

Bijlagen “Project Spartacus”



Auteur:	Lesley van der Linden
Studentnummer:	20052835
Jaar van uitgave:	2009
Opdrachtgever:	Kortekaas van der Helm Zakelijk Vastgoed Ing. J.M.W. Kortekaas Vreeburghlaan 3 2691 AA 's-Gravenzande
Opleiding:	Facility Management Haagse Hogeschool Sector Economie & Management Johanna Westerdijkplein 75 2521 EN Den Haag
Docentbegeleider:	mevr. J. Hoving
Medebeoordelaar:	dhr. L. Dols
Onderzoekperiode:	februari 2009 t/m juni 2009

Inhoud

Bijlage 1 Collectief Inkopen van goederen en diensten

Bijlage 2 Artikel Het Hele Westland

Bijlage 3 Interview parkmanager Forepark

Bijlage 4 Stappenplan invoeren parkmanagement

Bijlage 5 Resultaten enquêtes

Bijlage 6 Projectkaart 3-in-1

Bijlage 7 Foto's bedrijventerrein Teylingen

Bijlage 8 Artikel Draagvlak op oud terrein ontbreekt

Bijlage 9 Artikel Parkmanagement moeizaam van de grond

Bijlage 1 Collectief inkopen van goederen en diensten

Door de huidige economische situatie waar bedrijven zich in bevinden, is bezuinigen vaak een noodzaak. Om een goed overzicht te krijgen van de voor- en nadelen van inkoopcollectieven, volgt hieronder een beknopte opsomming¹.

De grootste voordelen van inkoop samenwerking voor kleine(re) bedrijven zijn:

- Leren van elkaar, kennis delen; over secundaire kosten is vaak minder kennis in bedrijven. Inkoop van bepaalde diensten en goederen vereist deze kennis vaak wel. Niet iedere ondernemers heeft dus deze kennis in huis maar wellicht wel via een samenwerkingsverband.
- Een lagere inkoopprijs
- Hogere kwaliteit van het inkoopproces
- Lagere transactiekosten
- Inkoopmacht; door bundelen van volume met andere ondernemers, is inkopen vaak goedkoper. Ook kunnen er vaak betere voorwaarden bij leveranciers worden gecreëerd zoals een hogere kwaliteit. Door schaalvoordelen kunnen ook meer eisen worden gesteld.
- Bedrijven kunnen dubbel werk verminderen. Door bundelen van aanbestedingen heeft niet ieder bedrijf hier 'last' van. Minder administratieve handelingen en minder facturen.

Belangrijke nadelen van inkoop samenwerking zijn:

- Kans op vertraging in het inkoopproces
- Hogere coördinatiekosten; kost veel tijd alle wensen en eisen te inventariseren en hier daadwerkelijk rekening mee te houden en op elkaar af te stemmen. Als er naarmate het proces meer deelnemers meedoen aan het inkoopcollectief, kan het proces vertragen.
- Verlies van controle en flexibiliteit
- Bij een inkoopcollectief dat is georganiseerd op een nieuw terrein is een ondernemer vaak verplicht tot afname van een vaste leverancier, hij heeft dus minder keuze.
- Bedrijven moeten informatie met elkaar uitwisselen, er is dus sprake van vertrouwelijke informatie dat bij de verkeerde persoon terecht komt.
- Vaak zijn leveranciers niet content met inkoopcollectieven. Ze leveren producten en diensten een verschillende bedrijven tegen minimale kosten. Maar een goed ingericht samenwerkingsverband kan ook voor een leverancier voordelen bieden.

Uit de praktijk blijkt dat hetgeen waar kleinere bedrijven vaak terughoudend door zijn, namelijk minder zeggenschap in een inkoopcollectief waaraan ook grote bedrijven meedoen, niet zo vaak voorkomt. Kleinere bedrijven geven aan weinig tot geen last te hebben van verminderde controle of flexibiliteit

¹ Visser de, Michiel. 30 januari 2009. Voor- en nadelen van inkoopcollectieven.

Geschikte producten en diensten

Voordat er wordt besloten collectief goederen en diensten in te gaan kopen, zal de afweging moeten worden gemaakt welke producten en diensten hier wel geschikt voor zijn. In de Landelijke enquête inkoop samenwerking is deze vraag aan de respondenten gesteld. Uit deze gegevens blijkt dat facilitaire en/of standaardproducten (routine producten) doorgaans geschikt zijn voor inkoop samenwerking. Lokaal gebonden producten of diensten en maatwerk zijn minder geschikt voor inkoop samenwerking.²

