksrapport samenwerkend vermogen bedrijventerreinen



Kenniscentrum Business Innovation
Hogeschool Rotterdam

Schiebroek Rotterdam - Rotterdam
Dordtse Kil III - Dordrecht
Halfweg-Molenwatering – Spijkenisse

Juni 2023

Olaf Luichies
Mo Elgamri
Stanley van Ree

Inhoud

1. Introductie	4
2. Probleemanalyse.....	6
3. Onderzoek andere bedrijventerreinen	8
3.1 Bedrijventerreinen Nederland	8
3.1.1 Bedrijventerrein Waarderpolder, Haarlem.....	8
3.1.2 Bedrijventerrein Gouwepark, Gouda	9
3.1.3 Bedrijventerrein Prisma, Zoetermeer	9
3.2 London Riverside BID	10
3.2.1 Vergelijking BIZ en BID	10
3.2.2 Onderzoek meerwaarde BID's	14
4. Uitslagen enquêtes	15
5. Uitslagen interviews.....	19
5.1 Interviews park managers.....	19
5.2 Interviews met ondernemers	19
5.3 Gemeente en provincie.....	20
5.3 Overige bevindingen	21
6. Conclusies	22
6.1 Welwillendheid ondernemers	22
6.2 De ondernemer wil resultaat zien	22
6.3 Verschil enquête en interviews aanzienlijk met betrekking tot samenwerking onderwijsinstellingen/personeel	22
6.4 Doorstroom bij gemeenten zorgt voor lastigere communicatie tussen de organisaties	23
6.5 Provincie doet hun best tot stimulatie, concrete doelstellingen ontbreken/niet bekend	23
6.6 De BIZ is een goed initiatief, maar heeft ook zijn belemmeringen voor verdere ontwikkeling .	23
7. Aanbevelingen	24
7.1 Introductie	24
7.2 Concrete plannen aanleveren; Samenwerking met onderwijsinstellingen	24
7.3 Transparantie in budgetten en verbetering websites	25
7.4 Betrekken gemeenten in het parkbestuur.....	26
7.5 Kleine projectgroepen voor welwillende ondernemers	27
7.6 Overige aanbevelingen	27
7.7 vakbond voor bedrijventerreinen	28
7.8 Aanpassingen in de BIZ-wetgeving	28
7.09 Actief delen van informatie	28
7.10 Vervolgonderzoeken	29

8. Implementatieplannen	31
8.1 Implementatieplan 1: Samenwerking met onderwijsinstellingen	31
8.2 Implementatieplan 2: Transparantie in budgetten en verbetering website	35
8.3 Implementatieplan 3: Kleine projectgroepen voor welwillende ondernemers	37
9. Beschouwing	39
9.1 Beschouwing Mo Elgamri.....	39
9.2 Beschouwing Stanley van Ree.....	40
9.3 Beschouwing Olaf Luichies.....	42
10. Bijlagen.....	44

1. Introductie

Bedrijventerreinen zijn stukken grond die door gemeenten zijn aangewezen om een groep ondernemingen gezamenlijk te kunnen huisvesten. Bedrijventerreinen zijn goed voor 30% van de totale werkgelegenheid in Nederland en ze dragen bij aan 40% van het Nederlandse bruto binnenlands product (Beekmans, 2022) en zijn daardoor een zeer belangrijk onderdeel van de Nederlandse economie.

Het onderzoek heeft plaatsgevonden in opdracht van het Kenniscentrum Business Innovation van hogeschool Rotterdam. Het onderzoek richt zich op de strategische samenwerking op drie bedrijventerreinen. Het Kenniscentrum wil graag dat dit onderzoek uitgevoerd wordt wegens het feit dat er veel potentiële waarde voor het oppakken van collectieve vraagstukken gemist wordt op de bedrijventerreinen, gezien het gegeven dat er op slechts 20% van de bedrijventerreinen enige vorm van samenwerking plaatsvindt. Dit wel zeggen dat dit niet plaatsvindt op de overige 80% van de bedrijventerreinen in Nederland. Van de 20% waar wel samenwerking plaatsvindt blijft de samenwerking veelal beperkt tot alleen de basisbehoeften (Klink, persoonlijke communicatie, 2023).

Het onderzoek wat uitgevoerd is maakt onderdeel uit van het project 'interdisciplinair afstuderen'. Gedurende dit project werken verscheidene studenten met verschillende economische opleidingen samen aan een vraagstuk.

Het onderzoek is uitgevoerd in verschillende stappen. Deze stappen zullen afzonderlijk per hoofdstuk uitgelicht worden. In hoofdstuk 2 zal er een probleemanalyse plaatsvinden, hierin wordt duidelijk wat het probleem is. In hoofdstuk 3 wordt er gekeken naar andere bedrijventerreinen in Nederland. Het doel hiervan is om een soort benchmark te laten zien met betrekking tot de mogelijkheden op bedrijventerreinen. Ook zal hier gekeken worden naar het buitenland om daar ook mogelijkheden te verkennen.

In hoofdstuk 4 en 5 zullen de bevindingen vanuit de enquêtes en interviews naar voren komen. De deze resultaten zijn opgedaan aan de hand van veel fieldresearch bij ondernemers en andere betrokkenen en hadden het doel om meer duidelijkheid te scheppen over het probleem en wat de mogelijkheden tot oplossing zijn.

In hoofdstuk 6 zullen de conclusies van het onderzoek naar voren komen. Met andere woorden, wat is het daadwerkelijke probleem en wat zijn de oorzaken hiervan. Maar ook de mogelijkheden tot oplossing van het probleem en waar die oplossingen toe zouden kunnen leiden.

In hoofdstuk 7 worden de mogelijke oplossingen benoemd. Aan de hand van deze oplossingen zouden enkele barrières voor samenwerking weggenomen kunnen worden. Ook mogelijke vervolgonderzoeken zullen in dit hoofdstuk naar voren komen. In hoofdstuk 8 zijn er implementatieplannen opgesteld voor een aantal mogelijke oplossingen. En in hoofdstuk 9 zijn onze persoonlijke ervaringen over dit onderzoek te vinden.

We danken onze contactpersonen bij de drie bedrijventerreinen voor hun hulp: Boyd Bartels (Spijkenisse), Edwin Markus (Schiebroek) en Christian de Wit (Dordrecht). Tenslotte danken we Arjen van Klink die vanuit het Kenniscentrum ons bij dit project heeft begeleid.



Figuur 1; Schiebroek Rotterdam, Rotterdam



Figuur 2; Halfweg-Molenwatering, Spijkenisse



Figuure 3; Dordtse Kil 3, Dordrecht

2. Probleemanalyse

Een belangrijk probleem dat Nederlandse bedrijventerreinen teistert, is het alomtegenwoordige gebrek aan samenwerking. Parkmanagers, het Kenniscentrum en de provincie Zuid-Holland hebben dit geïdentificeerd als een kritisch probleem dat de volledige potentie van bedrijventerreinen belemmert. Onvoldoende samenwerking belemmert de gezamenlijke inspanningen van bedrijven bij het aanpakken van hedendaagse uitdagingen zoals sociaal kapitaal, klimaatverandering en de circulaire economie. Volgens het kenniscentrum is het ook belangrijk dat bedrijven samenwerken om zo hun eigen strategische positie te versterken. Parkmanagers hebben aangegeven dat het gebrek aan samenwerking op bedrijventerreinen verschillende oorzaken kan hebben, zoals een gebrek aan welwillendheid bij ondernemers, onbekendheid met de voordelen van samenwerking en beperkte tijd en middelen. Hoewel er op basisniveau samenwerking bestaat op gebieden zoals veiligheid, beveiliging, schoonheid en contact met lokale autoriteiten binnen bepaalde bedrijventerreinen, is het ontbreken van strategische samenwerking een gemiste kans voor het oppakken van maatschappelijke vraagstukken.

Het gebrek aan samenwerking op Nederlandse bedrijventerreinen heeft invloed op verschillende belanghebbenden, waaronder parkmanagers, overheidsinstanties en ondernemers. Het onderzoekscentrum stelt dat ondernemers en eigenaren van panden rechtstreeks de gevolgen van dit probleem ondervinden, omdat het ontbreken van strategische samenwerking hun vermogen belemmert om op de langere termijn problemen effectief aan te pakken en gezamenlijke middelen te benutten voor wederzijds voordeel. De provincie Zuid-Holland stelt dat Op bedrijventerreinen waar ondernemers goed met elkaar samenwerken, is het makkelijker om toekomstgerichte en duurzame maatregelen te ondernemen en de kwaliteit van bedrijventerreinen te borgen (Zuid-Holland, 2023).

Een manier om de huidige situatie te beschrijven is door te kijken naar het gemiddelde bedrijventerrein als een verzameling van individuele bedrijven die zich richten op hun eigen activiteiten. In Schiebroek zijn er enkele verbindingen tussen bedrijven, maar deze zijn voornamelijk op een basaal niveau. Met verhoogde samenwerking kan er een ecosysteem van bedrijven worden gevormd. Een ecosysteem verwijst naar een dynamisch stabiel netwerk van onderling verbonden bedrijven en instellingen binnen een afgebakende geografische ruimte. De verbinding tussen bedrijven kan voordelen opleveren die momenteel nog niet ten volle worden benut. Voorbeelden van voordelen van een ecosysteem voor individuele bedrijven zijn:

- Verhoogde uitwisseling van kennis: Het creëren van een ecosysteem bevordert een cultuur van leren en innovatie door verbeterde uitwisseling van kennis tussen bedrijven. Door het delen van branche-inzichten, beste praktijken en expertise kunnen bedrijven gezamenlijk voorop blijven lopen en innovatie stimuleren (Bute, 2017).
- Verbeterde netwerkmogelijkheden: Een ecosysteem biedt bedrijven uitgebreide netwerkmogelijkheden binnen het bedrijventerrein. Dit stelt bedrijven in staat om contact te leggen met potentiële partners, leveranciers, klanten en investeerders, wat leidt tot nieuwe zakelijke kansen, verhoogde zichtbaarheid op de markt en toegang tot een breder klantenbestand.
- Gedeelde middelen en diensten: Door te opereren binnen een ecosysteem kunnen bedrijven gebruikmaken van gedeelde middelen en diensten. Deze samenwerking maakt kostenverlaging, verbeterde operationele efficiëntie en toegang tot gespecialiseerde mogelijkheden mogelijk die individueel moeilijk te ontwikkelen zijn. Het delen van middelen

stelt bedrijven in staat zich te richten op hun kerncompetenties terwijl ze profiteren van de collectieve kracht van het ecosysteem (D'Amours, 2008).

Veel van de huidige samenwerking in Nederland wordt momenteel gedaan via de BIZ-regeling. Deze regeling helpt door middel van een verplichte afdracht samenwerking op bedrijventerreinen te stimuleren. Vanuit deze afdracht kunnen gezamenlijke projecten worden gerealiseerd. Echter kent de BIZ een aantal belemmeringen. Een van de belemmeringen voor verdere samenwerking op bedrijventerreinen met een BIZ-structuur is de huidige BIZ-regelgeving, zoals benadrukt door Verdonck (2020) en ondersteund door de bevindingen van een studie uitgevoerd door de Erasmus School of Law in mei 2022 (Schep, 2022). Deze regelgeving maakt verdere samenwerking moeilijk vanwege het gebrek aan flexibiliteit en het feit dat er elke vijf jaar gestemd moet worden, wat langetermijnplanning belemmert.

3. Onderzoek andere bedrijventerreinen

In dit segment van het onderzoek worden de drie onderzochte bedrijventerreinen vergeleken met andere bedrijventerreinen. Deze bedrijventerreinen zijn dusdanig ver in de organisatiegraad dat dit een interessant punt is om onderzoek naar te doen. Er zijn diverse bedrijventerreinen in Nederland en Engeland die op dit moment een goede organisatiegraad hebben, hieruit zijn er vier gekozen:

- Bedrijventerrein Waarderpolder in Haarlem
- Bedrijventerrein Prisma in Zoetermeer
- Bedrijventerrein Gouwepark in Gouda
- London Riverside BID

Daarnaast is er nog een korte samenvatting toegevoegd over een artikel dat zich richt op de meerwaarde van Business Improvement Districts (BID's).

3.1 Bedrijventerreinen Nederland

3.1.1 Bedrijventerrein Waarderpolder, Haarlem

Om meer inzichten te krijgen over de goede organisatie van bedrijventerrein Waarderpolder in Haarlem, is er contact opgezocht met de parkmanager Emily van de Bree. De organisatie van het park bestaat uit parkmanagers, ondernemersverenigingen en stichtingen, waarbij verschillende opdrachtgevers betrokken zijn. De organisatie bestond vroeger voor 50% uit ondernemers en voor 50% uit de gemeente, die zich ieder inzetten voor de Waarderpolder, een gebied dat vroeger slecht bereikbaar en onveilig was. Hierdoor heeft de gemeente het gebied aangepast en werd er een parkmanagementvereniging opgericht, die nu verantwoordelijk is voor onder andere collectieve beveiliging, duurzaamheid, communicatie en huisvesting. Het bestuur van de vereniging bestaat uit gemeente en ondernemers, wat meer mogelijkheden biedt zoals het uitvoeren van grotere projecten. Het interessante hieraan is de gemeente een veel actievere rol heeft gekregen in de samenstelling. Dit werpt zijn vruchten af en is te zien aan het feit dat de gemeente nu zelfs vaak initiatiefnemer is. Zo is bijvoorbeeld de bereikbaarheid en veiligheid op het park Waarderpolder sterk verbeterd met name door het initiatief van de gemeente. Doordat er een gemeenteamtenaar in het bestuur zit, wordt er ook gezorgd voor kortere lijnen met de bedrijven op het bedrijventerrein wat leidt tot een effectievere samenwerking.

De hoofdthema's van de vereniging zijn collectieve beveiliging, openbare ruimtevergaderingen (denk hierbij aan de invulling van de openbare ruimte op het terrein), verkeersoverleg. Na zeven jaar parkmanagement heeft de gemeente een Bedrijven Investerings Zone (BIZ) plan opgesteld, waarbij ondernemers bijdragen aan het beheer en onderhoud van het terrein. Hierbij is ook contactinformatie verzameld om te kunnen werken aan klachten van ondernemers.

De organisatie werkt samen met de Industriekring Haarlem, die zich richt op het politieke gedeelte van het terrein. Het eerste BIZ-plan was mislukt, waardoor er meer aandacht is besteed aan collectieve beveiliging, omdat ondernemers dit belangrijk vinden. Het bedrag dat wordt bijgedragen is verschillend, afhankelijk van de WOZ-waarde van het pand. De huurders ondervinden hier voordeel aan, omdat de eigenaren van de panden verantwoordelijk zijn voor deze bijdrage. De externe partij die verantwoordelijk is voor de collectieve beveiliging zorgt daarnaast voor meer samenhang op het terrein.

In de afgelopen vijf jaar is er veel aandacht besteed aan kwaliteit, uitstraling, samenwerking, veiligheid en het betrekken van gemeente, provincies en bedrijfsleven bij het belang van de ondernemers. Er is een projectleider bij de gemeente die ervoor zorgt dat er veel mogelijk is op het terrein. De vaste handhavers in het gebied zorgen voor een band met het terrein en een veiliger gevoel voor de ondernemers.

3.1.2 Bedrijventerrein Gouwepark, Gouda

Bij het bedrijventerrein Gouwepark in Gouda is er gesproken met parkmanager Janneke Both. De VVE Gouwepark in Gouda staat bekend om zijn focus op veiligheid en beveiliging van het bedrijventerrein. Zo hebben ze collectieve beveiliging gerealiseerd door middel van een schuifpoort en camerabewaking. Deze inspanningen hebben ervoor gezorgd dat het bedrijventerrein het Keurmerk Veilig Ondernemen heeft gekregen.

Om deze veiligheidsmaatregelen te kunnen financieren, hebben de ondernemers die grond hebben gekocht op het bedrijventerrein een verplichting om bij te dragen aan de vereniging. Deze verplichting bestond vanaf de start van het bedrijventerrein. Hierdoor kan de VVE het terrein veilig houden en zorgen dat iedereen met een gerust hart kan werken.

Naast veiligheid heeft de VVE ook oog voor het onderhoud van het bedrijventerrein in samenwerking met de gemeente. Zo hebben ze bijvoorbeeld te maken gehad met defecte lantaarnpalen. De snelheid waarmee de gemeente dit probleem oploste, viel echter tegen. Desondanks heeft de VVE nog steeds een uitstekende relatie met de gemeente, omdat ze goed samenwerken en elkaar ondersteunen.

Het groenonderhoud op het bedrijventerrein wordt eveneens door de VVE goed geregeld. Hierdoor blijft het terrein er netjes en verzorgd uitzien. Dit heeft ervoor gezorgd dat het terrein een veilige en prettige omgeving is om in te werken. De focus van de VVE ligt dan ook voornamelijk op het beheer en onderhoud van het terrein, en niet op andere zaken. Uit het gesprek met de parkmanager bleek dat zij verder niet bezig waren met het uitbreiden van de samenwerking op het terrein. Dit is wellicht een gemiste kans.

3.1.3 Bedrijventerrein Prisma, Zoetermeer

Het derde bedrijventerrein wat benaderd is, is bedrijventerrein Prisma. Hier is er gesproken met parkmanager Johan van Stralen. Het Prisma Bedrijventerrein in Bleiswijk is een coöperatie waarvan het lidmaatschap opzegbaar is. Het park is voorzien van een retributie strook met erfdienstbaarheid voor onbepaalde tijd. Dit wil zeggen dat ondernemers bij het uitbouwen van hun eigen terrein een extra bijdragen moeten leveren aan de 'pot'. Hoewel er een smart-app is ontwikkeld, wordt deze niet meer gebruikt omdat huurders minder betrokken zijn bij het park. De eigenaren van de bedrijven zijn daarentegen zeer betrokken en hebben meerdere initiatieven genomen op het gebied van duurzaamheid. Voorbeelden hiervan zijn zonnepanelen, glasvezel en de energietransitie. De kosten hiervoor worden door de ondernemers zelf gedragen. De relatie tussen het park en de gemeente is goed, er is roulatie van ambtenaren binnen de gemeente waardoor continuïteit lastig kan zijn. Soms worden de wensen van de ondernemers niet goed uitgevoerd.

Het park heeft een budget voor het onderhoud van de openbare ruimte, maar ondernemers hebben soms redelijke weerstand tegen de plannen. Ook zijn er problemen met de energienota's, dakconstructie en extra eisen van verzekeringsmaatschappijen. Om deze uitdagingen aan te pakken, moeten de grote bedrijven zoals Albert Heijn de kar trekken zodat ook kleine bedrijven kunnen profiteren. De gemeente en provincie moeten hierbij ondersteunen. Daarnaast moet de

bereikbaarheid van het park goed zijn en moeten er mogelijkheden worden bekeken om dit te verbeteren.

Het Prisma Bedrijventerrein is een coöperatie die wordt ondersteund door betrokken eigenaren van de bedrijven. Hoewel er uitdagingen zijn op het gebied van duurzaamheid, onderhoud en bereikbaarheid, werken de ondernemers samen om deze aan te pakken en de toekomst van het park veilig te stellen.

