



gemeente
Haarlemmermeer

De leden van de gemeenteraad van Haarlemmermeer

Postbus 250
2130 AG Hoofddorp

Bezoekadres:
Raadhuisplein 1
Hoofddorp
Telefoon 0900 1852
Telefax 023 563 95 50

2012/43506 ★

Cluster
Contactpersoon
Doorkiesnummer
Uw brief
Ons kenmerk
Bijlage(n)
Onderwerp

Dienstverlening
drs. M. Link
023 567 41 51

Verzenddatum

12.0449287
Onderzoek uitgevoerd door KplusV Organisaties
advies, 11 februari 2011, Rapportage behoeftepeiling
uitgevoerd door KplusV Organisatie 5 augustus 2011
Startende ondernemers

11 JULI 2012

Geachte heer, mevrouw,

Wij vinden het belangrijk om wat wij als gemeente aan faciliterende mogelijkheden bieden aan startende ondernemers voor te zetten. Ook vinden wij het belangrijk te onderzoeken wat de behoefte is van de doelgroep en om die reden hebben wij de afgelopen periode een tweetal onderzoeken laten uitvoeren door organisatieadviesbureau KplusV.

Startende ondernemers zijn belangrijk voor het behoud en het versterken van de (innovatieve) dynamiek voor het lokaal ondernemersklimaat. Starters en jonge ondernemers worden door ons gefaciliteerd en op weg geholpen. Zoals wij in het collegeprogramma "Kwaliteit door keuzes" hebben aangegeven moeten zij kunnen profiteren van een uitstekend ondernemersklimaat, een "ja, dat kan cultuur" en van passende huisvesting. Het verbeteren van de kwaliteit van de dienstverlening aan de startende ondernemers versterkt het lokale ondernemersklimaat. Om beter inzicht te krijgen over de kwaliteit van onze dienstverlening met name gericht op onze starters- hebben wij een tweetal onderzoeken laten uitvoeren. De uitkomsten van de onderzoeken geven ons aanleiding om de ingeslagen weg voor wat betreft de faciliterende en ondersteunende rol te continueren. Wij concluderen dan ook dat er geen noodzaak is om beleid voor startende ondernemers te ontwikkelen. Met deze brief informeren wij u over de uitkomsten van de onderzoeken en onze rol als gemeente.

Inleiding

Starters zijn zelf verantwoordelijk voor een succesvolle onderneming. Dat neemt niet weg dat de overheid en andere instellingen hen kunnen ondersteunen. Zeker in een gemeente waar ondernemendheid bijzonder hoog is. Wij als gemeente zijn één van de partijen om het starten van een onderneming te ondersteunen. Daarnaast zijn ook de Kamer van Koophandel, het MKB, de Belastingdienst en ondernemersverenigingen zeer belangrijke

partners waar we continu mee samen werken en afstemmen om het ondernemersklimaat in Haarlemmermeer verder te optimaliseren.

Wij hebben een behoefteonderzoek laten uitvoeren onder de startende ondernemers om te achterhalen of het ondernemersklimaat voldoet aan de wensen en behoeften van deze doelgroep. Wij vinden het daarbij niet alleen belangrijk wat starters vinden, maar ook wat ondernemers aangeven die al wat langer aan het ondernemen zijn, tot 5 jaar. Zij zijn nog steeds ondernemer en kunnen ons vertellen wat voor problemen zij zijn tegengekomen sinds de start in de verschillende fasen van de ontwikkeling van de onderneming. Het onderzoek heeft om die reden plaatsgevonden onder starters en ondernemers die tot 5 jaar geleden zijn gestart.

In het onderzoek is tevens gekeken wat de rol van de gemeente is en waar die versterkt kan worden. Onderstaand zullen wij, na het inzoomen op de uitkomsten van de onderzoeken, ingaan op onze rol.

Overigens blijven wij de doelgroep monitoren door het jaarlijks bevragen van de doelgroep naar hun behoeften. De manier van bevragen hoeft niet altijd een groots opgezet onderzoek te zijn zoals nu. Recentelijk heeft er een onderzoek plaatsgevonden naar de tevredenheid en de beleving van ondernemers als het gaat om de dienstverlening door de gemeente, in samenwerking met de Kamer van Koophandel. Een dergelijk onderzoek helpt ons bij het in kaart blijven brengen en optimaliseren van de behoefte vraag van ondernemers en dus ook van de startende ondernemers. De uitkomst is positief.

Onderzoeken

Wij vinden het belangrijk om wat wij als gemeente aan faciliterende mogelijkheden bieden aan startende ondernemers voort te zetten. Ook vinden wij het belangrijk te onderzoeken wat de behoefte is van deze doelgroep en om die reden hebben wij de afgelopen periode een tweetal onderzoeken laten uitvoeren door organisatieadviesbureau KplusV, welke zijn bijgevoegd. Allereerst een kwantitatief onderzoek in de vorm van een analyse van de startende en jonge ondernemer op basis van statistische gegevens en gesprekken met belangrijke andere organisaties die veel met starters te maken hebben zoals de Kamer van Koophandel en het MKB en partners binnen en buiten de gemeente Haarlemmermeer. Tevens heeft er onder de doelgroep een kwalitatief onderzoek, een behoeftepeiling, plaatsgevonden en heeft er met een aantal starters een tweetal rondetafelgesprekken plaatsgevonden om zo de behoefte van de starters in kaart te brengen. Hiermee hebben we voor een goed totaal beeld van de behoeften onder de doelgroep.