Als bedrijven samenwerken met betrekking tot inkoop is de belangrijkste categorie waarin verbeteringen kunnen worden gerealiseerd ten aanzien van kosten, facilitaire ondersteuning. (zoals schoonmaak, beveiliging, kantoorartikelen) Ook het inhuren van personeel via uitzendbureaus, het inwinnen van advies en ICT kan besparingen opleveren.³

Succesfactoren collectief inkopen

Indien collectief tot een succes zal worden gebracht, moeten de deelnemers en de initiatiefnemers goed geïnformeerd zijn. Degene die het initiatief nemen en wellicht ook met het inkopen van goederen en diensten aan de slag gaan, moeten voldoende tijd hebben om hier energie in te steken. Inkopers moeten op de hoogte zijn van de wensen en eisen van de deelnemers. Hierbij is onderlinge communicatie zeer belangrijk, vaak is juist dit een lastige factor. Dit komt doordat alle ondernemers het druk hebben en eigenlijk geen zin of tijd hebben om energie te stoppen in het verschaffen van informatie aan initiatiefnemers/inkopers. Als er goede communicatielijnen zijn ontstaat er bij de ondernemers ook een stukje vertrouwen in het inkoopcollectief en hierdoor kunnen ze gemotiveerd raken toch mee te denken, dit uiteraard in ook eigen belang.

Mantelcontracten

Wanneer besloten wordt samen te inkopen, zullen nadat de wensen en eisen van de deelnemers helder zijn, contracten moeten worden aangegaan om de inkoopcollectieven te bewerkstelligen. Voor de hand ligt dat dit in een mantelcontract gebeurt.

‘Contract waarbinnen meerdere juridische entiteiten dezelfde regeling hebben getroffen, waarin deelnemers van verschillende werkgevers kunnen deelnemen, op basis van collectief tarief en collectieve voorwaarden. Ook kan een werkgever een mantelcontract aangaan voor een verzameling individuele polissen of producten in de vorm van een mantel. Een mantel levert over het algemeen voordeel op ten aanzien van tarief of gunstiger, collectieve voorwaarden.’⁴

Doordat er minder administratieve handelingen worden verricht, er een standaard assortiment komt en doordat men inkoopkracht bundelt, ontstaat vergrootte inkoop efficiency.

² Schotanus, F., Telgen, J., Boer, L. de (2006). *Landelijke enquête inkoop samenwerking*.

³ Bijlage 4 Geschikte producten en diensten

⁴ <http://www.encyclo.nl/begrip/mantelcontract>

Bijlage 2 Artikel Het Hele Westland

Met belangrijke rol voor de gemeente CDA wil BIZ, een nieuwe vorm van parkmanagement



De Westlandse bedrijventerreinen kunnen dankzij de invoering van parkmanagement veiliger, overzichtelijker en vooral groener worden.

CDA Westland is voorstander van de invoering van een nieuwe vorm van parkmanagement, BIZ genaamd, een afkorting van Bedrijven InvesteringsZone. Het nieuwe element is de belangrijke rol die de gemeente er in speelt. Volgens CDA-raadslid Martin Buitelaar snijdt het mes van een BIZ aan twee kanten: de kosten voor de ondernemers binnen een afgebakend gebied (zoals een industrie- of bedrijventerrein) worden ermee gereduceerd en de omgevingskwaliteit van de bedrijvenclusters wordt er mee verbeterd.

door Louis Bruijnzeels

Buitelaar: "De staatssecretarissen van Binnenlandse en Economische Zaken hebben de BIZ-wet voorbereid als wapen in de strijd tegen de economische crisis. In een BIZ, overigens een private organisatie, kunnen de kosten voor onder meer beveiliging en bewaking, bewegwijzering en groenvoorziening worden gereduceerd. Martin Buitelaar heeft namens CDA Westland het college schriftelijke vragen gesteld, met het doel de mening van burgemeester & wethouders te peilen.

Geen vrijblijvendheid

"Een BIZ wordt opgericht na een stemming onder alle ondernemers per cluster", vervolgt Buitelaar. "Die stemming moet het initiatief zijn van het college. In het wetsvoorstel van de Tweede Kamer is opgenomen dat er pas mag worden overgegaan tot het oprichten van een BIZ, als aan drie voorwaarden is voldaan. In de eerste plaats moet de respons bij de meting van het draagvlak minimaal 50% zijn. Van het aantal deelnemers aan de meting moet minimaal tweederde vóór stemmen en de voorstemmers moeten meer WOZ-waarde

vertegenwoordigen dan de tegenstemmers. Na instelling van een BIZ is er geen sprake van vrijblijvendheid; alle ondernemers in de cluster zijn verplicht om bij te dragen aan de extra voorzieningen", aldus Martin Buitelaar.