3.2 London Riverside BID

In dit gedeelte zullen we ons verdiepen in de casestudy van de London Riverside BID (International Quarter London BID), waarbij we rekening houden met de aanzienlijke omvang en aanwezigheid van grotere bedrijven in vergelijking met bedrijventerrein Schiebroek. Met ongeveer 450 bedrijven binnen zijn rechtsgebied vertegenwoordigt de London Riverside BID een aanzienlijk grotere bedrijvengemeenschap. Bovendien voegt de aanwezigheid van grotere bedrijven binnen de BID een andere dimensie toe aan de dynamiek van samenwerking en samenwerking. Door de communicatiestrategieën, transparantie en andere relevante aspecten van de London Riverside BID te onderzoeken, streven we ernaar waardevolle inzichten te verkrijgen die kunnen worden toegepast op de context van het bedrijventerrein, ondanks de verschillen in omvang en bedrijfsprofielen (London Riverside BID, 2023).

3.2.1 Vergelijking BIZ en BID

Deze vergelijking onderzoekt de belangrijkste verschillen tussen BIZ (BedrijvenInvesteringsZone) en BID (Business Improvement District). Het begrijpen van dit verschil is cruciaal voor onderzoekers en belanghebbenden die geïnteresseerd zijn in het bevorderen van samenwerking op bedrijventerreinen zoals Schiebroek. BIZ-regelgeving en BID-regelgeving zijn twee verschillende wettelijke kaders die gericht zijn op het bevorderen van samenwerking en verbetering binnen aangewezen bedrijfsdistricten.

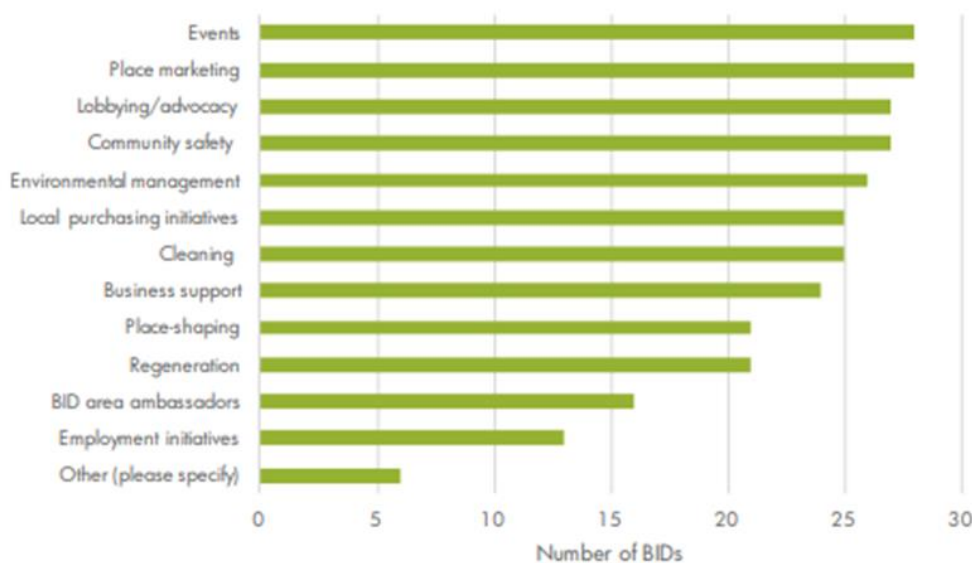
BIZ-regelgeving, opgericht en beheerd door de Nederlandse wet, is specifiek voor Nederland. Het stelt bedrijven in een aangewezen gebied, zoals Schiebroek, in staat om gezamenlijk te investeren in het verbeteren van hun omgeving. Onder de BIZ hebben bedrijven de bevoegdheid om een speciale belasting of bijdrage op zichzelf te heffen. In het geval van Rotterdam gaan de fondsen via de gemeente en stroomt 95% van de middelen terug naar de BIZ in het park. De uit deze heffing gegenereerde middelen worden vervolgens gebruikt om verschillende projecten en initiatieven te financieren die tot doel hebben de aantrekkelijkheid, veiligheid en algehele zakelijke klimaat van de aangewezen zone te verbeteren. De BIZ-regelgeving biedt een mechanisme voor bedrijven om samen te werken en hun middelen te bundelen ter verbetering van het hele district (Overheid.nl, 2023).

De BID-regelgeving is een wettelijk kader dat wordt toegepast in verschillende landen, waaronder de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk, om vergelijkbare doelstellingen binnen bedrijfsdistricten te bevorderen. Hoewel de specifieke regelgeving kan verschillen per rechtsgebied, blijft het kernidee van een BID consistent. In BIDs zoals het Riverside-district in het Verenigd Koninkrijk investeren bedrijven gezamenlijk in het verbeteren van hun gebied door een speciale belasting of heffing op zichzelf op te leggen. De gegenereerde fondsen worden vervolgens gebruikt

voor een scala aan projecten en initiatieven die tot doel hebben het algehele milieu, de infrastructuur, marketing en promotie van het bedrijfsdistrict te verbeteren. Het BID-kader moedigt samenwerking tussen bedrijven aan en bevordert een gedeelde verantwoordelijkheid voor verbeteringen in het hele district. Een belangrijke opmerking is dat de meeste BIDs winkelstraten zijn, wat enige moeilijkheden met zich meebrengt, aangezien het onderzoek zich richt op industrieterreinen. Aan de andere kant kan de samenwerking dezelfde uitdagingen tegenkomen en nog steeds bestaan uit een groep ondernemers die samenwerkt om gezamenlijk voordelen te behalen. Bovendien zijn er enkele industrieterreinen die de BID-regelgeving gebruiken, zoals de London Riverside BID. Sommige van deze industrieterreinen noemen zichzelf IBIDs, maar er is momenteel veel minder onderzoek gedaan naar IBIDs in vergelijking met BIDs.

Om de belangrijkste verschillen tussen de BIZ en BID te benadrukken, worden in onderstaande samenvatting enkele opvallende verschillen weergegeven (Legislation.gov.uk, 2004):

- Rechtsgebied: BIZ-regelgeving is specifiek voor Nederland en valt onder de Wet gemeentelijke basisadministratie persoonsgegevens, terwijl BID-regelgeving wordt toegepast in verschillende landen, zoals de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk.
- Verbeteringsgebied: BIZ-regelgeving richt zich op het verbeteren van de omgeving van het aangewezen bedrijfsgebied, inclusief verbeteringen op het gebied van aantrekkelijkheid, veiligheid en het algemene zakelijke klimaat. BIDs hebben een bredere scope van verbetering, waaronder de ontwikkeling van infrastructuur, marketing, promotie en betrokkenheid van de gemeenschap. Marketing en promotie zijn gebieden die prominenter naar voren komen in winkelstraten en minder in industrieterreinen.



Figuur 4; BID activiteiten

- Organisatie verwijst naar de personele structuur en beschikbare middelen binnen een BID of BIZ. In het geval van BIZ, zoals die in Schiebroek Rotterdam en Halfweg-Molenwatering in Spijkenisse, is doorgaans naast het bestuur slechts één parttime medewerker verantwoordelijk voor het beheer van de organisatie. Deze beperkte personeelscapaciteit staat in contrast met BIDs in Londen, zoals geïllustreerd in de onderstaande grafiek, waar veel BIDs meerdere fulltime medewerkers hebben die zich bezighouden met hun respectievelijke BID-activiteiten. Het verschil in personeelsbezetting benadrukt de

variërende middelen en ondersteuning die beschikbaar zijn voor BIZ- en BID-organisaties in verschillende contexten.

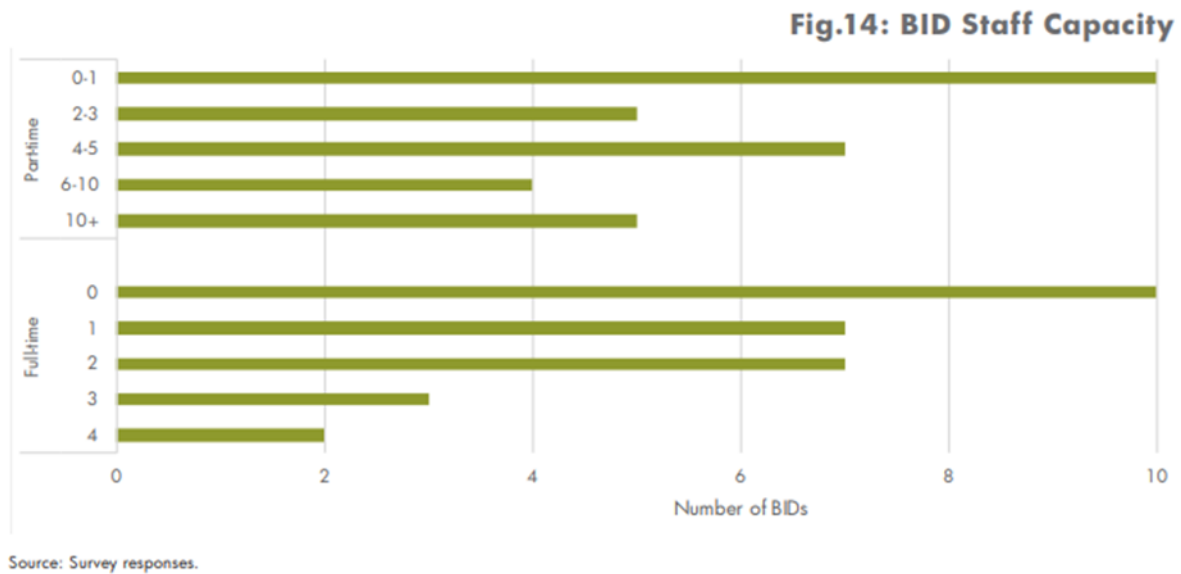


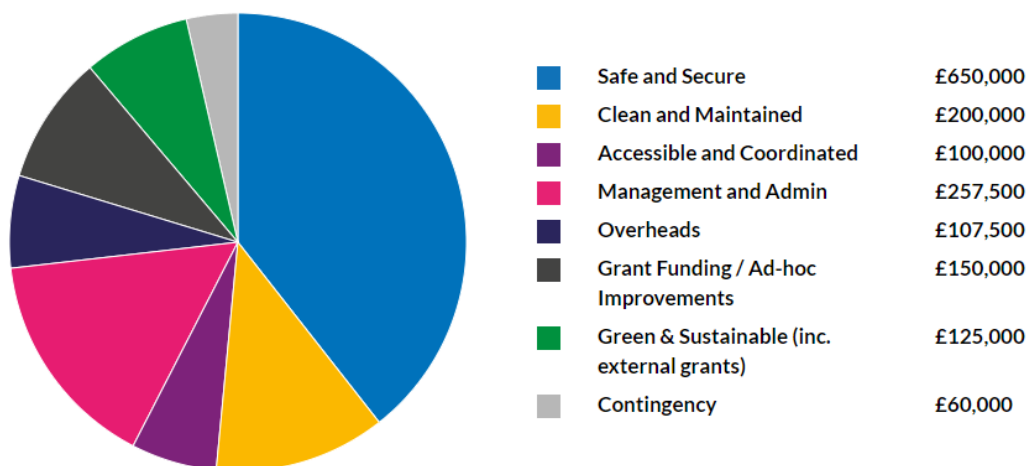
Figure 5; BID personeels capaciteit

Vanwege het diverse scala aan activiteiten en de grotere schaal die doorgaans gepaard gaan met BIDs, met name die gericht op winkelstraten, moet het onderzoek de focus verleggen naar een BID die nauwer aansluit de kenmerken van bijvoorbeeld Schiebroek. Daarom zal ik de London Riverside BID (International Quarter London BID) onderzoeken, die overeenkomsten vertoont in termen van een BIZ-achtige organisatie. Hoewel de London Riverside BID op een grotere schaal opereert dan Schiebroek en grotere bedrijven omvat, dient het als een geschikte casestudy vanwege de goed ontwikkelde website en uitgebreide beschrijving van haar activiteiten. Bovendien zal mijn voornaamste focus bij het uitvoeren van deze casestudy op de London Riverside BID (International Quarter London BID) liggen op het verkennen van de unieke sterke punten van het bedrijvenpark, met nadruk op communicatie. Ons onderzoek in Schiebroek heeft aangetoond dat communicatie een belangrijke barrière vormt voor samenwerking, waardoor het een belangrijk aspect is om verder te onderzoeken. Academische literatuur benadrukt ook (Piccolo G, 2015) de cruciale rol van effectieve communicatie bij het bevorderen van succesvolle samenwerkingen. Door daarom de communicatiestrategieën en -praktijken van de London Riverside BID te onderzoeken, kunnen waardevolle inzichten worden verkregen om de communicatie-uitdagingen in Schiebroek aan te pakken.

Bij het vergelijken van de budgetten over een periode van vijf jaar toont de London Riverside BID aanzienlijk meer financiële capaciteit in vergelijking met het bedrijvenpark Rotterdam Schiebroek. De London Riverside BID heeft een totaalbudget van £1.225.000, met de volgende toewijzingen: £200.000 voor netheid en onderhoud, £650.000 voor veiligheid en beveiliging, £100.000 voor toegankelijkheid en coördinatie, £125.000 voor groene en duurzame initiatieven en £150.000 voor toekomstige ontwikkeling. Dit komt neer op een jaarlijks budget van £245.000 of ongeveer £544,44 per bedrijf. Daarentegen bedraagt het budget voor het bedrijvenpark Rotterdam Schiebroek €125.900 over dezelfde periode van vijf jaar. De verdeling van de uitgaven omvat €10.000 voor netheid, onderhoud en uitstraling, €10.000 voor toegankelijkheid, €7.500 voor duurzaamheid en €88.400 voor organisatiekosten, zoals parkbeheer. Deze cijfers benadrukken een aanzienlijk kleiner budget in vergelijking met de London Riverside BID.

Het is belangrijk op te merken dat deze budgetverschillen het gevolg zijn van de verschillende schalen en financiële capaciteiten van de twee bedrijvenparken. Desalniettemin kunnen het analyseren van de middelenverdeling en prioriteiten in beide contexten waardevolle inzichten bieden voor het bevorderen van samenwerking binnen het bedrijvenpark Schiebroek, ondanks de verschillen in budget en omvang. Communicatie en transparantie hoeven hier niet direct onder te lijden. In het digitale tijdperk vindt een aanzienlijk deel van de communicatie online plaats. Bedrijven en organisaties vertrouwen steeds meer op websites als essentiële instrumenten voor effectieve communicatie. Een goed ontworpen website die duidelijke en transparante informatie biedt, is cruciaal voor het opbouwen van vertrouwen, betrokkenheid van belanghebbenden en het faciliteren van samenwerking. Daarom werd er gekeken naar de websites van zowel London Riverside als Schiebroek.

Door de analyse van beide websites werd een opvallend verschil in communicatie, met name met betrekking tot de transparantie van financiële zaken, duidelijk. De website van Schiebroek Rotterdam gaf geen duidelijke en transparante informatie op dit gebied. Daarentegen toonde de website van de London Riverside BID verschillende onderwerpen waar ze projecten over hadden uitgevoerd. Door op een van deze onderwerpen te klikken, werd een pagina getoond met investeringsprognoses voor de komende vijf jaar en een uitgebreide lijst van voltooide projecten met betrekking tot dat specifieke onderwerp. Deze mate van transparantie en duidelijke communicatie kan mogelijk helpen bij het overwinnen van communicatiebarrières waarmee de bedrijven in Schiebroek worden geconfronteerd, door ondernemers toegang te bieden tot duidelijke financiële cijfers. In vergelijking daarmee vereist het verkrijgen van daadwerkelijke cijfers en een duidelijk overzicht op de website van Schiebroek het navigeren naar de "Over Ons" sectie, klikken op het BIZ-plan rapport en bladeren naar pagina 17 van het huidige rapport om informatie over uitgaven per onderwerp te vinden. In de huidige snel veranderende zakelijke omgeving waar tijd beperkt is en informatie binnen enkele muisklikken toegankelijk moet zijn, valt dit verschil tussen Schiebroek en London Riverside op (London Riverside BID, 2023) (Bedrijf Investeringszone Schiebroek, 2023).



Figuur 6; Budget London Riverside BID

Deze specifieke website analyse is toegepast op bedrijventerrein Schiebroek om de analyse praktischer te maken, echter kunnen de lessen ook toegepast kunnen worden op andere bedrijventerreinen in Nederland.

3.2.2 Onderzoek meerwaarde BID's

Naar aanleiding van de wens van de parkmanagers om te kijken of er bewijs was omtrent de meerwaarde van collectieve samenwerking op bedrijventerreinen, is er onderzoek hiernaar gedaan. Op basis hiervan kwam een artikel van de Worldbank naar voren.

In het artikel van de Worldbank worden een aantal punten benoemd waar de meerwaarde voor bedrijventerreinen, specifiek BIDs, kan liggen. Er wordt namelijk uitgelicht waar de meerwaarde zou kunnen liggen. Als eerste wordt er aangegeven dat er op parken waar sprake is van een BID minder criminaliteit is op desbetreffende parken ten opzichte van voor de intrede van de BID.

Daarnaast wordt er verwezen naar een onderzoek van het Furman Center uit 2013. In dit onderzoek wordt gesteld: 'Bigger is Better'. Deze uitspraak wordt ondersteund met de stelling dat BID's voor grote kantoren een groot en positief effect hebben op de waarde van commercieel vastgoed, maar dat kleinere BID's weinig waarneembare impact hebben. Wat de vastgoedwaarde betreft, hebben BID's een aanzienlijk positievere invloed op de waarde van commercieel vastgoed met een gemiddelde waardeverhoging van ongeveer 15 procentpunt. Gezien deze (en andere redenen) stellen de auteurs voor dat de stad (aangezien dit gebaseerd is op New York City) haar inspanningen moet richten op het vormen van BID's in grotere, dichtere omgevingen (World Bank, 2013).