Leefbaarheid en veiligheid

Buitelaar benadrukt dat niet alleen ondernemers op bedrijven- en industrieterreinen een BIZ kunnen vormen. "Het is ook voor winkelgebieden bedoeld en voor gemengde gebieden waarin bijvoorbeeld spreke is van winkels met horeca en/of toeristische ondernemingen. Het initiatief voor de oprichting ligt bij de ondernemers en de gemeente zorgt voor inning van de financiële bijdrage van de ondernemers per cluster. De inkomsten gaan naar een op te richten vereniging of stichting, die met het geld activiteiten uitvoert. De activiteiten van een BIZ moeten gericht zijn op het bevorderen van leefbaarheid, veiligheid, ruimtelijke kwaliteit of een ander algemeen belang dienen. De BIZ- activiteiten zijn aanvullend op de diensten die gemeentebesturen al leveren."

Evaluatie

De wet treedt per 1 mei in werking. Ondernemers en gemeenten die willen meedoen, hebben vanaf die datum twee jaar de tijd om een BIZ op te richten. De Experimentenwet BIZ loopt tot 1 januari 2015. Voor 1 januari 2013 vindt een evaluatie plaats, waarna in de Tweede Kamer besloten wordt over een definitieve wet. De experimenten die al gestart zijn, kunnen in de tussentijd doorlopen en ook worden verlengd. De experimenteerfase moet uitwijzen of dit in het buitenland reeds met succes beproefde instrument ook in Nederland een positieve bijdrage levert aan het lokale ondernemersklimaat en aan de oplossing van maatschappelijke zorgen als sociale veiligheid en verpaupering. MKB- Nederland, VNO-NCW en het Centrum voor Lokale Ondernemerskringen (CLOK) hebben volgens Buitelaar enthousiast gereageerd op het wetsvoorstel.

Kans krijgen

Beheersing van de gemeentelijke lasten blijft volgens de CDA-fractie onverminderd van belang. Martin Buitelaar: "Specifiek voor de BIZ- heffing geldt dat collectieve steun alleen kan worden geboden bij voldoende steun onder de ondernemers. Omdat de opbrengst van de heffing geheel ten goede komt aan de ondernemers, zal met een ruime meerderheid de heffing eerder als lust worden ervaren dan als last. Bovendien blijkt uit internationaal onderzoek dat het draagvlak voor eenmaal ingestelde zones in de loop van de tijd toeneemt. Alle reden dus om het instrument ook hier een kans te geven zich te ontwikkelen."

Bijlage 3 Interview parkmanager Forepark

Interview met de heer Bruggeman, parkmanager Forepark.

Woensdag 15 april 2009

Voordat het gesprek met de heer Bruggeman zou plaatsvinden waren een aantal vragen opgesteld. Naarmate het interview vorderde liep het uit op een gesprek waarin eigenlijk weinig vragen werden gesteld. Hieronder volgt een samenvatting van het gesprek met de heer Bruggeman.

De heer Bruggeman heeft vanaf het begin in het bestuur van Vereniging Beheer Forepark (VBF) gezeten. Toen hij in het bestuur zat, deed hij eigenlijk al de taken die onder die van een parkmanager vallen. Hem is toen gevraagd dit officieel aan te pakken en als parkmanager aan de slag te gaan.

Deze vereniging is opgericht in 1991, toen de bouwactiviteiten van start gingen. Op dit moment zijn er ongeveer 175 leden. Daarvan zijn ongeveer 145 grondeigenaren, welke verplicht worden lid te zijn van de vereniging, en ongeveer 30 huurders, deze betalen per jaar een contributie (± €150,- per jaar) om ook lig te mogen zijn. De grondeigenaren betalen €0,151 per m² per jaar.

Lid zijn van de VBF betekent inspraak hebben in beslissingen die moeten worden genomen. Omdat grondeigenaren van een grote hoeveelheid grond veel moeten betalen, hebben ze meer inspraak. Ze werken hier met stemrecht. 1 stem per 1000m² met een minimum van 1 stem en een maximum van 10 stemmen. Ondernemers die geen grondeigenaar zijn, hebben indien ze lid zijn, 1 stem.

Taken van de VBG, en dus waar de ondernemers voor betalen, zijn toezicht houden, beveiliging(aansluiting op meldkamer, alarmopvolging, sleutel houderschap, uitvoering van individuele sluit- en controle rondes op eigen terrein, individuele bewaking- en controle diensten) en belangenbehartiging in de regio (bedrijvenschap, de gemeente 's-Gravenhage en andere instanties ten behoeve van de gemeenschappelijke belangen op het gebied van o.a. bereikbaarheid, Openbaar vervoer, milieu, bewegwijzering, openbaar groen, en parkeren).

De heer Bruggeman onderhoudt veel contact met de gemeente en andere overheden. Dit alles in belangen op het gebied van openbaar groen, parkeren, bewegwijzering en afval etc. Inmiddels weet de heer Bruggeman precies wie hij moet bellen of mailen om wat op te laten lossen maar dat is wel eens anders geweest. Het heeft een hele lange tijd geduurd dat mensen vanuit gemeenten wisten waar ze aan toe waren met meneer Bruggeman. Nu pleegt hij een telefoontje of stuurt hij een mailtje en worden verschillende zaken vaak gelijk opgelost door de gemeente. (ze weten dat hij er anders achteraan blijft bellen).

Het openbaar groen wil de VBF in eigen beheer gaan overnemen van de gemeente. Ze zijn het niet eens met de gang van zaken betreffende het onderhoud van het groen. Ze zijn van mening dat ze dit zelf veel efficiënter en effectiever aan kunnen pakken. Dit is een onderwerp waar ze op het moment veel mee bezig zijn. De gemeente wil dit beheer niet uit handen geven, maar ze hebben er eigenlijk toch geen geld voor. Dit is best wel dubbel dus. De gemeente wil ook

niet vermelden wat ze jaarlijks kwijt zijn aan dit groenonderhoud. Indien de VBF het voor elkaar krijgt het toch over te kunnen nemen van de gemeente, zal dit voor de ondernemers betekenen dat ze op jaarbasis per m² misschien 2 cent meer kwijt zijn. Dit zal dus geen rede zijn dit niet door te zetten.

Wanneer dit overgenomen kan worden door de VBF, zal contact op worden genomen met een aantal hoveniers om een offerte op te stellen voor het groenonderhoud en bijvoorbeeld vegen van, al dan niet, openbare wegen. Deze zullen dan worden vergeleken op prijs/ kwaliteit. Hierna zal een bedrijf worden gecontracteerd door de VBF het onderhoud aan het groen en de wegen te gaan doen. Deze kosten worden dan, zoals eerder vermeld, doorgevoerd in de jaarlijkse kosten voor het lidmaatschap van de VBF.

Wat de heer Bruggeman irriteert is dat wanneer er bijvoorbeeld stoeptegels los ligt (openbaar) en dit een gat in de weg veroorzaakt, hij een foto moet maken van de betreffende stoeptegels en dit op moet sturen naar de gemeente. Deze sturen dan iemand om dit op te lossen, maar indien hij is vergeten te vermelden dat er 10 centimeter naast de betreffende tegel, nog een tegel los ligt, zullen ze hier vanaf blijven en zal hij opnieuw een foto moeten maken en dit op moeten sturen naar de gemeente. Dit zijn dingen die zeer vaak ter zaken komen en waar best veel tijd in gaat zitten als parkmanager zijnde. Het zou natuurlijk allemaal veel sneller en gemakkelijker kunnen vanuit de gemeente.

Het ADO stadion; uiteraard een onderwerp waarover is gesproken. In het begin zeer veel last van gehad. Mensen parkeren auto's op terreinen van ondernemers, is natuurlijk niet de bedoeling. Dit gebeurt nog steeds. Wel heeft de VBF voorgesteld de terreinen af te sluiten d.m.v. kettingen, dit is ook met de brandweer afgestemd want die kunnen, indien er brand ontstaat deze kettingen gemakkelijk doorknippen, maar de ondernemers willen dit niet. Ze willen niet hun terrein afsluiten tegen de supporters van ADO. De VGF heeft het er zo maar bij gelaten.

Omdat de gemeente langs de gehele openbare weg (Donau) de stoepen heeft weggehaald, i.v.m. teveel onderhoud, moeten alle supporters van ADO over de fietspaden lopen. Dit geldt ook voor werknemers wanneer die naar hun werkplek lopen vanaf station. Omdat het bedrijventerrein Forepark een Veilig Keurmerk Ondernemen ter beschikking heeft en de gemeente dit soort zaken zeer op prijs stelt, zouden er zeker opnieuw stoepen moeten worden aangelegd. Verder is de ontsluiting van het terrein zeer slecht indien een wedstrijd plaatsvindt.

Omdat het Forepark een nieuw terrein was waar gelijk aan een vorm van parkmanagement werd gedaan, konden te vestigen ondernemers verplicht worden gesteld aan de vereniging bij te dragen, en zo dus bij te dragen een parkmanagement. Uit theorie blijkt dat dit een voordeel is en nu is het voor mij vanuit de praktijk ook bevestigd. Natuurlijk is het ook logisch dat het gemakkelijker is als mensen iets opgelegd wordt. In het geval van bedrijventerrein Teylingen te 's-Gravenzande waarnaar het onderzoek wordt gedaan, is het moeilijk met parkmanagement aan de slag te gaan doordat veel ondernemers al zelf iets hebben geregeld en eigenlijk geen zin meer hebben energie te stoppen in zaken die al geregeld zijn. Vaak zijn de kostenvoordelen die met collectieve diensten kunnen worden behaald interessant maar niet doorslaggevend genoeg voor ondernemers bij te dragen in parkmanagement.