4. Uitslagen enquêtes

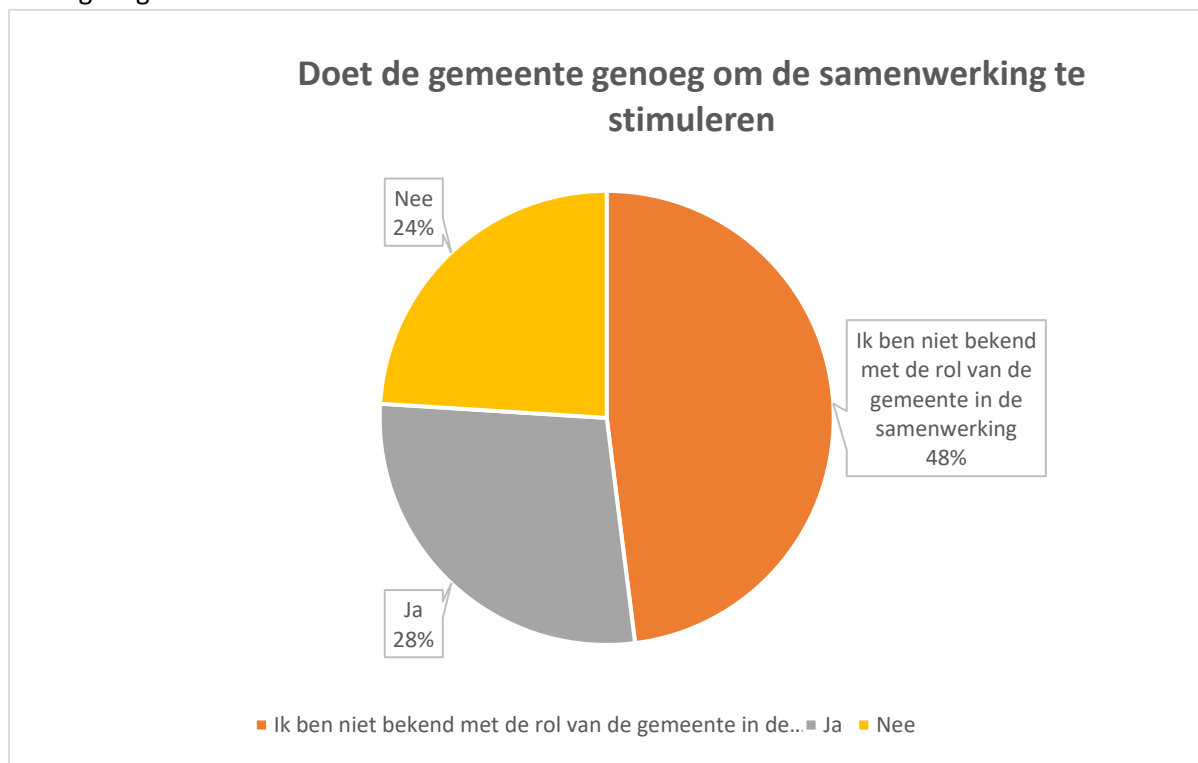
Uit de gesprekken met de parkmanagers zijn enkele pijnpunten naar voren gekomen. Aangezien het observaties betreft vanuit de parkmanagers is het van belang om dit te controleren bij de andere kant van de samenwerking. Het gaat hier om de ondernemers zelf. Om dit te toetsen zijn er op de drie terreinen enquêtes uitgezet om de observaties van de parkmanagers te ondersteunen of misschien juist wel te weerleggen. Ook had de enquête het doel om meer inzicht te krijgen in de visie van ondernemers omtrent samenwerking. Daarnaast waren we ook geïnteresseerd in de belangrijke factoren die volgens ondernemers die van invloed zijn op het tot stand komen van samenwerkingen op het terrein, en hun mening over de huidige faciliteiten die worden geboden. De enquête heeft uiteindelijk na erg veel inspanning een respons behaald van 50 respondenten. Met andere woorden er zijn 50 ondernemers verspreid over de terreinen bereid geweest om de enquête in te vullen. De verdeling van het invullen was: Schiebroek 19 antwoorden, KIL III 15 antwoorden en Halfweg-Molenwatering 16 antwoorden. In deze paragraaf worden de belangrijkste data besproken inclusief grafieken. Ook zullen enkele data verklaard worden middels het benoemen van omstandigheden die afwijkingen tussen de terreinen kunnen verklaren. Enkele vragen die gesteld zijn in de enquête zullen niet meegenomen worden, aangezien deze vragen achteraf gezien niet relevant voor het onderzoek waren.

De eerste bevinding vanuit de enquête is het feit dat ondernemers zich veelal maar voor drie onderwerpen interesseren als het om samenwerking gaat. Dit kan geconcludeerd worden op de antwoorden op de vraag: 'waarvoor acht u samenwerking van belang?' (Zie Tabel onder de alinea). Hierop reageerde bijna alle ondernemers met schoon, heel en veilig. Ook gaf de helft ongeveer aan ook het beïnvloeden van gemeente van belang te achten en samenwerking omtrent verduurzaming. Alle andere mogelijke suggesties die in de vraag opgenomen waren zijn vrijwel niet aangevinkt door de ondernemers. Dit laat zien dat veel ondernemers de toevoeging van samenwerking op verschillende gebieden niet inzien of niet van belang zien.



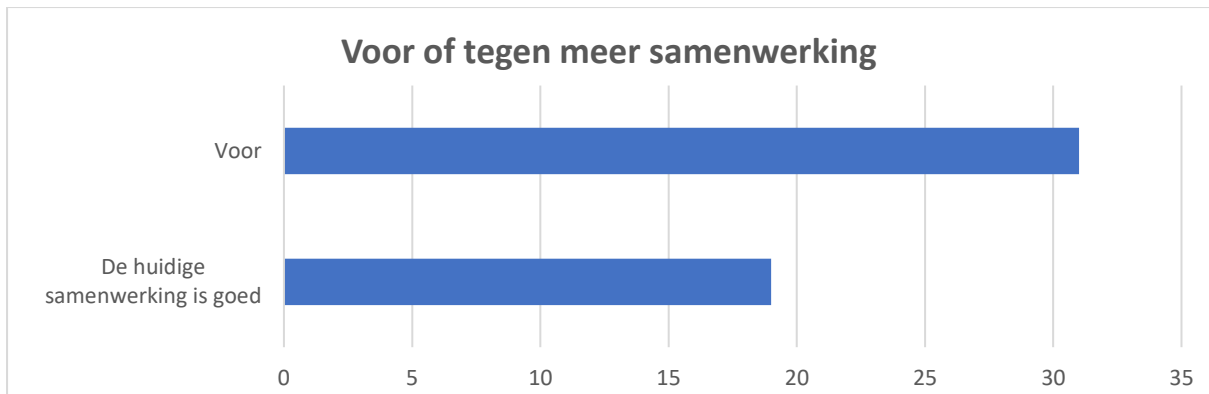
Figuur 7; Voor welke zaken acht de ondernemer samenwerking van belang

Een andere bevinding vanuit de enquête is het feit dat een groot deel van de ondernemers niet bekend is met de rol van gemeenten binnen de samenwerkingen (Zie cirkeldiagram hieronder). Zo gaven 24 van de 50 respondenten dit aan. Van de overige ondernemers gaf ongeveer de helft aan tevreden te zijn met de rol van de gemeente en dus ook de andere helft aan ontevreden te zijn met de rol van de gemeenten. Per gemeente kunnen enkele resultaten verklaard worden, aangezien de resultaten per terrein erg uiteenlopen. Zo is in Dordrecht de grote onwetendheid en ontevredenheid te verklaren. In Dordrecht is er namelijk een organisatie, Dordt Onderneemt. Veel ondernemers weten echter niet dat dit een gemeentelijke organisatie is. Hierdoor hebben veel ondernemers het idee dat de gemeente amper betrokken is bij de samenwerking. Ook de positievere cijfers van Halfweg-Molenwatering vallen te verklaren. Zo is een deel van de respons voor dit terrein gegenereerd op een ontbijtmeeting tussen ondernemers en gemeente. Dit laat zien dat door dit soort specifieke meetings, waar ondernemers en ambtenaren in gesprek gaan met elkaar, gunstig kunnen zijn voor de tevredenheid richting de gemeente.

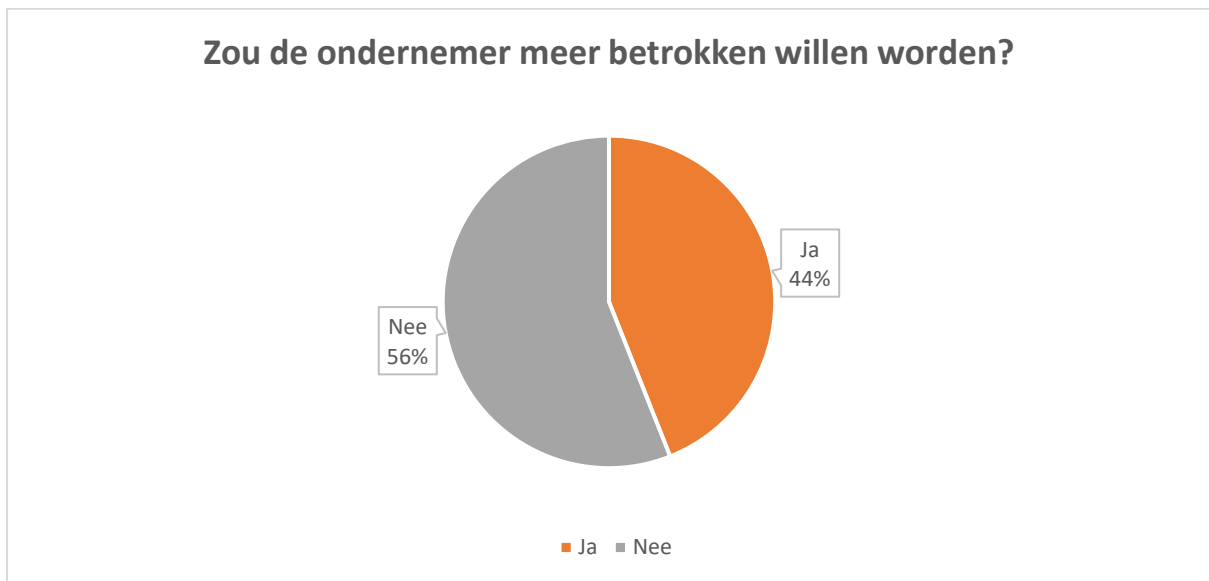


Figuur 8; Doet de gemeente genoeg om samenwerking te stimuleren

Een andere opvallende bevinding vanuit de enquête waren de antwoorden op twee vragen. Namelijk de vragen of de ondernemer voor of tegen meer samenwerking is (zie staafdiagram hieronder) en of de ondernemer meer betrokken wil worden in de samenwerking (zie cirkeldiagram hieronder). Op de eerste vraag gaf ongeveer 60% van de ondernemers aan voor meer samenwerking te zijn en de rest gaf aan de huidige samenwerking goed te vinden. Maar bij de vraag of de ondernemer meer betrokken wil worden in de samenwerking gaf meer dan de helft van de ondervraagden aan daar geen behoefte in te hebben. De conclusie die hieruit getrokken kan worden is dat ondernemers zeker open staan voor samenwerking. Echter willen ondernemers geen tijd in deze samenwerking stoppen. Dit geeft bevestiging over de observatie van de parkmanagers dat er weinig welwillendheid is bij de ondernemers. Want openheid richting samenwerking is er dus wel, maar de tijd of wil om er moeite voor te doen is er nagenoeg niet.



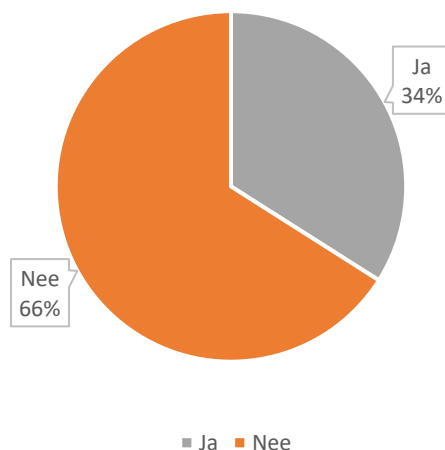
Figuur 9; Voor of tegen meer samenwerking



Figuur 10; Zou de ondernemer meer betrokken willen worden

In de enquête is ook de vraag gesteld aan de ondernemers of andere bedrijven op het bedrijventerrein de concurrentiepositie van hun bedrijf kan versterken. Hierop kwam naar voren dat ongeveer 1/3e van de ondernemers van mening is dat andere bedrijven op hun bedrijventerrein de concurrentiepositie van hun bedrijf kunnen versterken. Dit laat zien dat er zeker een aardig aantal ondernemers zijn die meerwaarde van onderlinge samenwerking inzien. De exacte percentages vallen hieronder in het cirkeldiagram af te lezen.

Kunnen andere bedrijven op dit bedrijventerrein de concurrentiepositie van uw bedrijf versterken



Figuur 11; Kunnen andere bedrijven op dit bedrijventerrein de concurrentiepositie van uw bedrijf versterken

Kruistabelanalyse					
Kunnen andere bedrijven op dit bedrijventerrein de concurrentiepositie van uw bedrijf versterken?					
		Grote van bedrijf			
	Basis	Micro	Klein	Middel	Groot
Basis	50	28	18	2	2
	100%	56%	36%	4%	4%
Ja	17	16	1	0	0
	34%	94%	6%	0%	0%
Nee	33	12	17	2	2
	66%	36%	52%	6%	6%

Figuur 12; Kruistabelanalyse

Interessant is dat in Figuur 12 blijkt dat een hoog percentage microbedrijven (onder 10 fte) gelooft dat hun concurrentiepositie kan worden versterkt door samenwerking met andere bedrijven, terwijl dit percentage lager is voor kleine, grote en middelgrote bedrijven. Van de ondernemers die positief antwoordden, is 94% eigenaar van een microbedrijf. Dit suggereert dat grote, middelgrote en kleine bedrijven minder geneigd zijn om samen te werken om hun concurrentiepositie te verbeteren.

In de bijlage van dit rapport worden de afzonderlijke resultaten van elke vraag die in de enquête is gesteld, per park weergegeven. Hierdoor kunt u gedetailleerde inzichten verkrijgen in de specifieke antwoorden en meningen van de respondenten op verschillende aspecten met betrekking tot samenwerking op de onderzochte bedrijventerreinen.

5. Uitslagen interviews

Naast enquêtes hebben er ook interviews plaatsgevonden. Voor de interviews is er gesproken met drie ondernemers per terrein (in totaal negen), ambtenaren van de gemeente Dordrecht en Nissewaard (beide ambtenaren zijn economisch adviseur), de gemeente Rotterdam niet gereageerd op ons verzoek, en een gedeputeerde van de provincie Zuid-Holland Leontien Cenin. In deze paragraaf zullen de belangrijkste bevindingen vanuit de interviews besproken worden. Tijdens deze interviews zijn er ook vragen gesteld omtrent mogelijke oplossingen.

5.1 Interviews park managers

Uit de interviews met park managers kwamen een aantal zaken naar voren die momenteel een belemmering kunnen zijn voor verdere samenwerking. Daarom hieronder een opsomming van een aantal zaken die verdere samenwerking kunnen bemoeilijken:

- Veel gemeentes zien bedrijventerreinen niet als prioriteit en focussen liever op woonwijken
- Te weinig initiatiefnemers
- Veel gemeentes willen de beginfase van een samenwerking over slaan en het liefst gelijk overgaan op een strategische samenwerking
- Niet voldoende bewijzen over mogelijke voordelen van een samenwerking (bijvoorbeeld stijging in bruto lokaal product)
- De verschillende behoeftes per terrein (bijvoorbeeld beïnvloed door leeftijd van het terrein)
- Wetgeving
- Welwillendheid ondernemers
- Verschillende belangen van stakeholders
- Gebrek aan middelen
- Gebrek aan tijd

5.2 Interviews met ondernemers

De eerste bevinding uit de interviews is het feit dat de gesproken ondernemers aangaven dat er veel beperkingen zitten in de BIZ-wetgeving. Dit kwam vooral van de ondernemers die ook betrokken zijn in het bestuur van een bedrijventerrein. Ook de gemeentes en provincie gaven aan dat er problemen zitten in de wet BIZ. Dit kwam in meerdere andere fases van het onderzoek ook naar voren, waardoor dit een veel terugkomende constatering is (van der Klis, persoonlijke communicatie, 2023).

Er waren verder diverse meningen wanneer het aankwam op het beleid van de BIZ. Een ondernemer was niet tevreden over de situatie waarin hij zich bevond m.b.t. de BIZ. Zo gaf de ondernemer aan dat hij niet volledig eens was met de betalingsstructuur (Ondernemer A, persoonlijke communicatie, 2023). Een andere ondernemer gaf aan dat hij niet tevreden was over de aanpak methodiek van de BIZ. De desbetreffende ondernemer maakte de vergelijking met de voorganger en zag dat hierin de aanpak minder was dan bij het huidige BIZ-beleid (Ondernemer B, persoonlijke communicatie, 2023).

Natuurlijk benoemde ondernemers niet alleen minpunten als het gaat om de BIZ. Als het gaat over het bewaken van het terrein en het verzorgen van het terrein waren in hoofdlijnen alle ondernemers tevreden over de BIZ. We hebben gemerkt dat de problematiek die ondernemers benoemde voornamelijk persoonlijk gerelateerd zijn. Dit is wat ook in de gesprekken met de gemeentes en provincie naar voren gekomen.

We hebben de ondernemers ook gevraagd naar hun ervaring met de gemeente. De gemeente speelt een belangrijke rol bij o.a. het onderhouden van het terrein en andere zaken die voor ondernemers van belang zijn. Ondernemers reageerden hier met twee verschillende antwoorden op; de ene ondernemer vond dat dit de verantwoordelijkheid was voor de BIZ en de andere ondernemer vond dat dit contact moeizaam verliep. Ondernemer C gaf bijvoorbeeld aan dat de gemeente veel te weinig doet om het terrein en daarbij de waardes van de panden te stimuleren (Ondernemer C, persoonlijke communicatie, 2023). De algemene rode lijn die we kunnen trekken uit de interviews is dat ondernemers niet volledig tevreden zijn over de rol van de gemeente of er zelfs onbekend mee zijn, zoals ook bleek uit de enquête.

Nadat we informatie hadden gekregen en de meningen van de ondernemers wisten, hebben we nog voorstelvragen gesteld aan het einde van de interviews. Hier gingen we dieper in op onze ideeën en waren we benieuwd wat de ondernemers hiervan vonden. Hieruit kwam voornamelijk dat de ondernemers enthousiast raakten over het idee om samen met scholen te werken om personeelstekort tegen te gaan. Natuurlijk was het voor elke ondernemer anders of ze wel of niet last hadden van het personeelstekort, maar elke ondernemer gaf tijdens de interviews aan dat ze dit plan wel zagen zitten. Meer hierover bij de aanbevelingen.

5.3 Gemeente en provincie

Een andere bevinding uit de interviews was het verschil van kennis tussen gemeentes. Zo is men in Dordrecht bijvoorbeeld bezig met het opzetten van een ondernemersfonds, zodat bedrijventerreinen binnen de gemeente meer geld ter beschikking krijgen voor ontwikkeling. Daarop werd gevraagd aan de gemeente Nissewaard of zij ook met een soortgelijke zaak bezig waren. Echter was de ambtenaar van de gemeente Nissewaard niet op de hoogte van de mogelijkheden van een ondernemingsfonds. Dit is opmerkelijk aangezien zowel de heer van der Klis als de heer van Bommel dezelfde functie invullen binnen hun gemeentes. Dit laat zien dat er een groot verschil in kennis is tussen gemeentes (van Bommel, persoonlijke communicatie, 2023). Daarbij hebben we de vraag aan beide gemeentes gesteld of er contact plaatsvindt tussen diverse gemeenten. De heer van Bommel gaf aan dat zij met een beperkt aantal gemeentes in de regio communiceerden, hierbij ging het voornamelijk over algemene informatieuitwisseling, maar niet informatie met betrekking tot bedrijventerreinen (van Bommel, persoonlijke communicatie, 2023). Dit was opvallend, want dit toont aan dat gemeenten ook niet als een collectief werken.

In het interview met Leontien Cenin hebben wij ingezoomd op de samenwerkingen die de provincie heeft met gemeenten en de invloed op het rijk. We hebben gevraagd hoe de communicatie nu verloopt tussen bedrijven, gemeente en de provincie. Uit dit interview kwam naar voren dat er sprake is van ambassadeurs van de provincie Zuid-Holland, die als tussenpersoon fungeren. Zij spreken de ondernemers en geven de besproken onderwerpen vervolgens door aan de provincie (Cenin, persoonlijke communicatie, 2023). De ambassadeurs bekleden voornamelijk de rol als parkmanager. Zij onderhouden de terreinen en faciliteren projecten. Toen wij onze voorstellen ook aan haar aangaven, bleek dat zij hier bij de provincie zelf ook nog niet over hadden nagedacht. Ze ontving onze voorstellen open en gaf aan dat ze de voorstellen mee zou nemen in de vergadering als wij een goede onderbouwing hadden.