De heer Bruggeman is het ook zeker met de theorie eens dat het heel soepel kan verlopen als mensen worden verplicht lid te zijn van een vereniging (VBF is dit geval) en dan het erg moeilijk is op een terrein waar zaken veelal zijn geregeld ondernemers mee te krijgen in een concept van parkmanagement. Wel is hij van mening dat wanneer er een start is gemaakt op het bestaande terrein (Teylingen) mensen waarschijnlijk door verhalen van andere ondernemers steeds geïnteresseerder raken toch mee te doen aan welk concept dan ook. Dat er ook op bestaande terreinen over na wordt gedacht zaken collectief te gaan regelen en zo dus een vorm van parkmanagement aan te gaan, vindt hij een goed initiatief.

Omdat hij vrijwel in de rol van parkmanager is gerold, heeft hij verder geen achtergrond met betrekking tot parkmanagement. De heer Bruggeman is eigenaar van een licht en techniek bedrijf en weet zeker hoe hij zaken aan moet pakken. Hij was van mening dat hij mij weinig nieuws kon vertellen met betrekking tot parkmanagement, ik was daarentegen zeer verblijd met de tijd die hij heeft vrij gemaakt met mij rond te tafel te zitten.

Bijlage 4 Stappenplan invoeren parkmanagement

Parkmanagement kan worden ingevoerd aan de hand van een aantal stappen. Duidelijk moet zijn dat een stappenplan een versimpeling van de werkelijkheid is. Een stappenplan kan wel houvast bieden om tot een zo goed mogelijk resultaat te komen. Er wordt in de praktijk dus vaak afgeweken van een dergelijk stappenplan. In de handreiking van het ministerie van Economische Zaken wordt een 8-stappenplan voor de implementatie van parkmanagement gehanteerd. Hieronder volgt een weergave van dit stappenplan⁵.

- 1** Bewust worden van de meerwaarde van PM. In deze stap wordt door de initiatiefnemer op de voordelen van parkmanagement gewezen. Hij zal moeten proberen draagvlak te creëren onder de betrokken partijen. Het resultaat van deze stap moet dan ook zijn dat deze besef hebben van het waarom, wat en hoe van parkmanagement.
- 2** Wensen en eisen inventariseren. Nadat de betrokken partijen zijn overtuigd van de meerwaarde van Parkmanagement zullen de wensen en eisen van de verschillende partijen moeten worden geïnventariseerd. Hieruit volgt een long list van mogelijke diensten die kunnen worden aangeboden.
- 3** Pakket van maatregelen samenstellen. Wanneer alle gewenste diensten zijn geïnventariseerd begint de afweging van draagvlak, prijs en bijdrage aan de diensten. Het resultaat is uiteindelijk een shortlist met een basispakket en een optioneel pakket.
- 4** Opzet organisatie en financiering. De ontwikkelaar van het gebied zal in deze stap de begroting (uitgaven en inkomsten) opstellen. Uiteindelijk volgt hier een intentieovereenkomst uit waarin de ontwikkelaar afspraken maakt over taken, kosten, financiering en organisatie.
- 5** Fysieke consequenties vaststellen. Als de diensten zijn vastgesteld kan worden bepaald welke fysieke consequenties deze zullen hebben voor het terrein. Tevens wordt de grens tussen privaat, collectief en publiek vastgesteld. Resultaat van deze stap is een goede beeldvorming van het terrein.
- 6** Opbouw (facilitaire) organisatie. De betrokken partijen richten samen een geschikte rechtsvorm op en de rechten en plichten worden opgesteld. Stap 6 resulteert in een operationele organisatie.
- 7** Contracteren aanbieders en afnemers. Tijdens deze stap zal de parkmanagement organisatie zich bezig houden met het opstellen en afsluiten van contracten met leveranciers en afnemers. Resultaat is dat het parkmanagement is ingevoerd.
- 8** Exploiteren en optimaliseren. Hierin worden door de leden van de vereniging van eigenaars en de parkmanagement organisatie het functioneren van het parkmanagement beoordeeld en waarnodig bijgestuurd.

⁵ Handleiding parkmanagement, kwaliteit wint terrein, Ministerie van EZ
Reader wijk- en parkmanagement, samengesteld door W. van der Es.