Toen we de provincie vroegen of er concrete doelstellingen waren om de organisatiegraad van bedrijventerreinen te verbeteren, werd er aangegeven dat zij die niet hebben. Ze hebben globale doelstellingen om bedrijven verder te helpen, maar geen concrete doelstellingen voor de organisatiegraad van de terreinen. Dit vonden wij opvallend en gaf ons stof tot nadenken.

iets wat wij ons ook afvroegen was de invloed van provincies op het rijk, hoe zit dat en hoe groot is dit invloed? Als antwoord werd hierop gegeven dat individuele provincies weinig invloed hebben op het rijk. Hiermee wordt bedoeld dat het rijk weinig tot niks doet als bijvoorbeeld de provincie Zuid-Holland met een probleem op tafel komt (Cenin, persoonlijke communicatie, 2023). Wij denken dat er meer winst te behalen valt wanneer provincies meer een collectief vormen dan individueel te werk gaan. Hierbij gaat het voornamelijk om het beïnvloeden van landelijke wetgeving omtrent bedrijventerreinen.

5.3 Overige bevindingen

Tijdens de interviews zijn er ook nog enkele andere bevindingen naar voren gekomen. Hierbij betroffen het vooral park-technische bevindingen die niet relevant waren voor het onderzoek. Een opmerking die veel naar voren kwam is dat veel ondernemers vaak niet weten wie ze moeten benaderen bij bepaalde problemen. Zo weten ze niet of ze bijvoorbeeld naar de parkmanager moeten gaan bij een bepaald probleem, of dat ze juist moeten aankloppen bij de gemeente in die desbetreffende situatie. Hier zouden de parkmanagers eventueel naar kunnen kijken, echter is dit niet van invloed op de samenwerking tussen ondernemers.

6. Conclusies

De samenwerkingen op bedrijventerreinen vinden momenteel weinig tot niet plaats. Door het invoeren van de BIZ-wet worden deze samenwerkingen gestimuleerd. Desondanks is het samenwerkingsverband op bedrijventerreinen niet genoeg en moet er gezocht worden naar oplossingen. Aan de hand van het gedane onderzoek zijn er verscheidene zaken naar voren gekomen. Het gaat hierbij voornamelijk om oorzaken van het niet verder realiseren van meer samenwerkingen op bedrijventerreinen. Hieronder zal per onderwerp uitgelegd worden wat de bevindingen zijn en welke problemen opgelost dienen te worden.

6.1 Welwillendheid ondernemers

Het eerste punt wat naar voren gekomen is tijdens het onderzoek, is het feit dat er sprake is van weinig welwillendheid bij ondernemers. Het gaat hierbij voornamelijk om de welwillendheid omtrent verdergaande onderwerpen van samenwerking. Zo vinden bijna alle ondernemers dat samenwerking kan bijdragen aan de basisbehoeften, maar als het over verdergaande onderwerpen gaat dan vindt men veel zaken niet interessant. Denk hierbij aan onderwerpen als gezamenlijke inkoop of gezamenlijk bezig zijn met het oplossen de krapte op de arbeidsmarkt. Wel kwam bij de interviews enige vorm van openheid naar voren bij het concreet pitchen van bepaalde ideeën. Dit laat zien dat er wel zeker mogelijkheden zijn om de welwillendheid/openheid te vergroten; individuele ondernemers hebben nauwelijks een beeld in hoeverre samenwerking kan helpen het functioneren te verbeteren.

6.2 De ondernemer wil resultaat zien

Vastgoedeigenaren en ondernemers worden voornamelijk gemotiveerd door duidelijke resultaten die hen direct ten goede komen, met name op financieel gebied. Deze bevinding wordt ook ondersteund door de rationele keuzetheorie (Bolsius, 2018). De wens voor tastbare en meetbare resultaten fungeert als een belangrijke stimulans voor verdere samenwerking. De bevindingen suggereren dat wanneer ondernemers concreet bewijs kunnen zien van de positieve impact van samenwerking, zoals verhoogde winstgevendheid of kostenbesparingen, dit een sterke prikkel vormt om zich verder in te zetten voor gezamenlijke inspanningen. Dit geeft aan dat het aantonen van de potentiële financiële voordelen en het presenteren van succesvolle voorbeelden van samenwerking cruciaal kunnen zijn om uitgebreidere en duurzame samenwerking tussen bedrijven op het park te bevorderen. De reacties suggereren dat praktische en direct waarneembare factoren, zoals de netheid van het park of veiligheid, worden gezien als duidelijke en tastbare resultaten die als stimulans dienen voor samenwerking tussen bedrijven op de parken. Deze factoren hebben directe en zichtbare voordelen, wat leidt tot een sterkere neiging tot samenwerking. Aan de andere kant bieden lange termijn strategische kwesties zoals sociaal kapitaal of gedeelde faciliteiten mogelijk niet directe voordelen die gemakkelijk kwantificeerbaar zijn. Als gevolg hiervan kunnen de prikkels voor samenwerking op deze gebieden relatief zwakker zijn. Deze conclusie benadrukt het belang van tastbare en meetbare resultaten als drijfveren voor samenwerking. Dus waar niet direct tastbare en meetbare resultaten te verwachten zijn, moet je in kleine stapjes aan de slag.

6.3 Verschil enquête en interviews aanzienlijk met betrekking tot samenwerking onderwijsinstellingen/personeel

Tijdens het onderzoek kwam ook naar voren dat er aanzienlijke verschillen lagen tussen de enquête uitslagen en de interviews. In de interviews werd namelijk doorgevraagd op zaken die in de enquête naar voren gekomen waren. Hier kwamen in sommige gevallen enkele andere visies naar voren. Zo kwam al in bovengenoemde alinea's naar voren dat er verschillen zaten in de welwillendheid van de

ondernemers. Een voorbeeld was dat in de enquête maar 1 van de 50 respondenten interesse had in samenwerking met betrekking tot het aantrekken van personeel. Echter toen er in de interviews een concreet plan over dit onderwerp werd voorgelegd, toen gaven ineens zes van de negen geïnterviewden aan hier zeker interesse in te hebben. Dit laat een opvallend groot verschil zien tussen enquête en interviews.

6.4 Doorstroom bij gemeenten zorgt voor lastigere communicatie tussen de organisaties

In de eerste gesprekken met parkmanagers werd duidelijk dat de communicatie en realisatie bemoeilijkt worden door de hoge doorstroom bij gemeentes. Deze bevinding werd later bevestigd door middel van interviews met ondernemers. Gemeentes spelen een cruciale rol voor de bedrijven op bedrijventerreinen, bijvoorbeeld als verantwoordelijke voor de infrastructuur. Een vlotte samenwerking met de gemeente is daarom essentieel voor de tevredenheid van ondernemers. Uit de interviews kwam naar voren dat veel ondernemers verwachten dat samenwerkingsorganisaties zoals de BIZ of VVE de communicatie met de gemeentes soepel laten verlopen. Een van onze conclusies is dan ook dat samenwerking van groot belang kan zijn voor een betere communicatie met gemeentes.

6.5 Provincie doet hun best tot stimulatie, concrete doelstellingen ontbreken/niet bekend

Wanneer het aankomt op het stimuleren van bedrijven om samen te werken, is de provincie wel actief bezig met bijvoorbeeld de ambassadeurs. De doelstellingen die de provincie momenteel op globaal niveau heeft, zijn echter niet genoeg om de gemeenten en bedrijventerreinen te stimuleren om samenwerkingen met elkaar aan te gaan. Ook ontbreken concrete instrumenten. Door geen concrete doelstellingen te hebben voor bedrijventerreinen, zullen zij ook niet inzien dat een organisatiegraad van belang is.

6.6 De BIZ is een goed initiatief, maar heeft ook zijn belemmeringen voor verdere ontwikkeling

De BIZ regelgeving maakt verdere samenwerking moeilijk vanwege het gebrek aan flexibiliteit en het feit dat er elke vijf jaar gestemd moet worden, wat langetermijnplanning belemmert. Het is belangrijk op te merken dat het uitblijven van verbetering van deze regelgeving wijst op een bredere kloof in het vertegenwoordigen van de belangen van bedrijven op bedrijventerreinen. De veronderstelling is dat dit deels te wijten is aan het feit dat veel bedrijventerreinen in Nederland niet worden vertegenwoordigd door één entiteit zoals bedrijventerrein Schiebroek, maar slechts een verzameling bedrijven op hetzelfde perceel zijn. Het ontbreken van vertegenwoordiging is ook een probleem voor bedrijventerrein Schiebroek en Halfweg-Molenwatering omdat dit het moeilijker maakt om nationale wetgeving zoals de BIZ-regelgeving aan te passen.

7. Aanbevelingen

7.1 Introductie

Aan de hand van de in kaart gebrachte problemen en beschikbare informatie kan gekeken worden naar waar op korte termijn verbeteringen kunnen plaatsvinden op bedrijventerreinen met betrekking tot de samenwerking. Zo zal er gekeken worden naar barrières die weggenomen kunnen worden. Ook zal er gekeken worden of er ideeën zijn die toegepast kunnen worden waardoor samenwerking bevorderd kan worden. Daarnaast zijn er tijdens het onderzoek verscheidene nieuwe vragen omhoog gekomen die vervolgonderzoek vereisen. Hierdoor is de hoop aanwezig dat er nog meer informatie beschikbaar komt en daardoor nog meer gerealiseerd kan worden op het gebied van samenwerking op bedrijventerreinen.

Als eerste zal er gekeken worden naar mogelijke aanbevelingen en oplossingen. Deze aanbevelingen en oplossingen kunnen dienen als advies voor het wegnemen van een bepaalde barrière tot samenwerking. Of ze kunnen fungeren als een stimulerende factor voor samenwerking. De aanbevelingen/oplossingen zullen één voor één behandeld worden en uitgewerkt worden. Hierbij zullen verscheidene factoren uitgelicht worden. Denk hierbij aan de aanleiding van het idee, de voor- en nadelen, de haalbaarheid en de rol van de stakeholders.

Ook de implementatie van de aanbevelingen/ideeën zal direct worden uitgewerkt zodat het overzicht bewaard kan worden.

7.2 Concrete plannen aanleveren; Samenwerking met onderwijsinstellingen

Uit de enquête kwam naar voren dat er sprake is van relatief weinig welwillendheid tot strategische samenwerking op gebieden zoals human capital en gezamenlijke opslagruimtes bij ondernemers. Daarnaast kwam in de enquête naar voren dat veel ondernemers niet extra betrokken willen worden in de samenwerking. Ook kwam in de enquête naar voren dat er maar behoefte is tot een paar vormen van samenwerking en dat er dus weinig behoefte is tot samenwerking op het gebied van de overige onderwerpen. Zo ook op het vlak van aantrekken van personeel. Echter kwam er tijdens een sparringsessie met ons groepje (Mo, Stanley, Olaf) een idee naar voren omtrent het aantrekken van personeel. Ondanks het feit dat de enquête liet zien dat veel ondernemers daar weinig heil in zagen, was het van belang om het toch te testen bij ondernemers doormiddel van een interview.

Dit idee omvatte een mogelijke samenwerking tussen Hogescholen/onderwijsinstellingen of bijvoorbeeld een technische school en de ondernemers op een bedrijventerrein. Het idee hiervan was dat er een soort in-house dag georganiseerd zou worden op het bedrijventerrein. Er zal een bijeenkomst plaatsvinden, georganiseerd vanuit het parkmanagement, waarbij een groep bedrijven, die op zoek zijn naar personeel met vergelijkbare vaardigheden, een groep studenten zullen ontvangen die beschikken over deze specifieke vaardigheden. Deze bedrijven zouden dan ieder een kleine presentatie/rondleiding geven van hun bedrijf zodat studenten kennis kunnen maken met deze bedrijven.

Deze bijeenkomst biedt zowel ondernemers als studenten aantrekkelijke mogelijkheden, aangezien het hen de gelegenheid biedt om een netwerk op te bouwen voor potentiële banen en nieuwe connecties te maken. Voor studenten is het bijzonder interessant, omdat ze in slechts 4/5 uur tijd meerdere bedrijven kunnen bezoeken. Dit project is eveneens gunstig voor zowel studenten als ondernemers, omdat er naar verwachting meer studenten zullen deelnemen aan deze evenementen, waardoor er ook meer potentiële nieuwe werknemers aanwezig zijn voor de ondernemers. Bovendien bespaart het ondernemers veel tijd, aangezien de bijeenkomst slechts een uur duurt. Dit creëert een

win-winsituatie voor zowel ondernemers als studenten. Voor studenten biedt het namelijk het voordeel dat ze in een kort tijdsbestek kennis kunnen maken met meerdere potentiële werkgevers en hun netwerk kunnen uitbreiden.

Uit de enquête bleek echter dat ondernemers momenteel weinig behoefte hebben om samen te werken op het gebied van het aantrekken van personeel. Dit kan mogelijk komen doordat ondernemers geen duidelijk beeld hebben van hoe zo'n samenwerking op het gebied van personeelsaantrekking er in de praktijk uitziet. Daarom hebben we dit idee getest door tijdens de interviews dit praktische plan voor te leggen aan de ondernemers, om als collectief gezamenlijk personeel aan te kunnen trekken. Dit werd zeer positief ontvangen door het merendeel van de ondernemers. Zo gaf 6 van de 9 ondervraagde ondernemers aan dit zeker interessant te vinden mocht dit gerealiseerd worden. Daarnaast gaven de andere ondervraagde ondernemers aan het een interessant idee te vinden maar niet relevant voor hun situatie.

Negatieve punten zijn dat het wellicht lastig is om precies op dezelfde dag tijd te vinden voor de ondernemer. Daarnaast in de vraag wie het initiatief in de samenwerking zou moeten nemen, de ondernemer, de parkmanager of de scholen. Financieel gezien zou dit plan goed haalbaar moeten zijn. De enige kosten die worden opgelopen door bedrijven zijn de gemiste uren omdat het bedrijf er tijd in moet steken. Het grootste punt wat betreft haalbaarheid is iemand bereid zien te vinden om dit te realiseren. Echter is onze aanname dat de winsten van zo'n samenwerking de kosten overtreffen.

7.3 Transparantie in budgetten en verbetering websites

Voor een effectieve en succesvolle samenwerking is communicatie en transparantie van cruciaal belang (Graafland & Nijhof, 2005). In de huidige maatschappij, waar ondernemers te maken hebben met tijdsdruk, is het essentieel dat informatie gemakkelijk vindbaar is. Ondernemers dragen bij aan samenwerkende organisaties zoals een BIZ of VVE, en het is van groot belang dat zij binnen enkele muisklikken kunnen zien hoe hun bijdrage wordt besteed. Het ontbreken van transparantie kan leiden tot negatieve effecten op het vertrouwen binnen de samenwerkende organisatie. Daarnaast is het van belang dat ondernemers een duidelijk overzicht hebben van de uitgevoerde activiteiten. Een casestudie naar de website van de London Riverside BID (London Riverside Business Improvement District, z.d.) toonde aan dat ondernemers daar in slechts twee muisklikken kunnen zien waar hun geïnvesteerde geld naartoe gaat. In tegenstelling hiermee moeten ondernemers bij de BIZ in Schiebroek eerst het BIZ-plan vinden (Home - Vereniging Bedrijven Schiebroek, 2022), en pas op pagina 17 kunnen zij zien waar het geld wordt besteed. Dit aanzienlijke verschil in transparantie kan een reden zijn waarom ondernemers minder snel geneigd zijn verdere samenwerking aan te gaan. Tijdens de presentatie is het idee van een budget dat sneller vindbaar budget gepresenteerd aan de drie parkmanagers, en zij toonden grote interesse en erkenden het belang van dit punt.

Het kan als een negatief punt worden ervaren dat ondernemers wellicht sneller vragen zullen stellen bij uit gegeven bedragen echter is dit uiteindelijk wel beter voor de transparantie binnen de organisatie. Daarnaast kan het verbeteren van transparantie betekenen dat de samenwerkende organisatie meer gedetailleerde informatie over de uitgaven moet verstrekken. Dit kan extra administratieve kosten met zich meebrengen en de operationele budgetten van de organisatie beïnvloeden.

Het plan om de communicatie en transparantie te verbeteren en een sneller vindbaar budget te implementeren, brengt uitdagingen met zich mee. Technische en financiële haalbaarheid moeten worden beoordeeld, evenals de bereidheid en het vermogen van de organisatie om veranderingen te

omarmen. Echter is de veronderstelling dat het implementeren van een duidelijk budget en overzicht van opgeleverde projecten met de huidige technische mogelijkheden redelijk haalbaar is ook voor een kleinere organisatie.

7.4 Betrekken gemeenten in het parkbestuur

Naar aanleiding van gesprekken met de parkmanagers kwam naar voren dat de gemeenten niet altijd optimaal meewerken als het gaat om samenwerken. Een belangrijk aspect dat naar voren kwam, is dat bij het bevorderen van samenwerking gemeentes vaak het aspect van schoon, heel en veilig over het hoofd zien en meteen denken aan strategische samenwerking. Het werd benadrukt dat het moeilijk is om strategische samenwerking te bereiken als de basis nog niet voldoende solide is. Daarnaast werd er in de enquête door ondernemers aangegeven dat menig ondernemer geen duidelijk beeld heeft van de rol van de gemeente als het gaat om samenwerking op het bedrijventerrein. Door het bekijken van het succes van andere bedrijventerreinen in Nederland, zoals het bedrijventerrein Waarderpolder waar een ambtenaar van de gemeente in het bestuur zit, werd er geconcludeerd dat de samenwerking met gemeente daar erg soepel verloopt volgens de parkmanager die daar actief is. De gemeente is in het geval van Waarderpolder zelfs vaak de initiatiefnemer op het gebied van gezamenlijke projecten.

Het bedrijventerrein Waarderpolder bestaat uit zo'n 1400 bedrijven. Dit is uiteraard een wezenlijk verschil met bijvoorbeeld bedrijventerrein Schiebroek. Echter zijn de zaken die in Haarlem beter worden aangepakt niet geheel onbruikbaar. Het is niet realistisch om te denken dat er een ambtenaar van de gemeente Rotterdam in het bestuur kan komen bij het bedrijventerrein Schiebroek, omdat je in Schiebroek met een veel kleinere organisatie te maken hebt. Wel is het voorstel om de gemeente een actievare rol te geven door een ambtenaar bijvoorbeeld betrokken te laten zijn in besturen van 3 kleinere bedrijventerreinen in Rotterdam. Dit plan zou per specifieke gemeente anders moeten worden aangepakt afhankelijk van de grootte van de gemeente en het aantal bedrijventerreinen in de gemeente.

Het voordeel van het meer betrekken van gemeenten in de bestuurvoering van bedrijventerreinen is het feit dat de lijntjes met de gemeente een stuk korter worden. Hierdoor kunnen er gemakkelijker dingen gerealiseerd worden waarbij de gemeente een rol speelt in de realisatie van projecten. Ook is de aanname dat dit een betere samenwerking met de gemeente en een betere verhouding tussen ondernemer en gemeente oplevert. Daarnaast is de aanname dat op basis van wat er geconcludeerd is op bedrijventerrein Waarderpolder, de ondernemers positiever tegenover de gemeente gaan staan en de gemeente het gaat zien als een privaat-publieke samenwerking.

Een nadeel van het meer betrekken van gemeenten in de bestuurvoering van bedrijventerreinen is het feit dat het bestuur een deel van haar vrijheid verliest, aangezien het nu niet alleen de ondernemers zijn die besluiten nemen. Ook is het lastig om geschikte bestuursleden vanuit de gemeente te vinden, aangezien er veel doorstroom is binnen de gemeente en er daardoor iedere keer weer nieuwe ambtenaren bij het terrein betrokken dienen te worden. De grote doorstroom bij de gemeente werd door parkmanagers en ondernemers op verschillende terreinen ook als groot probleem aangekaart.

Daarnaast hebben gemeentes zich te houden aan begrotingen die een tegenwerking kunnen zijn voor deze aanbeveling. Ook is de inschatting dat er veelal niet genoeg vrije uren voor ambtenaren om plaats te kunnen nemen in besturen van bedrijventerreinen. Zeker wanneer er meerdere bedrijventerreinen zijn binnen een gemeente. Echter kan er aangenomen worden dat het toch haalbaar is, wegens het

feit dat het in Haarlem ook gerealiseerd is, hiervoor is het echter wel van belang dat de prioriteiten van de gemeente op de juiste plaats komen te liggen zodat hier ook daadwerkelijk ruimte voor beschikbaar komt.

Al met al kan geconcludeerd worden dat op korte termijn deze oplossing niet gerealiseerd kan worden. Zowel gemeentes als parkmanagers gaven aan dat er te veel verandering benodigd is binnen een zeer bureaucratische organisatie zoals een gemeente. Wel ziet men potentie in dit idee op de langere termijn. Echter dient dan ook nog meer onderzoek gedaan te worden naar de realisatie en inrichting van deze aanbeveling. Daarom kan geconcludeerd worden dat dit idee een vervolgonderzoek vereist, wat geschikt kan zijn voor studenten in de toekomst.

7.5 Kleine projectgroepen voor welwillende ondernemers

Tijdens het onderzoek kwam naar voren dat een van de barrières tot een verdergaande samenwerking het feit is dat er weinig welwillendheid is bij veel ondernemers. Om deze barrière weg te kunnen nemen is er een oplossing bedacht waarmee de niet welwillende ondernemers omzeild kunnen worden en de welwillende alsnog in hun behoeftes voorzien kunnen worden. Het idee is daarom ook dat er kleine projectgroepen gecreëerd worden voor ondernemers die wel willen op het gebied van afzonderlijke onderwerpen. Denk hierbij allerlei aparte samenwerkingsverbanden op het gebied van bijvoorbeeld duurzaamheid, inkoop, personeel enzovoorts. Het voordeel van deze aparte samenwerkingsverbanden met louter welwillende ondernemers zorgt ervoor dat de welwillende ondernemers niet tegengewerkt worden door de ondernemers die weinig bereidheid hebben tot verdergaande samenwerking.

Maar hoe gaat dit in zijn werk? De parkmanager van desbetreffend bedrijventerrein inventariseert (volledige vrijheid in hoe) bij de ondernemers op welke gebieden zij interesse hebben in samenwerking. Op basis van deze interesses kunnen ondernemers met dezelfde interesses samengebracht worden, zodat ze kunnen gaan samenwerken op desbetreffende onderwerpen. Het enige wat hiervoor benodigd is, is het samenbrengen van de ondernemers. De ondernemers kunnen daarna zelf onderling bekijken hoe zij op desbetreffend onderwerp projecten kunnen gaan ondernemen.

Bij het beoordelen van de haalbaarheid van deze aanbeveling kan geconcludeerd worden dat de implementatie op de relatief korte termijn goed mogelijk is. Zo is er weinig inspanning benodigd van de parkmanagers voor het creëren van de projectgroepen. Het enige risico wat gelopen wordt is dat er te weinig ondernemers welwillend zijn om samenwerking met andere ondernemers aan te gaan. Het enige risico daarvan is dat de parkmanager de verloren tijd niet kan inhalen. Echter is de mening dat dit het risico waard is, aangezien er potentieel weinig mis kan gaan ten opzichte van hetgeen wat er uitgehaald kan worden.

De implementatie van de voorgestelde oplossing voor het creëren van kleine projectgroepen heeft het voordeel dat het de niet-welwillende ondernemers omzeilt en de welwillende ondernemers in staat stelt om samen te werken op specifieke onderwerpen. Dit heeft tevens een voorbeeldfunctie, waarbij zichtbaar succes andere ondernemers kan inspireren om aan te sluiten. Het belangrijkste risico ligt echter bij de beschikbaarheid van tijd en betrokkenheid van ondernemers. Daarom is het essentieel om te focussen op haalbare zaken waarbij de betrokken ondernemers direct waarde zien.

7.6 Overige aanbevelingen

Naast bovengenoemde aanbevelingen zijn er nog meer aanbevelingen bedacht en getest waar mogelijk. Echter zijn al deze aanbevelingen deze aanbeveling of niet geschikt geacht voor de korte

termijn of is er een vervolgonderzoek vereist. Aangezien er sprake is van een brede onderzoeksvraag zijn er ook veel verschillende oplossingen mogelijk. Daarom zullen deze minder goede/relevante oplossingen toch benoemd worden, zodat er in de toekomst gekeken en onderzocht kan worden of dat ze alsnog toegepast kunnen worden.

7.7 vakbond voor bedrijventerreinen

Een vakbond opzetten voor bedrijventerreinen is de eerste aanbeveling die nog veel meer onderzoek vereist. Allereerst de aanleiding voor deze aanbeveling. Uit de introducerende gesprekken met de parkmanagers kwam namelijk naar voren dat een barrière voor strategische samenwerking op bedrijventerrein de redelijk en niet doorontwikkelde BIZ-wetgeving is. Zoals eerder benoemd in het onderzoek is de BIZ-wetgeving niet flexibel en dienen er aanpassingen aangemaakt te worden. Echter ontbreekt het echt aan een partij met voldoende daadkracht en invloed om voor een activering te zorgen in Den Haag om de wetgeving te veranderen. Er is gedurende het onderzoek tijdens informele gesprekken bij de parkmanagers daarom ook wel eens de vraag gesteld of er een overkoepelende organisatie is die de belangen behartigt voor bedrijventerreinen. Het antwoord hierop was dat het eerder benoemde stichting CLOK zich een beetje op deze wijze probeert op te werpen, maar dat het realiseerbaar is voor hun, aangezien zij ook andere prioriteiten hebben. Dus na doorvragen was het antwoord dus uiteindelijk ook nee.

Door dit antwoord is er gekeken of er een manier is om zo'n vakbond te kunnen realiseren. Echter werd al snel de conclusie getrokken dat hier een volledig onderzoek aan gewijd dient te worden. Dit vanwege het feit dat er met zoveel partijen gesproken dient te worden (denk aan parkmanagers door heel Nederland bijvoorbeeld). Daarnaast zijn er heel veel andere vragen die beantwoord dienen te worden. Vanwege de tijd die het in beslag zal nemen om dit alles in kaart te brengen is er een vervolgonderzoek benodigd om te kijken hoe dit gerealiseerd kan worden en of er voldoende draagvlak is bij de bedrijventerreinen door heel Nederland.

7.8 Aanpassingen in de BIZ-wetgeving

In het vervolg van de vorige aanbeveling loopt een andere aanbeveling een beetje over. Om meer samenwerking te genereren op bedrijventerreinen is het van belang dat de BIZ-wetgeving zich doorontwikkelt. Ook deze aanbeveling heeft de schifting niet gehaald. In het geval van deze aanbeveling is dat vanwege het feit dat de parkmanagers weinig invloed hebben om dit te kunnen realiseren bij desbetreffende overheden. Daarnaast gaf de heer Markus tijdens de gezamenlijke meeting op 17 mei aan dat hij had vernomen dat er beginnende stapjes zijn gemaakt om te kijken of de BIZ-wetgeving doorontwikkeld kan worden. Daardoor is het proces voor deze oplossing voor een deel al in gang gezet. Alleen is het aanpassingen van wetgeving altijd een lastige zaak, zeker wanneer de opdrachtgever van een onderzoek geen overheidsinstantie is. Vandaar dat deze suggestie ook de schifting niet gehaald heeft. Wel kan er een mogelijk vervolgonderzoek uitgevoerd worden, waarbij de mazen in de BIZ-wetgeving onderzocht worden en waar onderzocht wordt op welke manieren de overheid beïnvloed kan worden om wijzigingen door te voeren. Vanwege dit mogelijke vervolgonderzoek is daarom deze suggestie alsnog benoemd.

7.09 Actief delen van informatie

Een aanvullende aanbeveling is om bedrijventerreinen en gemeenten actief aan te moedigen om meer ervaringen met elkaar te delen. Dit kan de uitwisseling van "best practices" bevorderen en een vruchtbare omgeving creëren voor het stimuleren van samenwerking. Daarnaast kan de provincie een belangrijke rol spelen door het faciliteren van kennisuitwisseling en het organiseren van

bijeenkomsten waar bedrijventerreinen en gemeenten kunnen samenkomen. Door gezamenlijk te leren van elkaars successen en uitdagingen, kunnen bedrijventerreinen en gemeenten hun aanpak versterken en effectievere samenwerking bevorderen.

7.10 Vervolgonderzoeken

Tijdens de enquête zijn mogelijke ideeën in kaart gebracht waarop samengewerkt kan worden. Hierbij was weinig animo voor de meeste onderwerpen. Toch zijn er bedrijventerreinen in Nederland waar wel op deze onderwerpen wordt samengewerkt zoals bijvoorbeeld op Waarderpolder in Haarlem. De gebrekkige behoefte op deze gebieden kan verklaard worden door het stadium waar de onderzochte terreinen zich momenteel nog in bevinden. Ondanks de gebrekkige behoeften zijn er toch bepaalde onderwerpen waar vervolgonderzoeken wellicht zouden kunnen leiden tot inzichten die kunnen leiden tot samenwerking op deze onderwerpen. Daarom worden hieronder vier mogelijke onderwerpen genoemd die de moeite waard kunnen zijn om in een vervolgonderzoek nog goed onder de loep te houden. Deze vier onderwerpen zijn:

1. Shared facilities (Gedeelde faciliteiten): Veel bedrijven hebben vaak ruimte over of juist ruimte te kort. Daarnaast verschillen de periodes van drukte ook per branche. In periodes van lagere drukte kunnen bedrijven daardoor ook te maken hebben met ruimten die niet gebruikt worden binnen het pand. Hierdoor is het de moeite waard om te onderzoeken of ze deze ruimtes niet kunnen verhuren aan andere bedrijven op het terrein die juist tijdelijk te maken hebben met te weinig ruimte in diezelfde periode. De vraag hiervoor is of bedrijven en vastgoedeigenaren hier open voor staan? En of dit realiseerbaar is? Of is er juist meer behoefte aan algemeen opslagruimte die beschikbaar is voor alle ondernemers op een terrein? Dit zijn allemaal vragen die onderzocht kunnen worden in een vervolgonderzoek
2. Gezamenlijke inkoop: Een ander onderwerp waar potentieel in ligt tot strategische samenwerking is gezamenlijke inkoop. Op bedrijventerreinen zijn veelal vaak meerdere bedrijven binnen bepaalde branches werkzaam. Deze bedrijven hebben ook materialen of diensten nodig voor het uitvoeren van hun werkzaamheden. De vraag die dit oproept is of het mogelijk is om deze materialen en diensten op gezamenlijke basis in te kopen. Hierdoor kunnen bijvoorbeeld transportkosten bespaard worden. Ook hier is de vraag of hier behoefte voor is? En is dit ook realiseerbaar? En hoe is dit realiseerbaar? Al deze vragen kunnen middels een vervolgonderzoek beantwoord worden.
3. Energie hub: Een van de strategisch doelen van de parken is dat een bedrijventerrein middels eigen energieopwekking en opslag hiervan hun eigen inkomen voor projecten kan genereren, of dat ze bijvoorbeeld zelfvoorzienend kunnen zijn voor hun eigen energie. Denk hierbij dat ze bedrijven energie met elkaar delen vanuit de eigen opslag. Hoe dit allemaal precies in zijn werk gaat is niet volledig bekend, aangezien het onderzoek zich hier niet op gefocust heeft. Wel kwam het naar voren als een potentieel interessante manier voor samenwerking. Vandaar dat hier uitstekend een vervolgonderzoek naar gedaan kan worden
4. Uitwisselen van personeel: Tijdens de meeting met alle parkmanagers bij elkaar werd de vraag gesteld wat het uiteindelijke doel zou zijn met betrekking tot strategische samenwerking. Deze vraag werd afzonderlijk door de parkmanagers beantwoord en het meest interessante antwoord wat daaruit naar voren kwam was het uitwisselen van personeel. Het voorbeeld dat daarbij gegeven werd was het feit dat een bedrijf bijvoorbeeld een data-analist in dienst heeft. Echter is er maar voor 4,5 dag werk voor deze data-analist. Als er dan een bedrijf op het terrein is wat bijvoorbeeld 0,5 dag aan werk heeft liggen voor een data-analist maar dat te weinig vindt om

een nieuwe analist aan te nemen, zou het potentieel interessant kunnen zijn om deze data-analist dan uit te lenen voor die halve dag. Dit vereist echter zeer veel welwillendheid van ondernemers en een platform waar bedrijven oproepen kunnen plaats voor uitlenen of het lenen van personeel. Hoe dit gerealiseerd en bewerkstelligt kan worden dient verder onderzocht te worden en vandaar ook dat dit idee ook als potentieel vervolgonderzoek aangeraden wordt.

8. Implementatieplannen

Het implementatieplannen hoofdstuk bevat drie voorbeeldplannen die dienen ter illustratie van mogelijke implementaties. Het is belangrijk op te merken dat de data en cijfers die in deze plannen worden vermeld, niet als harde feiten worden gepresenteerd, maar louter als illustratieve voorbeelden.

8.1 Implementatieplan 1: Samenwerking met onderwijsinstellingen

Nu duidelijk is dat er voldoende draagvlak is en ook de haalbaarheid bekeken is kan er gekeken worden naar hoe dit idee gerealiseerd kan worden. Met andere woorden, welke stappen dienen er gezet te worden om dit idee te implementeren. Hiervoor zal stap voor stap benoemd worden in welke volgorde bepaalde handelingen gedaan dienen te worden. Daarnaast zal de financiële impact meegenomen worden zodat duidelijk is welke kosten er benodigd zijn. De risico's voor de implementatie zullen ook meegenomen worden. Er zal ook een tijdlijn gepresenteerd worden zodat ook duidelijk wordt hoeveel tijd de implementatie van dit plan in beslag neemt. De implementatie van dit idee zal uitgelicht worden voor bedrijventerrein Schiebroek, maar de implementatie voor anderen terreinen zal dezelfde stappen omvatten.

Het implementatiestappenplan voor de samenwerking tussen ondernemers op het bedrijventerrein en onderwijsinstellingen omvat verschillende activiteiten. Het is daarbij van belang dat als eerste wordt geïdentificeerd wie de initiatiefnemer wordt vanuit het bedrijventerrein, de ondernemers of de parkmanager. Het advies is dat de parkmanager zich op zich neemt. De volgende stap is het in kaart brengen van de behoefte van de ondernemers, het gaat hierbij om: welke ondernemers willen mee doen en welke ondernemers zijn op zoek naar nieuw talent met vergelijkbare vaardigheden. Ook is het van belang om te identificeren op welke gebieden de ondernemers behoeftes hebben. Daarna is het belangrijk om geschikte onderwijsinstellingen te identificeren, zoals gerenommeerde hogescholen, technische scholen of andere relevante onderwijsinstellingen in de regio. Vervolgens wordt er contact gelegd met deze instellingen om het samenwerkingsidee te bespreken en de interesse te peilen, hierin wordt duidelijk gemaakt aan welke vaardigheden de ondernemer behoefte heeft.

Na de benadering van de onderwijsinstellingen, gaan de ondernemers aan de slag met het voorbereiden van korte bedrijfspresentaties en rondleidingen. Deze presentaties en rondleidingen zullen plaatsvinden tijdens een in-house dag op het bedrijventerrein. Samen met de onderwijsinstellingen wordt een geschikte datum en locatie bepaald voor deze dag. De onderwijsinstellingen spelen ook een belangrijke rol bij het werven van studenten voor de in-house dag. Zij zullen de dag promoten onder hun studenten en een selectie maken van studenten die beschikken over de vereiste vaardigheden en interesse om deel te nemen.

Zodra de planning en werving zijn afgerond, vindt de daadwerkelijke in-house dag plaats. Tijdens deze dag krijgen de studenten de kans om kennis te maken met de verschillende bedrijven door middel van presentaties en rondleidingen. Na afloop van de dag wordt er feedback verzameld van zowel de ondernemers als de studenten om de effectiviteit van de samenwerking te evalueren. Het implementatiestappenplan volgt dus de volgende opeenvolgende activiteiten: identificatie van geschikte onderwijsinstellingen, benadering van onderwijsinstellingen, voorbereiding van bedrijfspresentaties/rondleidingen, planning van de in-house dag, werving van studenten en organisatie van de in-house dag, gevolgd door evaluatie en feedbackverzameling.

Financiële implementatie:

Alle bedragen zijn gebaseerd op de begroting van BIZ Schiebroek (Zie Bijlage 1).

Kosten parkmanager:

52 uur van 1 juli tot 31 december = $52 * €70,00$ (salaris parkmanager) = €3.640,-

Optie 1

Optie 1 voor het binnenhalen van het budget voor het realiseren van dit evenement is het evenement door te berekenen in de BIZ-begroting. Uit de berekening hieronder kwam naar voren dat de extra afdracht aan de BIZ dan 6,63 euro zou bedragen per ondernemer. Hier zal wel eerst voor gestemd moeten worden bij de intreding van een nieuwe BIZ-periode. Daarom moet er in het geval van Schiebroek minimaal tot 2025 gewacht worden voordat dit gerealiseerd kan worden. Hierdoor is dit een lastig realiseerbare optie.

Berekening:

Jaarlijkse afdracht = 150 euro per ondernemer

$29400/150 = 196$ ondernemers

$3640/196 = 18,57$ euro extra BIZ-afdracht

Optie 2

Een andere optie voor de financiering van een in-house dag op het bedrijventerrein is het introduceren van deelnemingskosten voor de ondernemers die deelnemen aan het evenement. Hiervoor dienen de benodigde 3640 euro gedeeld te worden door het aantal ondernemers wat deelneemt. Het is hiervoor van belang dat er zo veel mogelijk ondernemers deelnemen om de kosten zo laag mogelijk blijven voor de ondernemers.

$3640/ (\text{aantal deelnemende ondernemingen}) = €.....$ deelnamekosten aan evenement voor ondernemer. *exclusief cateringkosten

*** Let op: Om kosten te minimaliseren kan een deel van de werkzaamheden in overeenstemming met de onderwijsstellingen uitbesteed worden aan het stagebureau van deze onderwijsstellingen.**

Catering kosten

Is aan de ondernemer zelf of hij of zij studenten wil voorzien van eventuele versnaperingen.

Promotiekosten

Promotie kan grotendeels kosteloos gedaan worden of binnen de uitgerekende €3.640,- door bijvoorbeeld de parkmanager langs te laten gaan op de desbetreffende school. Daarnaast kan er promotie worden gedaan worden op de kanalen van de school zoals bijvoorbeeld de website, socials en het stagebureau.