Bijlage 5 Resultaten enquêtes

(excel shet)

1. Ben u eigenaar of huurder van het pand waarin u gevestigd bent?	
Huurder	22
Eigenaar	2
2. Wat is de reden dat u op bedrijventerrein Teylingen bent gevestigd?	
Dichtbij huis	5
Westlander	9
Goed bereikbaar	4
Uit bestaande pand gegroeid	2
pand is naar wensen en beste locatie	3
geen rede	1
3. Onder welke milieucategorie werkt uw bedrijf?	
Categorie 2	2
Categorie 3	4
Sport en recreatie	1
Bedrijfsmatige werkzaamheden	1
Geen idee	12
Lichte werkzaamheden	4
4. Wat is, volgens u, de aard van het bedrijventerrein?	
Heel divers	5
Bedrijfsmatige werkzaamheden	8
Geen kantorenterrein	1
dienstverlening	1
Kleinschalig	4
Geen idee	5
5. Bent u tevreden over de locatie van uw bedrijf?	
Ja	18
Nee	3
Redelijk	3
6. Hoe beleeft u de bereikbaarheid van het terrein?	
Goed	4
Slecht	9
Kan beter	11
7. Ziet het terrein er, naar uw mening, verzorgd uit?	
Nee	5
Ja	10
Redelijk	3
Nieuw gedeelte wel, oude gedeelte minder	4
Gedateerd	2

8. Heeft het terrein volgens u een positief imago?

Ja	15
Nee	2
Bij buitenstaanders niet	1
Onderbelicht	1
Geen idee	5

9. Wat vindt u van de bewegwijzering op het terrein?

Goed	4
Slecht	6
Matig	10
Bewegwijzering???	4

10. Bent u tevreden met de algemene gang van zaken op het terrein?

Ja	12
Nee	6
Redelijk	6

11. Zo nee, wat zijn uw wensen ten aanzien van kwaliteitsverbetering van het terrein?

Algemene parkeervoorziening voor vrachtverkeer	Iedere respondent ondervindt parkeerproblemen
Verzorging terrein algemeen	8
Weinig groen	5
Slechte communicatie met gemeente	7

12. Is de veiligheid voldoende op het terrein?

Ja	11
Nee	5
Redelijk	8

13. Is de beveiliging op het bedrijventerrein voldoende?

Ja	5
Nee	7
Redelijk	9
Geen idee	3

14. Heeft u eventuele investeringsplannen of verhuisplannen?

Ja, er zijn plannen	5
Nee	14
Wel investeren	5

15. Welke knelpunten op het terrein vallen u op, uit eigen ervaring, uit de klachten van klanten of vanuit collega ondernemers?

Parkeren van vrachtverkeer	Iedereen ondervindt parkeerproblemen
----------------------------	--------------------------------------

Te weinig politie controle	6
----------------------------	---

Inktfabriek	15
-------------	----

Te weinig parkeerruimte	20
-------------------------	----

16. Wat zijn, in uw ogen, sterke punten van het bedrijventerrein Teylingen?

Geen mening	1
-------------	---

Ligging	5
---------	---

Verzorgde gebouwen	2
--------------------	---

Verzamelplaats voor plaatselijke bedrijven	5
--	---

Kleinschaligheid	7
------------------	---

Verscheidenheid aan bedrijven	2
-------------------------------	---

Buijs Ballot is nog ruim opgezet	2
----------------------------------	---

17. Bent u bereid te participeren in parkmanagement?

Ja	9
----	---

Nee	7
-----	---

Misschien	6
-----------	---

Als het mij wat oplevert	2
--------------------------	---

18. Heeft u behoeften aan ontmoetingen/borrels, georganiseerd op gezette tijden, voor ondernemers op Teylingen, waar men elkaar van zaken op de hoogte kan brengen en er gekeken kan worden waaraan gezamenlijk kan worden gewerkt?

Ja	5
----	---

Nee	8
-----	---

Misschien	5
-----------	---

Wordt al gedaan voor VOG	6
--------------------------	---

19. Wat zijn uw wensen ten aanzien van collectieve voorzieningen op het terrein?

Gezamenlijke dienst	Geïnteresseerd	Niet geïnteresseerd
Collectieve bewaking en beveiliging	15	9
Gezamenlijk informatiepunt	13	11
Collectieve energie-inkoop	12	12