Risico's van de implementatie:

Kosten: de kosten kunnen voor ondernemers een probleem zijn. Daarnaast is het ook de vraag of optie 3 realiseerbaar is in verband met beperkingen van de BIZ-wetgeving aangezien reserves niet zomaar gebruikt kunnen worden zonder dat het duidelijk gedefinieerd is.

Gesprek aan interesse: het kan zijn dat er niet genoeg draagvlak is bij ondernemers om dit plan op grote schaal en gezamenlijk uit te voeren.

Tijdsafstemming: Er bestaat een risico dat ondernemers moeite hebben om op dezelfde dag tijd vrij te maken voor de in-house dag. Het is belangrijk dat er duidelijk en tijdig gecommuniceerd wordt om dit risico te minimaliseren.

Betrokkenheid van ondernemers en onderwijsinstellingen: Ondernemers en onderwijsinstellingen moeten gemotiveerd en betrokken blijven gedurende het implementatieproces. Er moet continue communicatie en overleg plaatsvinden om het draagvlak te behouden.

Verantwoordelijkheden en samenwerking: Het is belangrijk om duidelijke afspraken te maken over de verantwoordelijkheden en samenwerking tussen de betrokken partijen, zoals de ondernemers, de parkmanager en de onderwijsinstellingen.

Tijdslijn van implementatie (vanaf 1 juli, rekening houdend met zomervakantie):

Tijdsindicatie	Stappen
1 juli - 15 juli:	Identificatie van initiatiefnemer Communicatie met ondernemers over de samenwerking en de voordelen ervan. Identificatie van behoeftes ondernemers
15 Juli – 31 juli	Identificatie van geschikte onderwijsinstellingen en benadering van potentiële samenwerkingspartners. Vorbereiding van een overzicht van bedrijven op het bedrijventerrein die geïnteresseerd zijn in de samenwerking. (Het creëren van specifieke groepen) Zomervakantie van veel scholen: Beperkte communicatie en activiteiten met betrekking tot de samenwerking.
1 september – 15 september:	Hervatting van communicatie met de onderwijsinstellingen na de zomervakantie. Besprekingen en onderhandelingen met de geselecteerde onderwijsinstellingen om interesse en betrokkenheid te peilen. Afstemming van verwachtingen en het opstellen van afspraken met de onderwijsinstellingen.
15 september - 30 september:	Vorbereiding van bedrijfspresentaties en rondleidingen voor de in-house dag.

1 oktober - 31 oktober:	Planning en afstemming van de in-house dag, inclusief het bepalen van de datum, locatie en logistieke details. Promotie van de in-house dag bij de geselecteerde studenten van de onderwijsinstellingen.
1 november - 15 november:	Selectie van studenten door de onderwijsinstellingen op basis van de vereiste vaardigheden en interesse. Bevestiging van deelname aan de in-house dag door zowel de ondernemers als de geselecteerde studenten.
December:	Organisatie en uitvoering van de in-house dag, inclusief presentaties, rondleidingen en netwerkmogelijkheden. Evaluatie van de in-house dag en verzamelen van feedback van zowel ondernemers als studenten.
Januari – juni	Opvolging van leads en nieuwe connecties die zijn ontstaan tijdens de in-house dag. Kijken voor mogelijkheden voor een volgende editie. Dit project zou eventueel elk half jaar kunnen worden herhaald. Let op: De exacte data kunnen variëren afhankelijk van de specifieke vakantieperiodes en opgelopen vertraging.

8.2 Implementatieplan 2: Transparantie in budgetten en verbetering website

Om een duidelijk implementatie voor te schotelen is er hier gekozen voor het maken van een genummerd stappenplan, zodat de te zetten stappen duidelijker zijn. Het stappenplan kan hieronder gevonden worden:

1. Analyse van huidige situatie: Onderzoek de huidige communicatie- en transparantieniveaus binnen de samenwerkende organisatie. Deze stap is inmiddels al voltooid en er is aangetoond waar verbetering mogelijk is.
2. Analyseren wat de best mogelijke manieren zijn om zo transparant mogelijk te zijn en te analyseren hoe je verschillende projecten en voltooide projecten het beste weer kan geven.
3. Parkmanager moet een duidelijk overzicht opstellen met onderwerpen waarop het park samenwerkt, en hierbij inzicht geven wat de al uitgevoerde projecten zijn, wat de kosten per uitgevoerd project waren, wat te toekomst plannen zijn en wat de begroting is per onderwerp. Zodat deze per project op de website gezet kunnen worden.
4. Identificatie van technische oplossingen: Onderzoek en selecteer geschikte technische tools en systemen die de transparantie kunnen verbeteren en een sneller vindbaar budget kunnen faciliteren. Kijk hierbij ook naar de mogelijkheden van de software van de huidige website.
5. Implementatie van de nieuw bedachte plannen: Voer de nodige wijzigingen en updates door aan het online platform. Zorg ervoor dat de systemen gebruiksvriendelijk zijn en voldoen aan de behoeften van de ondernemers.
6. Communicatie en feedback: Werk nauw samen met ondernemers om hun feedback te verzamelen en te evalueren over de nieuwe manier van communiceren en transparantie. Denk hierbij aan suggesties om bepaalde documenten of benodigde informatie nog makkelijker beschikbaar te maken.
7. Verwerken van feedback: pas de nieuwe manier van communiceren aan op de gekregen feedback.

Financiële implementatie:

Aangezien de huidige website slechts een simpele Wordpress website is, is het niet nodig om een gespecialiseerd IT-bedrijf in te huren om de website aan te passen. Op basis van de grote van de aanpassing rekenen we drie dagen om een kosten en baten overzicht te maken plus de aanpassingen op de website door te voeren. Deze kosten kunnen in de begroting van BIZ-Schiebroek worden geschaard onder parkmanagement.

Berekening:

8 uur (1 werkdag) x 3 dagen = 24 uur

24 uur X 25 euro (gemiddeld uurtarief parkmanager) = 600 euro

Risico's van de implementatie:

Technische complicaties: Er kunnen technische uitdagingen optreden tijdens het implementeren van nieuwe tools op de website. Dit kan ervoor zorgen dat er extra tijd nodig is om de plannen te implementeren en kan dus extra kosten opleveren

Slechte administratie: Achterstallige administratie kan het overzichtelijk maken van de kosten en batenanalyse van de al uitgevoerde projecten bemoeilijken. Dit kan leiden tot vertraging en dus extra parkmanagement kosten met zich meebrengen.

Ontevredenheid ondernemers: door het inzichtelijk maken van de kosten kan het zo zijn dat er ondernemers op het park zijn niet die niet tevreden zijn over hoe de kosten worden uitgegeven dit kan leiden tot klachten en minder vertrouwen in verdere samenwerking.

Tijdslijn van implementatie:

Tijdsindicatie	Stappen
1 juni tot 1 juli (door onderzoekstudenten)	Analyse van huidige situatie: waar liggen de mogelijkheden
1 juli tot 7 juli (parkmanager)	Analyseren van beste mogelijkheden Analyseren hoe je verschillende projecten en voltooide projecten het beste weer kan geven
7 juli tot 14 juli (parkmanager)	Overzicht opstellen: voltooide projecten en de kosten en baten hiervan. Overzicht opstellen: toekomstige projecten en de kosten en baten hiervan.
14 juli tot 21 juli	Identificatie van technische oplossingen Implementatie van de nieuw bedachte plannen
21 juli tot 4 augustus	Communicatie en feedback
4 augustus tot 18 augustus	Verwerken van feedback

8.3 Implementatieplan 3: Kleine projectgroepen voor welwillende ondernemers

Na het in kaart brengen van het idee, de stakeholderbelangen en de haalbaarheid kan er gekeken worden naar hoe dit plan ook daadwerkelijk geïmplementeerd kan worden. Dit is besproken met de parkmanagers gedurende de meeting met alle parkmanagers bij elkaar. Hierbij werd aan de parkmanagers gevraagd welke rol zij willen en kunnen spelen bij deze oplossing. Al snel kwam naar boven dat de parkmanagers vooral een faciliterende rol dienen te spelen bij dit idee. Denk hierbij aan het in kaart brengen van de behoeftes en daarna het samenstellen van de groepen. De parkmanagers zijn daarnaast ook bereid de eerste meeting op te zetten per projectgroep. Vanaf daar ligt de bal wel bij de ondernemers in de groepen zelf, aangezien de parkmanagers aangaven niet de tijd hebben om bij iedere projectgroep alle meetings bij te wonen. Wel kunnen ze daarnaast helpen bij de uitvoering van bepaalde projecten, zoals hun rol als parkmanager dat ook betaamd.

Maar hoe gaat de implementatie daadwerkelijk in zijn werk? Dat kan opgedeeld worden in verschillende stappen. De eerste stap die gezet die te worden is het feit dat de parkmanager een inventarisatieplan moet opstellen. Hier hoeft niet per se veel tijd ingestoken te worden, echter dient de parkmanager voor zichzelf te bepalen hoe hij tot de groepen ondernemers wil komen zodat er voldoende respons op zijn vraag komt. Vragen die de parkmanager voor zichzelf hiervoor dient te beantwoorden zijn:

- Welke kanalen gaan er worden gebruikt om ondernemers te benaderen?
- Welke vraagstelling gaat gebruikt worden? Open vragen of meerkeuze?
- Hoe zorg ik voor de hoogste respons?

Deze drie vragen zijn essentiële vragen die beantwoord dienen te worden voordat er doorgedaan kan worden naar de volgende stap.

De volgende stap is het uitzetten van de inventarisatie. Dit zal gedaan worden aan de hand van het plan wat de parkmanager voor zichzelf heeft opgesteld in de vorige stap. De stap die hierop volgt is het analyseren van de resultaten op de inventarisatie. Aan de hand van deze analyse kan gekeken worden of er potentiële projectgroepen gevormd kunnen worden. De stap die hier dus ook op volgt is het vormen van de groepen. De stap die hier dan weer op volgt is het samenbrengen van de groepen. Het samenbrengen van de ondernemers brengt enkele stappen met zich mee:

1. Contact op nemen met iedere ondernemer
2. Controleren of interesse nog aanwezig is
3. Zo ja? Datum prikken met de ondernemers om samen te komen
4. Parkmanager begeleidt introducerende meeting, waarin afspraken gemaakt worden voor de samenwerking.

Nu de ondernemers samengebracht zijn en in de introducerende meeting duidelijk is geworden op welk vlak ze met elkaar willen gaan samenwerken kan men als groep samen gaan werken op desbetreffend onderwerp. De invulling vanaf dit punt ligt volledig bij de ondernemers zelf binnen desbetreffende projectgroepen.

Financiële implementatie

In principe worden er niet veel kosten gemaakt voor de implementatie. De enige kosten die gemaakt worden zijn de kosten van de tijd die de parkmanager kwijt zal zijn aan het samenbrengen van de ondernemers. De verwachting is dat de parkmanager ongeveer 4 uur kwijt zal zijn aan het uitzetten van de inventarisatie en het bepalen van de groepen. Daarnaast is de verwachting dat de parkmanager daarnaast nog eens 6 uur kwijt is per projectgroep voor het samenbrengen van de groepen.

Berekening:

4* €25,00 = €100,- aan kosten inventarisatie

6* €25,00= €150,- per projectgroep

Dit levert de volgende formule op. Die doorberekend kan worden per projectgroep:

$$\text{Totale kosten} = \text{€150} * \text{aantal projectgroepen} + \text{€100}$$

De financiering van de inventarisatiekosten kunnen worden betaald uit de reserves van in dit geval wederom BIZ Schiebroek. De kosten zouden eventueel ook weggeschreven kunnen worden onder organisatiekosten (parkmanagement). Dit vanwege het feit dat deze inventarisatie in het belang van het gehele park kan worden weggeschreven.

De kosten per projectgroep en het samenbrengen hiervan vallen wat lastiger weg te schrijven. Zeker wanneer er sprake is van meerdere projectgroepen. De kosten kunnen worden voldaan middels bijvoorbeeld deelnemingskosten per ondernemer, waarbij de totale samenbrengkosten gedeeld worden door het aantal deelnemers. Om dit te kunnen rekenen dient dit wel vermeld te worden bij de inventarisatie, zodat er geen onverwachte kosten zijn voor ondernemers die in een projectgroep geplaatst worden. Hiermee voorkom je dat ondernemers zich plots nog gaan terugtrekken vanwege de kosten.

Overige kosten

Tot slot zijn er ook nog kosten die uit de projecten van de projectgroepen voortkomen. Deze kosten zijn volledig van rekening van de ondernemers zelf, aangezien zij ook de gebruikers zijn van de projecten. Ondernemers die geen onderdeel zijn van de projectgroep kunnen alleen meedoen met een project, wanneer de projectgroep dat goedkeurt en zij ook hun deel meebetalen. Hiermee voorkom je profiteurs van de projectgroepen.

Risico 's van de implementatie

Eerder werd aangegeven dat er weinig risico's zijn met betrekking tot dit plan. Toch er wel enkele risico's aanwezig voor de stakeholders. Het eerste risico is het feit dat ondernemers na het samenbrengen zich alsnog terugtrekken. Wanneer een zodanige hoeveelheid ondernemers dit doen en de projectgroep niet groot genoeg meer is waardoor die opgeheven dient te worden, dan zijn er toch de kosten die gemaakt zijn voor het samenbrengen van de projectgroep. Deze kosten dienen toch betaald te worden door de ondernemers. Waardoor ze betalen voor een meeting die niks heeft opgeleverd. Wanneer zij niet bereid zijn dit te betalen is dat nadelig voor de parkmanager die dan een hoop tijd verspild heeft en daar niks aan verdiend heeft. Dit zou in het ergste geval zelfs tot een conflict tussen ondernemers en parkmanager kunnen leiden. Het is daarom van groot belang om in de voorwaarden bij de implementatie duidelijk te maken wat er gebeurt wanneer er zo'n situatie voorvalt.

Een ander risico is dat ondernemers die zich later vestigen op het terrein een achterstand kunnen oplopen ten opzichte van andere bedrijven. Hierdoor wordt het lastig voor nieuwe ondernemers op het terrein om in te kunnen stappen in zo'n projectgroep. Ditzelfde geldt voor ondernemers die later besluiten zich aan te willen sluiten bij een projectgroep. Hier dient een oplossing voor gevonden te worden, maar is op de korte termijn geen groot probleem voor de implementatie.

9. Beschouwing

9.1 Beschouwing Mo Elgamri

In de afgelopen studieperiode heb ik een interdisciplinair traject gevolgd met twee studenten van andere opleidingen. Hiervan wist ik eigenlijk niet zo goed wat ik ervan kan verwachten. De opdracht was in ieder geval duidelijk; hoe kunnen we ervoor zorgen dat er ecosystemen /samenwerkingsverbanden ontstaan op bedrijventerreinen.

In het begin hebben we tussen ons drie concrete regels opgesteld met behulp van onze coach. Het was van belang dat we alle drie goed wisten waar we aan toe waren en wat we van elkaar verwachtten. Ik vond dit een goede manier om de samenwerking te starten, zo creëerden we duidelijke regels en was er sprake van overzicht.

Toen we begonnen met het verdiepen in het onderzoek kwam ik er wel achter dat het vraagstuk enorm breed was. Ik wist niet zo goed waar we moesten beginnen en wat nou van belang was. Dit merkte ik ook bij mijn groepsgenoten. Na de diverse gesprekken met de parkmanagers en de extra informatie die we hebben gekregen vanuit de heer Van Klink, kreeg ik meer een beeld bij wat er van ons verwacht werd.

Na een concreter beeld te hebben over het vraagstuk zijn we samen gaan kijken naar de diverse methodes die we kunnen hanteren voor het onderzoek. Ik vond zelf dat enquêtes en interviews de meeste informatie naar voren brengen, omdat we dan een goed beeld kunnen vormen over hoe de ondernemers denken over samenwerkingen op het terrein. Hierin was ik niet de enige, mijn groepsgenoten hadden ook hetzelfde idee en zo hebben we besloten om deze uit te voeren.

Wat mij tegenviel was het aantal respondenten op de enquêtes. Wij wisten natuurlijk dat ondernemers enorm druk zijn, maar hadden wel de gedachte dat ze even tijd hadden voor een enquête. Dit bleek helaas niet waar te zijn. Toen zijn we op het idee gekomen om langs te deuren te gaan. Aan het begin vond ik dit wel lichtelijk spannend, maar naarmate we langs meerdere deuren gingen, werd ik comfortabeler met het benaderen van de ondernemers. Voelde eigenlijk alsof ik aan deur-tot-deur verkoop deed. De spanning zat het 'm vooral in dat ik niet wist hoe de ondernemers gingen reageren op een aantal studenten die voor hen deur kwamen vragen of ze een enquête in wilden vullen. Gelukkig was deze reactie meestal vriendelijk en werden we natuurlijk ook af en toe afgewezen. De interviews en gesprekken met de ondernemers zelf vond ik op een fijne manier gaan. De ondernemers die we spraken waren open over wat ze zeiden en waren vriendelijk naar ons toe. Dit droeg bij aan een comfortabele sfeer, waardoor je makkelijk het gesprek aan kon gaan met de ondernemers.

Al met al ben ik tevreden over hoe de samenwerking is verlopen tussen mij en m'n twee groepsgenoten. We hadden altijd een goede sfeer en waren kritisch waar nodig. Het onderzoek was aan het begin dus lastig, maar naar mijn mening hebben we er nog een mooi resultaat uit kunnen halen.

9.2 Beschouwing Stanley van Ree

Het afstudeerproject was interdisciplinair, waarbij ik moest samenwerken met twee andere studenten van andere opleidingen (die overigens erg op elkaar lijken). Over het algemeen vond ik het prettig om samen aan het project te werken. We hadden dezelfde instelling en lagen goed op één lijn wat betreft de verwachtingen en het verlangen om alle drie te slagen. Het enige nadeel van interdisciplinair afstuderen vond ik de aansluiting met mijn eigen opleiding. Hoewel we het onderzoek op de gevraagde manier uitvoerden en in overeenstemming met de opdracht van het kenniscentrum, kostte het extra tijd om aan de verschillende opdrachten en criteria van de diverse opleidingen te voldoen. Deze tijd had ik liever besteed aan het daadwerkelijke onderzoek zelf.

Daarnaast was ik erg blij met de hulp die we hebben gekregen van de parkmanagers. Alle drie de parkmanagers waren zeer behulpzaam en hebben ons aanvankelijk geholpen om de opdracht een duidelijke richting te geven. In het begin was de opdracht erg breed en moeilijk te specificeren, vooral omdat mijn opleiding, "International Business", een specifiek vraagstuk vereiste. Ik denk echter dat we hier, met de hulp van meneer Van Klink, goed mee zijn omgegaan en uiteindelijk tot een mooi eindresultaat zijn gekomen.

Wat betreft de onderzoeksmethoden merkte ik dat enquêtes veel moeite kostten, hoogstwaarschijnlijk omdat ondernemers al vaak benaderd worden voor dergelijke verzoeken. Daarentegen leverden interviews met ondernemers juist veel nieuwe inzichten en interessante verhalen op. Ik vond het persoonlijk ook erg interessant om het perspectief van de ondernemers te horen over hun eigen bedrijf en hoe zij daar tegenaan kijken. Het lastige aan interviews is echter dat ondernemers vaak geneigd zijn om zich te richten op specifieke details die niet per se relevant zijn voor het onderzoek. Het is daarom belangrijk om altijd het doel van het interview in gedachten te houden.