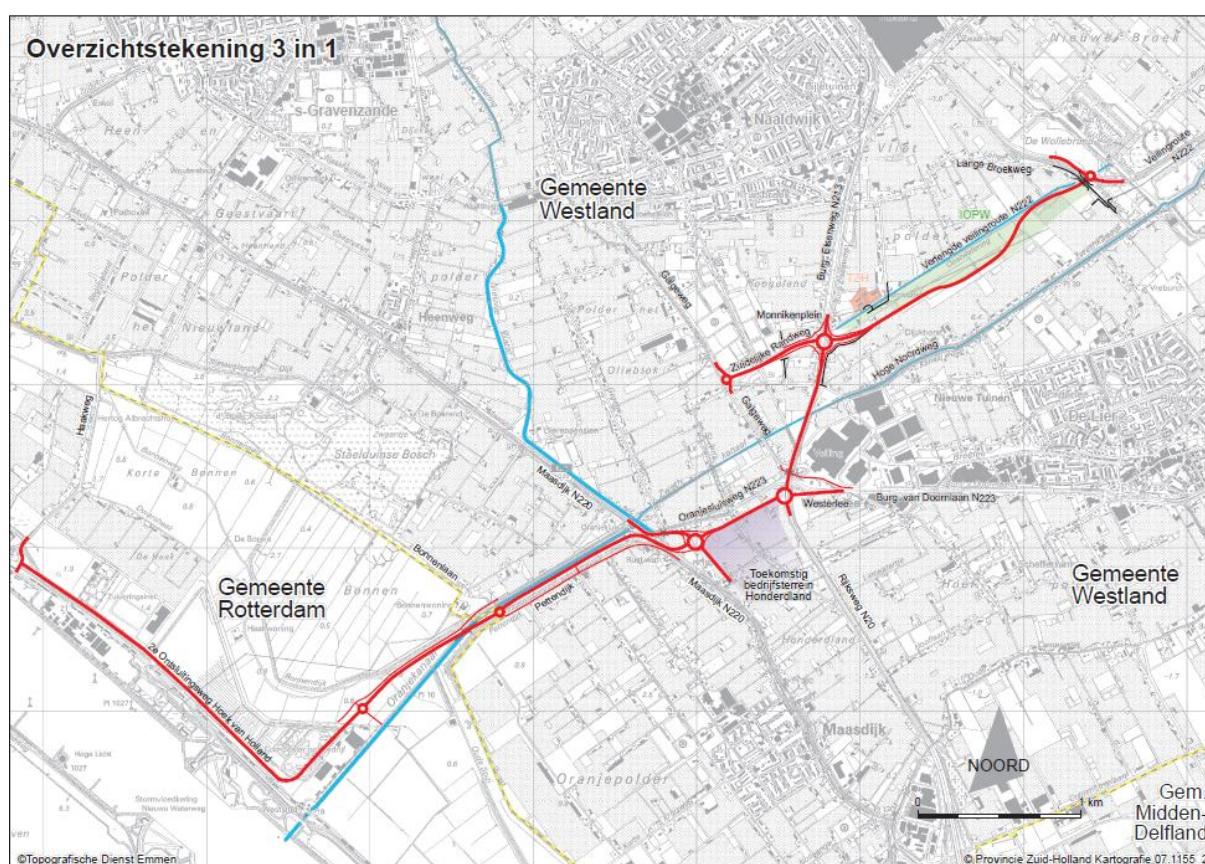
Collectieve afvalinzameling	13	11
Advisering bij vergunningen en subsidies	8	16
Catering voor gemeenschappelijk gebruik	3	21
Uitbesteden beheer en onderhoud aan panden	3	21
Call center voorziening	2	22
Groenvoorziening op eigen terrein	9	15
Collectieve schoonmaak	8	16
Bewegwijzering	17	7

Onderstaand volgen nog, in duidelijk overzicht, een aantal diagrammen met belangrijke vragen die zijn gesteld.

3-in-1-Project

De volgende deelprojecten maken hiervan deel uit:

- de aanleg van de Tweede Ontsluitingsroute Hoek van Holland. Dit betreft globaal de aanleg van een nieuwe wegverbinding tussen het nieuwe kruispunt Maasdijk (N220) en de Haakweg in Hoek van Holland, langs de nieuwe Waterweg;
- de herinrichting van de verbinding Westerlee - Maasdijk (A20-N220). Dit omvat
 - o de reconstructie van het huidige kruispunt,
 - o de aanleg van een nieuwe wegverbinding tussen Westerlee en de Pettendijk, en
 - o de aanleg van een nieuw kruispunt met de Maasdijk (N220) in het gebied Honderdland;
- de aanleg van de Verlengde Veilingroute. Dit omvat de aanleg van een nieuwe wegverbinding tussen de bestaande Veilingroute (ten westen van de brug over de Strijp) en de Burgemeester Elsenweg. Tegelijkertijd wordt de Zuidelijke Randweg Naaldwijk aangelegd.



Bijlage 7 Foto's bedrijventerrein Teylingen



Bijlage 8 Draagvlak op oud terrein ontbreekt

Door ELLEN VAN GAALEN, dinsdag 19 mei

WESTLAND - Beveiligers die hun ronde rijden over een bedrijventerrein.