Wat betreft het onderwerp van samenwerken op bedrijventerreinen, vond ik het erg interessant. Dit onderwerp trok me aan vanwege de mogelijkheid om verbindingen te leggen met veel ondernemers, die vaak boeiende verhalen te vertellen hebben. Bovendien dacht ik van tevoren dat ondernemers hierin geïnteresseerd zouden zijn, omdat er naar mijn idee veel kosten bespaard kunnen worden door bijvoorbeeld gezamenlijke inkoop. Uit het onderzoek bleek echter dat de situatie iets anders lag, omdat veel ondernemers graag zelf willen beslissen waar ze wat kopen en de autonomie willen behouden. Zoals een ondernemer op Park Schiebroek zei: "Ze zijn tenslotte niet voor niets ondernemer geworden." Desondanks ben ik nog steeds van mening dat samenwerking op bedrijventerreinen kan helpen bij het aanpakken van verschillende vraagstukken, maar het is belangrijk om dit stap voor stap te benaderen. Het is naar mijn mening erg lastig om van een park waarin nog geen enkele vorm van samenwerking bestaat, opeens over te stappen naar een volledige strategische samenwerking. Het is daarom essentieel om te kijken welke stappen een specifiek park nodig heeft en een geleidelijke aanpak te hanteren. Het verbaasde me ook hoe weinig kennis er gedeeld wordt, bijvoorbeeld tussen gemeentes. Het gebrek aan samenwerking en informatie-uitwisseling tussen verschillende instanties en belanghebbenden was opmerkelijk. Dit benadrukte voor mij het belang van verbeterde samenwerking en communicatie om gezamenlijke uitdagingen aan te pakken en de voordelen van gedeelde kennis volledig te benutten.

Al met al kijk ik positief terug op mijn afstudeerperiode. Het was verrijkend om samen te werken met mijn medestudenten en op één lijn te zitten wat betreft ons gemeenschappelijke doel. Daarnaast waardeer ik de waardevolle ondersteuning en begeleiding die we hebben ontvangen van de parkmanagers. Ik ben hoopvol dat onze bevindingen de weg vrijmaken voor vervolgonderzoek dat aantoonbaar positieve effecten heeft voor bedrijven, waardoor ze hun functioneren kunnen optimaliseren.

9.3 Beschouwing Olaf Luichies

Voor mijn afstudeeronderzoek heb ik geparticipeerd in een traject genaamd interdisciplinair afstuderen. Tijdens dit traject werkte ik samen met twee studenten van andere opleidingen dan die van mij. Het doel hiervan was dat er door verschillende specialiteiten samen te brengen er betere resultaten kunnen komen uit het onderzoek. Het onderzoek waarvoor wij ons gingen inzetten was het vraagstuk omtrent bedrijventerreinen. De vraag hierbij was hoe het organiserend vermogen van bedrijventerreinen verbeterd kon worden zodat er strategische meerwaarde gecreëerd kan worden voor ondernemers.

Voorafgaand aan het project vond ik het lastig om in te schatten wat mij te wachten stond. Dit vanwege de onduidelijke omschrijving van de opdracht bij het aanmelden. En later vanwege de grote vrijheid die wij als groepje kregen in het onderzoek. Achteraf gezien was deze vrijheid juist heel erg fijn, aangezien er hierdoor met een veel meer openstaande blik onderzoek werd gedaan. Daarnaast bood de vrijheid ons de ruimte om zelf een manier te bepalen voor het doen van het onderzoek. Hiervoor hebben we wel aan het begin met elkaar afspraken opgesteld, hierdoor was het voor ons duidelijk wat we van elkaar verwachtten en dat heeft zeker zijn voordeel gehad gedurende het onderzoek. Ook het feit dat we als drietal veelal op één lijn zaten en vaak dezelfde mening deelden verliep het groepsproces ontzettend soepel. Dit was fijn, aangezien ik in het verleden ook minder soepel lopende groepsprojecten heb gehad, waardoor dit een fijne eye-opener was van hoe het ook kan.

Tijdens het onderzoek heb ik naar mijn mening veel geleerd. Zo had ik aan het begin bij mijn groepje aangegeven dat ik last heb van een soort bel angst. Met andere woorden kwam dat neer op het feit dat ik het doodeng vind om vreemden te bellen. Dit had ik ook als persoonlijk leerdoel bij mijn groepsgenoten aangegeven. Zij hebben mij toen geholpen om dit te verbeteren. Zo zorgden ze er bijvoorbeeld heel subtiel voor dat ik bij de taakverdeling de belletjes en dergelijke toegewezen kreeg. Hierdoor werd ik een soort van gedwongen te gaan bellen. Dit heeft ertoe geleid dat ik aan het einde van het project al uit mezelf begon te bellen en daardoor dingen snel kon realiseren.

Een ander feit wat mij vooral erg is opgevallen tijdens het onderzoek, is het feit dat de respons op de enquête zo laag was. Hiervoor diende een oplossing gevonden te worden. Deze oplossing werd het proberen van persoonlijke interactie wat voor meer respons zou moeten zorgen. Om dit uit te voeren gingen we langs de deuren. Hierdoor werd de respons op bijna alle parken minimaal verdubbeld. Ook hierbij had ik aan het begin een beetje een terughoudende houding omdat ik het toch best spannend vond om bij vreemden gewoon aan te bellen. Echter ging dit mij een stuk soepeler af naarmate ik het vaker gedaan had. Dit vertrouwen wat ik ontwikkelde droeg eraan bij dat ik bij een meeting tussen gemeente en ondernemers in Spijkenisse zelf ondernemers direct aan durfde te spreken. Dit was mij hoogstwaarschijnlijk aan het begin van het onderzoek niet gelukt.

Daarnaast heb ik mijn denk ik ontwikkeld in mijn vaardigheden tot het werken met plannings en het maken hiervan. Aan het begin van het onderzoek kon ik regelmatig best een beetje slordig en ongeorganiseerd zijn. Mijn groepsgenoten waren echter wel gestructureerd. Hierdoor kon ik me hieraan optrekken wat leidde tot een verbetering van mijn eigen planningsvaardigheden. Waar ik voorheen namelijk altijd alles vlak voor de deadline af had, had ik mijn persoonlijke onderzoek een paar dagen voor de deadline af. Dit is iets wat mij tot nu toe niet gelukt was in mijn gehele schoolcarrière. Hieruit kon ik concluderen dat ik op dit gebied aanzienlijke stappen heb weten te maken.

Al met al kan ik concluderen dat ik mij gedurende dit onderzoek op verschillende facetten sterk heb ontwikkeld. Zo is mijn angst tot benaderen van vreemden enorm afgenomen door veel te bellen en

het langsgaan bij de deuren voor extra enquête respons. Ook zijn mede dankzij mijn groepsgenoten mijn planningsvaardigheden aanzienlijk toegenomen, hetgeen voor mij in de toekomst zeer belangrijk zou kunnen zijn. Daarom ben ik uitermate tevreden en blij met mijn keuze voor het multidisciplinair afstudeertraject.

10. Bijlagen

Bijlage 1: Begroting BIZ Schiebroek

BIJLAGE 1: MEERENJARENBEGROTING 2021-2025 *

	2021	2022	2023	2024	2025	Totaal
Bruto inkomsten						
BIZ-subsidie	29400	29400	29400	29400	29400	147000
Bijdrage vanuit gemeente	pm	pm	pm	pm	pm	pm
Andere subsidies	pm	pm	pm	pm	pm	pm
Vrijwillige bijdragen	pm	pm	pm	pm	pm	pm
Sponsoring	pm	pm	pm	pm	pm	pm
Totaal	29400	29400	29400	29400	29400	147000
AF: Perceptiekosten (3%)	882	882	882	882	882	4410
AF: Reservemarge (10%)	2940	2940	2940	2940	2940	14700
Netto inkomsten	25578	25578	25578	25578	25578	127890
UITGAVEN						
Schoon heel en veilig	2000	2000	2000	2000	2000	10000
Bereikbaarheid	2000	2000	2000	2000	2000	10000
Uitstraling	2000	2000	2000	2000	2000	10000
Verduurzaming	1500	1500	1500	1500	1500	7500
Organisatiekosten (parkmanagement)**	17680	17680	17680	17680	17680	88400
Totale projectuitgaven	25180	25180	25180	25180	25180	125900
Resultaat	398	398	398	398	398	1990

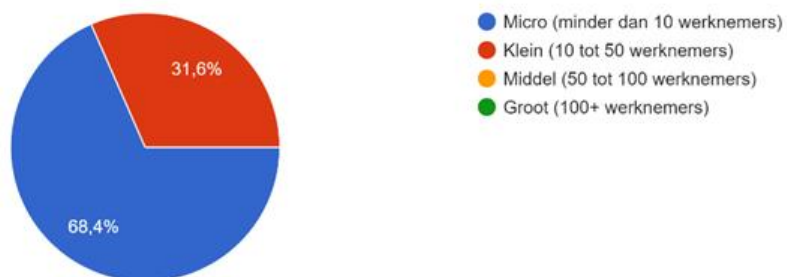
Bijlage 2: Kruistabel-analyse

Kruistabelanalyse					
Kunnen andere bedrijven op dit bedrijventerrein de concurrentiepositie van uw bedrijf versterken?					
		Size of business			
	Basis	Micro	Klein	Middel	Groot
Bis	50	28	18	2	2
	100%	56%	36%	4%	4%
Ja	17	16	1	0	0
	34%	94%	6%	0%	0%
Nee	33	12	17	2	2
	66%	36%	52%	6%	6%

Bijlage 3: Uitslagen enquête Schiebroek Rotterdam

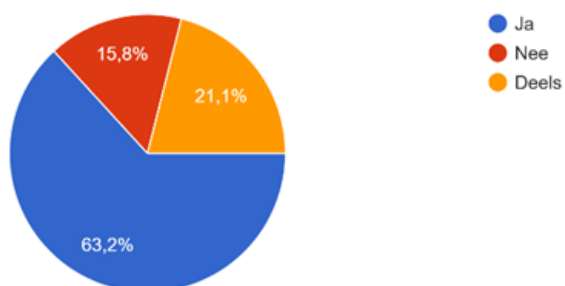
1. Wat is de grootte van uw bedrijf?

19 antwoorden



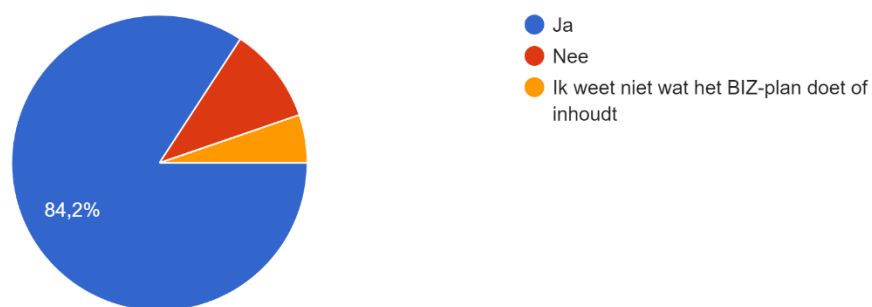
2. Bent u bekend met de huidige vorm van samenwerking binnen het bedrijventerrein?

19 antwoorden



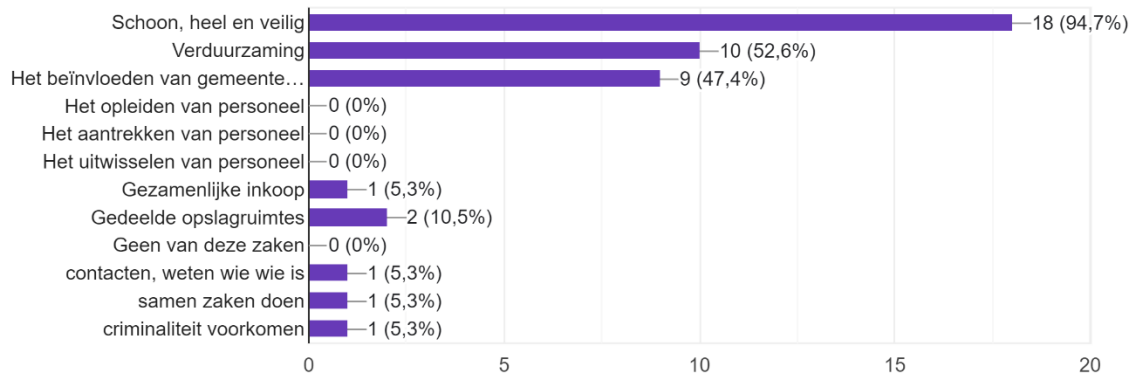
3. Bent u tevreden met het BIZ-plan op uw bedrijventerrein?

19 antwoorden



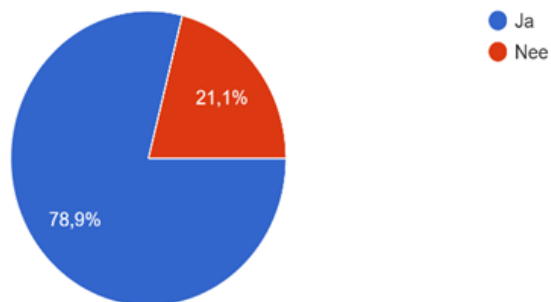
4. Voor welke zaken acht u samenwerking van belang? Bij deze vraag zijn meerdere antwoorden mogelijk.

19 antwoorden



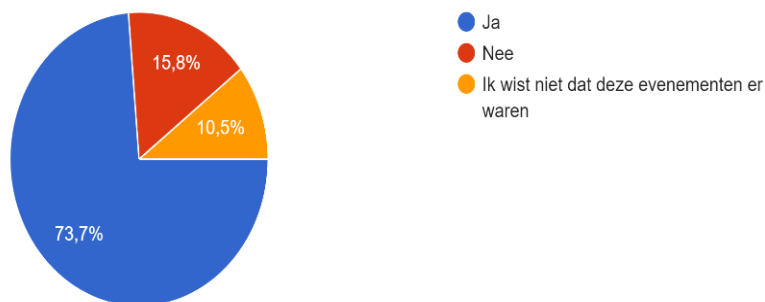
5. Bent u tevreden over de vorm van communicatie vanuit het bedrijsvennetwerk wat actief is op uw terrein?

19 antwoorden



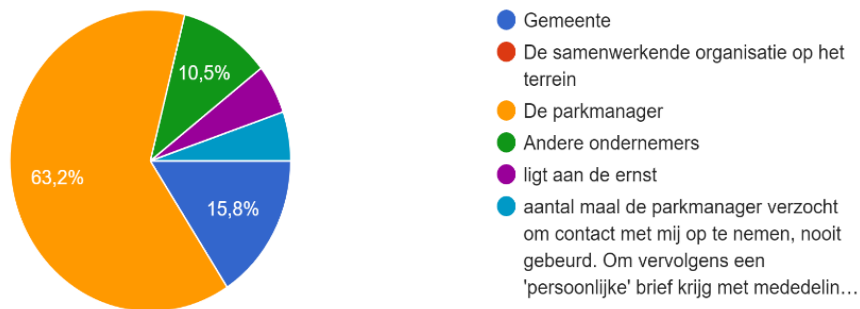
6. Heeft uw bedrijf deelgenomen aan bijeenkomsten of netwerkevenementen op dit bedrijventerrein?

19 antwoorden



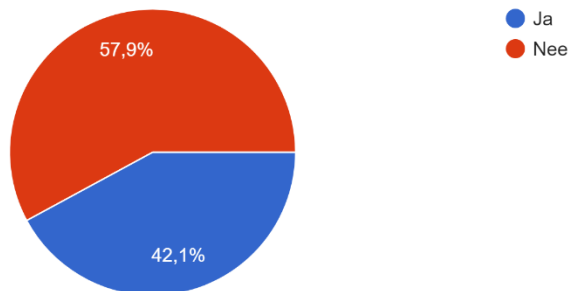
7. Wie spreekt u als eerst aan bij problematiek op het terrein?

19 antwoorden



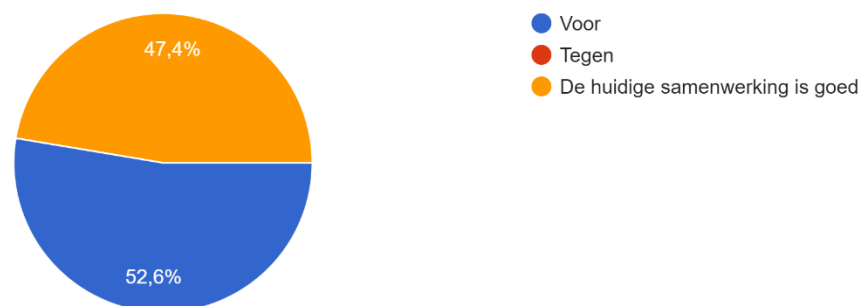
8. Kunnen andere bedrijven op dit bedrijventerrein de concurrentiepositie van uw bedrijf versterken?

19 antwoorden



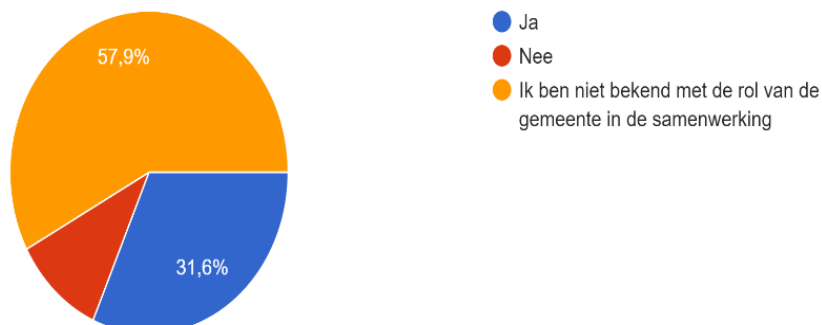
9. Bent u voor of tegen meer samenwerking op uw bedrijventerrein?

19 antwoorden



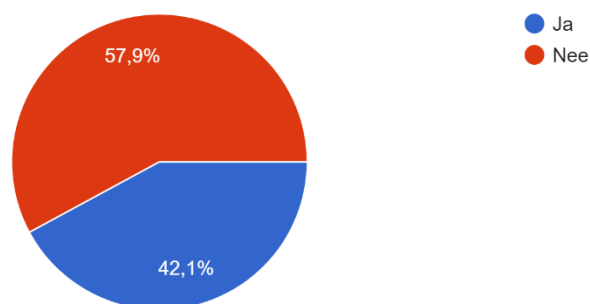
11. Vindt u dat de gemeente voldoende doet om samenwerking tussen bedrijven op dit bedrijventerrein te bevorderen?

19 antwoorden



12. Zou u meer betrokken willen worden in de samenwerking op het bedrijventerrein?

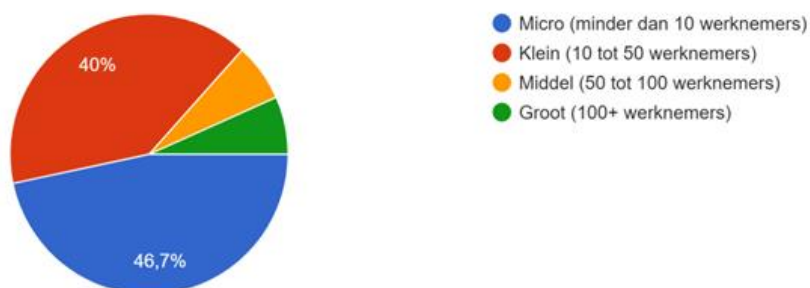
19 antwoorden



Bijlage 4: Uitslagen enquête Dordste KIL III

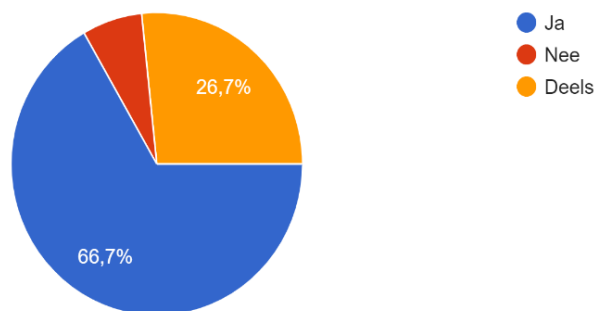
1. Wat is de grootte van uw bedrijf?

15 antwoorden



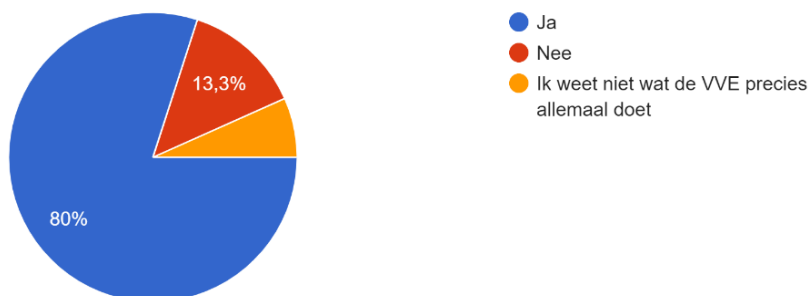
2. Bent u bekend met de huidige vorm van samenwerking binnen het bedrijventerrein?

15 antwoorden



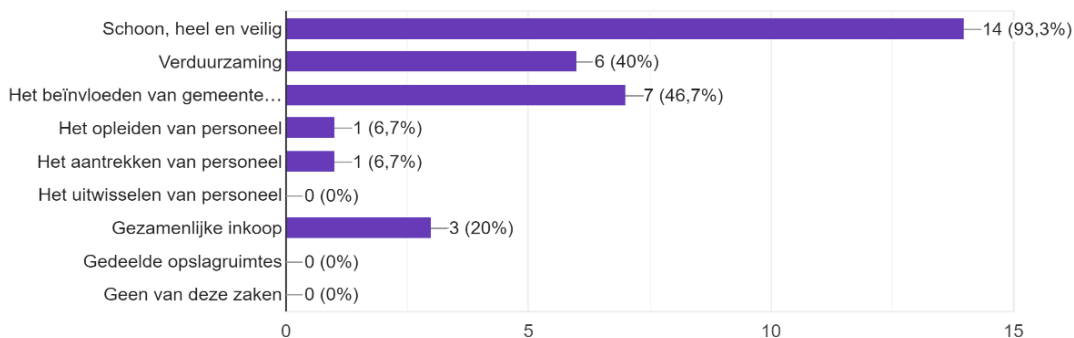
3. Bent u tevreden over de VVE op dit terrein?

15 antwoorden



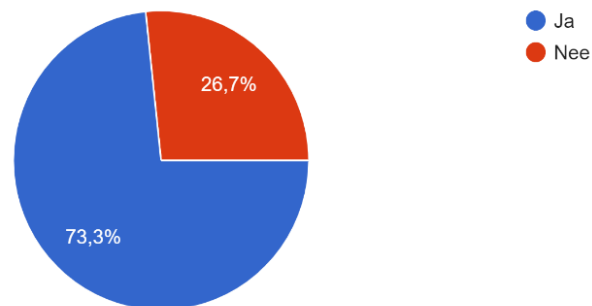
5. Voor welke zaken acht u samenwerking van belang? Bij deze vraag zijn meerdere antwoorden mogelijk.

15 antwoorden



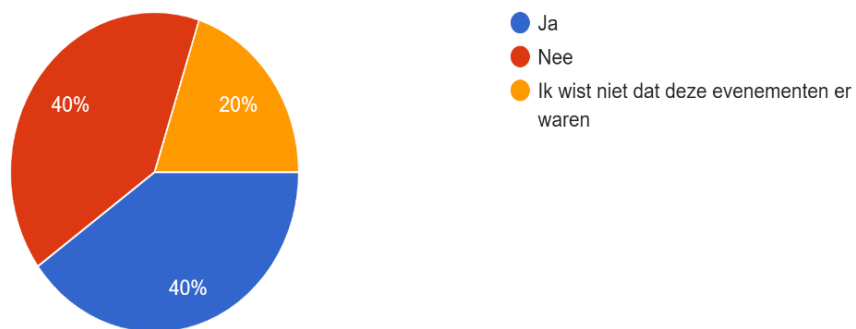
6. Bent u tevreden over de vorm van communicatie vanuit de VVE op uw terrein?

15 antwoorden



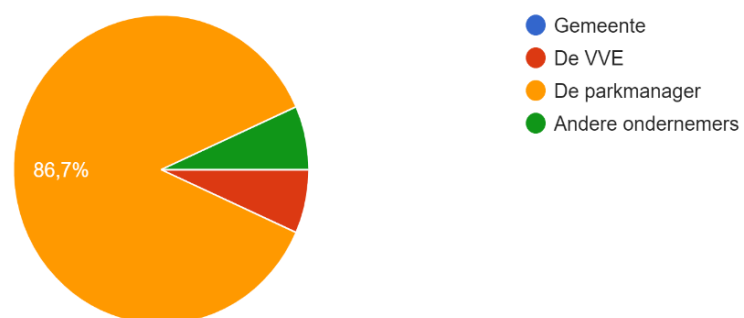
7. Heeft uw bedrijf deelgenomen aan bijeenkomsten of netwerkevenementen op dit bedrijventerrein?

15 antwoorden



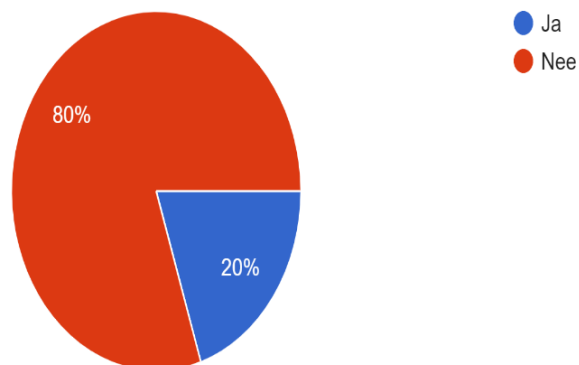
8. Wie spreekt u als eerst aan bij problematiek op het terrein?

15 antwoorden



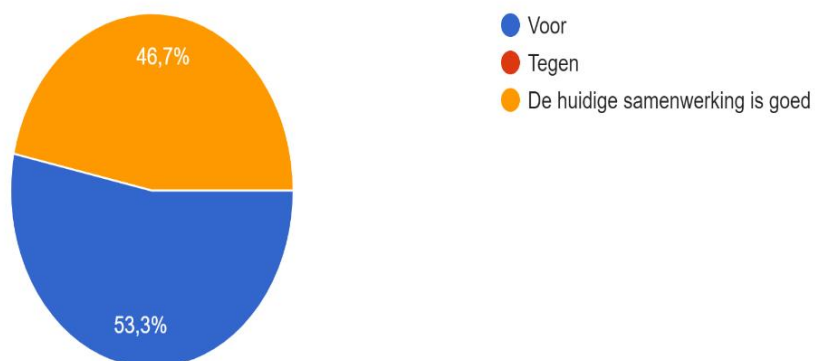
9. Kunnen andere bedrijven op dit bedrijventerrein de concurrentiepositie van uw bedrijf versterken?

15 antwoorden



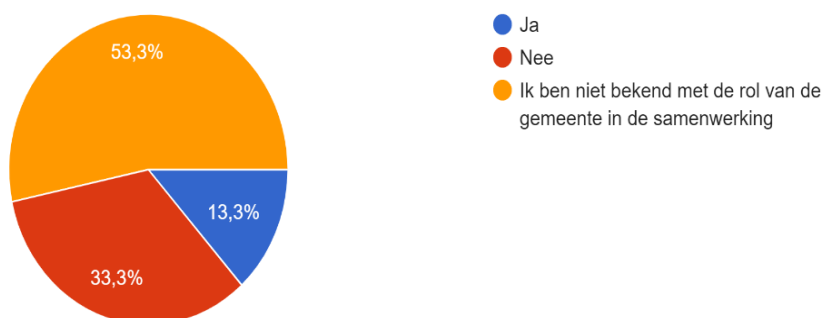
10. Bent u voor of tegen meer samenwerking op uw bedrijventerrein?

15 antwoorden



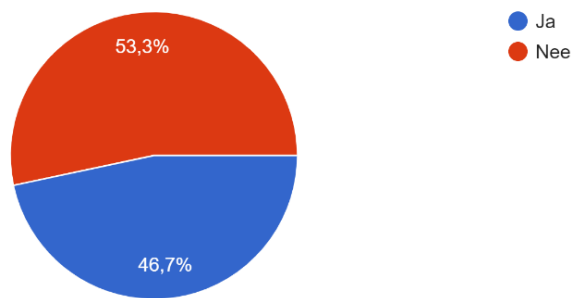
12. Vindt u dat de gemeente voldoende doet om samenwerking tussen bedrijven op dit bedrijventerrein te bevorderen?

15 antwoorden



13. Zou u meer betrokken willen worden in de samenwerking op het bedrijventerrein?

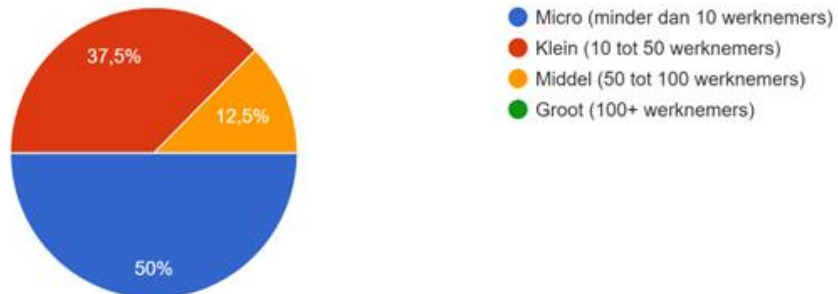
15 antwoorden



Bijlage 5: Uitslagen enquête Halfweg Molenwatering

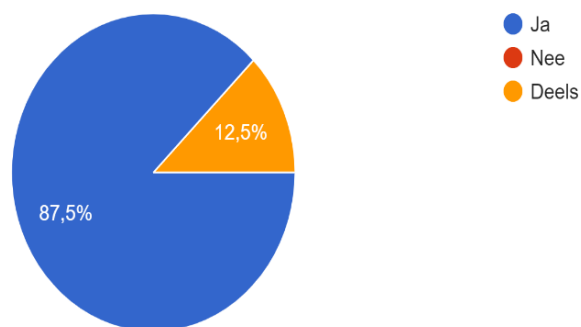
1. Wat is de grootte van uw bedrijf?

16 antwoorden



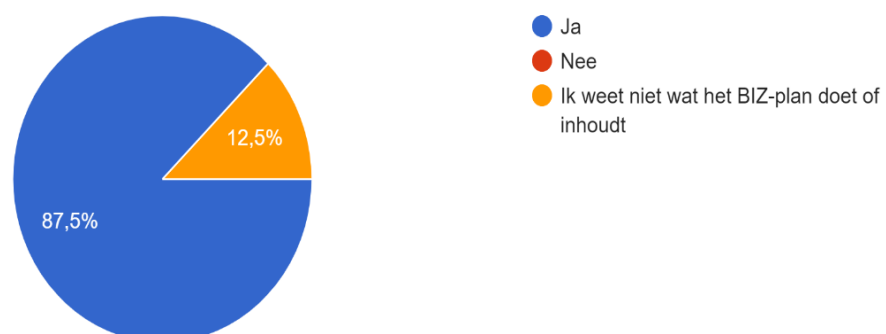
2. Bent u bekend met de huidige vorm van samenwerking binnen het bedrijventerrein?

16 antwoorden



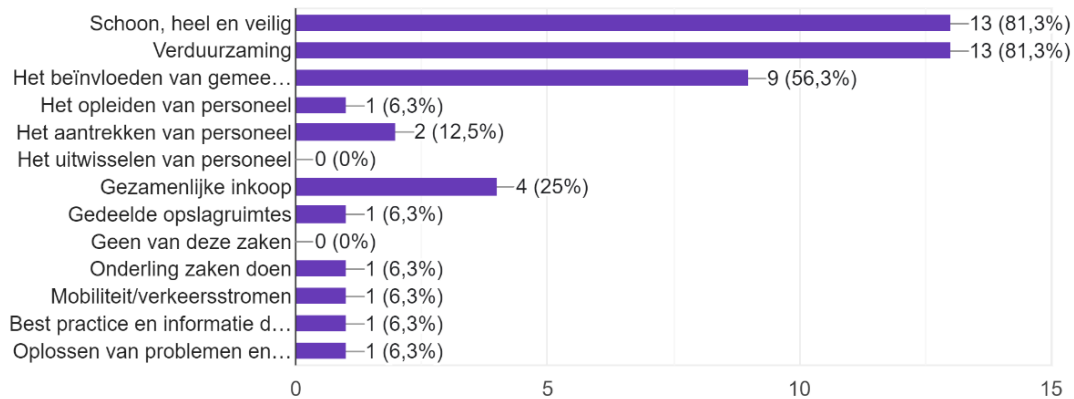
3. Bent u tevreden met het BIZ-plan op uw bedrijventerrein?

16 antwoorden



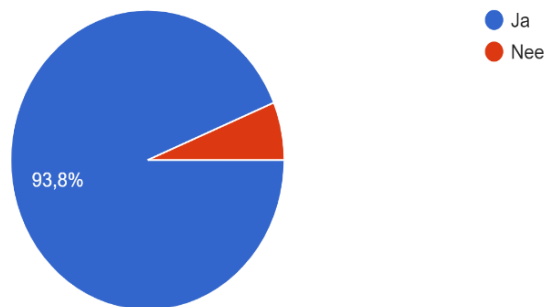
4. Voor welke zaken acht u samenwerking van belang? Bij deze vraag zijn meerdere antwoorden mogelijk.

16 antwoorden



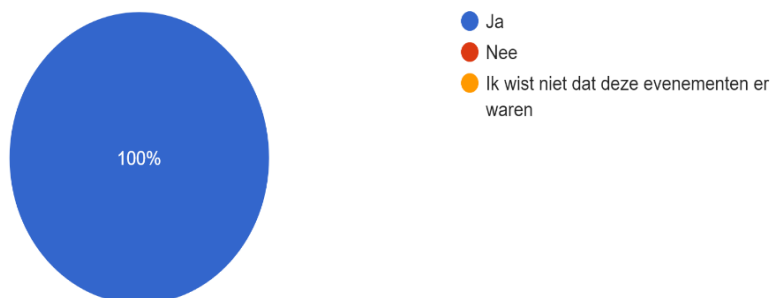
5. Bent u tevreden over de vorm van communicatie vanuit het bedrijvennetwerk wat actief is op uw terrein?

16 antwoorden



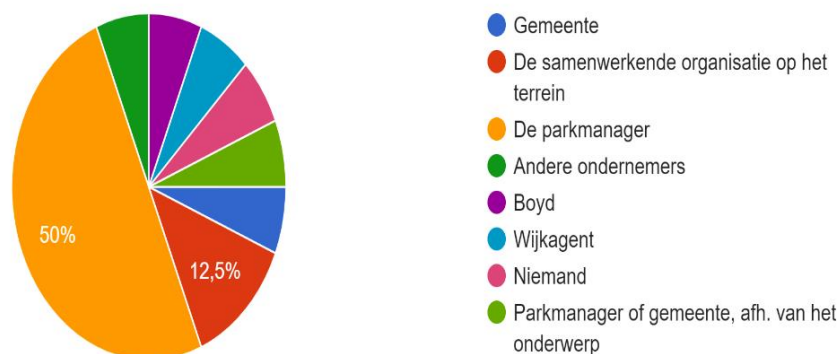
6. Heeft uw bedrijf deelgenomen aan bijeenkomsten of netwerkevenementen op dit bedrijventerrein?

16 antwoorden



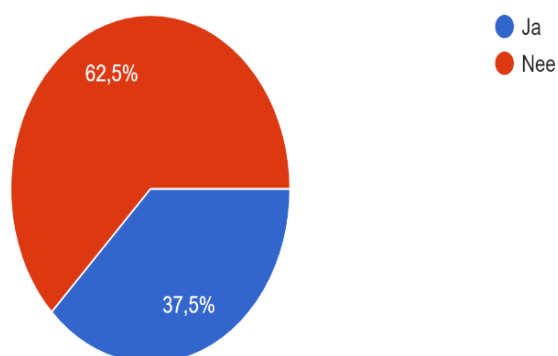
7. Wie spreekt u als eerst aan bij problematiek op het terrein?

16 antwoorden



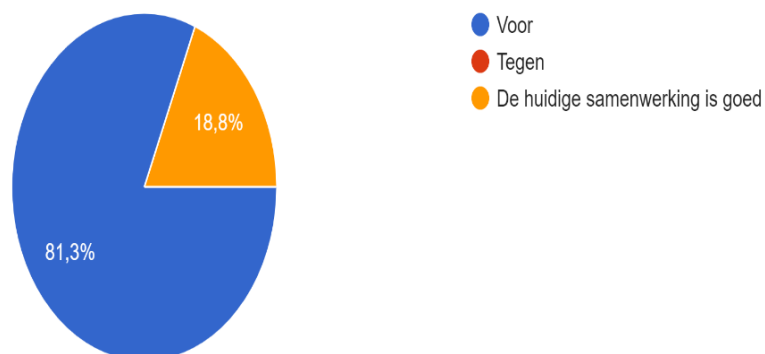
8. Kunnen andere bedrijven op dit bedrijventerrein de concurrentiepositie van uw bedrijf versterken?

16 antwoorden



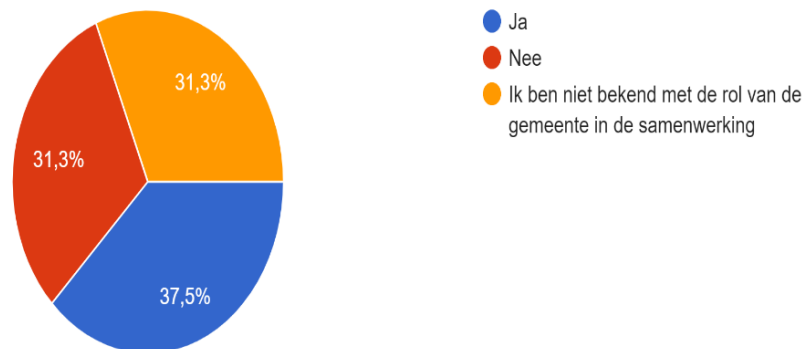
9. Bent u voor of tegen meer samenwerking op uw bedrijventerrein?

16 antwoorden



11. Vindt u dat de gemeente voldoende doet om samenwerking tussen bedrijven op dit bedrijventerrein te bevorderen?

16 antwoorden



12. Zou u meer betrokken willen worden in de samenwerking op het bedrijventerrein?

16 antwoorden