Ondersteund door camera's proberen ze de veiligheid te waarborgen. Voor de extra zekerheid worden hekken geplaatst in de buitenruimte. Het zijn allemaal maatregelen die kosten met zich meebrengen. Kosten die de gevestigde ondernemers steeds vaker gezamenlijk dragen onder de noemer parkmanagement.

Op nieuwe bedrijventerreinen moeten de ondernemers verplicht lid worden van de vereniging. Ze betalen een bijdrage, waarvan het parkmanagement wordt betaald. De vereniging voorziet in het onderhoud van de openbare ruimte, maar zorgt ook voor beveiliging en het tegengaan van verloederings.

Volgens het rapport-De Kracht van het Westland, dat jaarlijks door de Rabobank Westland en de Kamer van Koophandel wordt gemaakt, kan de kwaliteit van bedrijventerreinen in de regio verbeteren door een betere samenwerking. Dat is volgens Evert van Malkenhorst, regiomanager bij de Rabobank, belangrijk voor bedrijventerreinen, maar ook voor winkelcentra en kantorenparken. "Bedrijven vinden het niet aantrekkelijk om zich op verloederde terreinen te vestigen. Daardoor verliezen de panden waarde en ontstaat leegstand. Steeds meer bedrijven zullen namelijk naar nieuwere terreinen vertrekken."

Op Honderdland ervaren de bedrijven al de meerwaarde van het parkmanagement. "De groenstroken in de openbare ruimte zouden door de gemeente bijvoorbeeld twee keer in het jaar worden gemaaid, maar wij vinden dat kwalitatief niet goed genoeg en maaien alles negen keer," verklaart Gerard Hofman, voorzitter van de exploitatievereniging Honderdland. "We hebben als doel een terrein te creëren met een hoge kwaliteit. Daardoor is het onroerend goed meer waard."

Toch zien niet alle ondernemers de voordelen. Op diverse oudere Westlandse terreinen is het verschijnsel minder vanzelfsprekend. Omdat parkmanagement de laatste jaren meer aandacht krijgt en die bedrijven al langer op een plek zijn gevestigd, worden ze niet automatisch lid van de bedrijvenvereniging. De ondernemers die wél willen investeren in de buitenruimte, moeten hard werken om voldoende draagvlak te creëren.

Dat merkt onder meer de bedrijvenvereniging Wateringveldse Polder, die zich inzet voor de Wateringse terreinen Zwethove, Wateringse Veld en het Waterings Bedrijven Centrum. De drie terreinen zijn vorig jaar samengegaan in een vereniging. "We steken veel energie in de motivatie van bedrijven om lid te worden, maar dat gaat uiterst moeilijk," ervaart voorzitter André van der Goes. "Veel ondernemers lijken in zichzelf gekeerd en zien te weinig voordeel in het parkmanagement."

Het gaat echter niet bij alle bestaande centra moeizaam. Een vreemde eend in de bijt is het Transportcentrum Westland in Maasdijk. Dat terrein bestaat al vijftien jaar en heeft sinds het begin een verplicht lidmaatschap. Op het terrein is de openbare ruimte niet in bezit van de gemeente Westland, maar van de ondernemers zelf. De vereniging draait zelf op voor het onderhoud van de wegen, de lantaarnpalen en het groen en daar moeten alle leden voor betalen.

Bijlage 9 Parkmanagement moeizaam van de grond

Maandag 18 mei

WESTLAND - Op oudere bedrijventerreinen in Westland komt 'parkmanagement' maar moeizaam van de grond.

Het bedrijfsleven zegt wel behoefte te hebben aan een goed beheer van de openbare ruimte, maar vindt dat een taak van de gemeente. Daardoor ontstaat een gebrek aan draagvlak.

Parkmanagement is een middel om de kwaliteit van terreinen te vergroten. Door samenwerking van de gevestigde ondernemers kunnen zaken als beveiliging, afvalinzameling en het onderhoud van wegen en groen collectief worden geregeld.

Het gisteren gepresenteerde rapport 'De Kracht van het Westland' van de Rabobank Westland en de Kamer van Koophandel, richt zich ditmaal op parkmanagement op bedrijventerreinen en in winkelcentra. Beide partijen willen meer aandacht voor deze werkwijze. Bij nieuwe terreinen is een lidmaatschap van de bedrijfsvereniging verplicht. Onder meer het Poeldijkse bedrijventerrein ABC Westland, FloraHolland in Honselersdijk en winkelcentrum De Tuinen hebben zo'n gezamenlijke aanpak.

Ondernemers vinden vooral dat de openbare ruimte te wensen overlaat. Ze geven tevens te kennen dat de infrastructuur op de bedrijventerreinen moet verbeteren, er meer parkeerruimte moet komen en er betere communicatie nodig is.