Uitkomsten

In het onderzoek hebben wij ondernemers betrokken die tot 5 jaar geleden zijn gestart. Dit om niet alleen degene die zich oriënteren op het zelfstandig ondernemerschap dan wel de ondernemer die daadwerkelijk een bedrijf start (starters tot 2 jaar), maar ook bedrijven die jonger zijn dan maximaal 5 jaar en ouder dan 2 jaar in het onderzoek te betrekken. Deze laatste groep ondernemers kan ons veel leren over de problemen die zij zijn tegengekomen sinds de start van de onderneming.

Uit de onderzoeken is naar voren gekomen dat startende ondernemers of mensen die zich aan het oriënteren zijn op een eigen bedrijf, zich rechtstreeks wenden tot ondersteunende instellingen, meestal de Kamer van Koophandel, Belastingdienst of

ondernemersverenigingen. Daar zit vooral de kennis, voorzieningen en initiatieven als het gaat om het starten van een onderneming. Als gemeente werken we nauw samen met deze ondersteunende instellingen.

Haarlemmermeer heeft in 2008 884 starters en in 2009 862 starters. Het aantal starters is in de periode 2008-2009 harder gegroeid dan in omliggende gemeenten en het landelijke gemiddelde. De meeste starters in Haarlemmermeer zijn te vinden in de sectoren detailhandel, adviesdiensten (zakelijke dienstverlening), facilitaire diensten en persoonlijke diensten. Dit is overigens vergelijkbaar met andere gemeenten. Het aantal starters per jaar is in 10 jaar (1999-2009) tijd gestegen van ruim 350 naar ruim 850: door registratieplicht in sommige beroepen is het aantal vestigingen toegenomen. Daarnaast zijn ook veel meer Zelfstandig Professionals (ZP'ers) door de flexibilisering van de arbeidsmarkt. Wel willen we opmerkingen dat niet de groei van het aantal ZP'ers het doel is, de kwaliteit van de dienstverlening en het optimaliseren daarvan staat voorop.

Na 3 jaar is tussen de 65 en 75% nog actief, na 6 jaar is dit 50 tot 55%, na 9 jaar is nog 45 tot 50% actief. Dit komt overeen met het landelijke beeld. Verreweg de meeste starters beginnen een eenmanszaak (ruim 88%). In de detailhandel en horeca zien we alternatieven voor een eenmanszaak, BV of VOF. Het aandeel ZP'ers binnen de totale groep starters is hoog: circa 85% van de bedrijven bestaat uit één werkzame persoon. Bijna de helft van de starters start vanuit Hoofddorp. Maar 1% van alle startende ondernemers startte in de periode 2000-2009 op een formele bedrijfslocatie in de gemeente Haarlemmermeer. De ruime meerderheid startte in de woonomgeving. Uit een onderzoek van de Kamer van Koophandel (2009) blijkt dat de helft van starters op korte of middellange termijn zoekt naar nieuwe vestigingslocaties. Volgens de Kamer zetten bedrijven na circa 2 jaar een stap om uit de woonomgeving te vertrekken. Het onderzoek geeft niet aan waarheen.

Ook is de behoefte van startende ondernemers (0-5 jaar geleden gestart) in kaart gebracht. De geïnterviewden ervaren een positief ondernemersklimaat in Haarlemmermeer: gunstige geografische ligging, mogelijkheden voor uitbreiding, aanwezigheid van het grote bedrijfsleven. Daarnaast bestaat vanuit de gemeente aandacht voor groot internationaal bedrijfsleven, herstructurering en regionale ontwikkelingen. Het Centrum voor Bedrijven en Instellingen (CBI) wordt als zeer positief ervaren en aangegeven wordt dat het optimaliseren van het CBI en aanhaken van andere organisatieonderdelen de dienstverlening aan starters nog meer kan verbeteren. Deze rollen vervult het CBI en daarbij gaan we de processen rondom vraagstukken bij het CBI optimaliseren zodat ook de buitenwereld dit gaat ervaren.

Tot slot heeft KplusV in het rapport een overzicht opgenomen van de diverse faciliteiten die in Haarlemmermeer beschikbaar zijn voor startende ondernemers en hun activiteiten/projecten. Dan gaat het om het Centrum voor Bedrijven en Instellingen (CBI), BBZ- regelingen, Startersplatform en de Grote Ondernemersprijs Haarlemmermeer. Ook wordt in het rapport het een en ander aangegeven over de faciliteiten voor startersinitiatieven van partners zoals de KvK, het UWV, MKB, HOP en Rabobank. Maar ook kennisinstellingen worden genoemd. Tot slot wordt aangegeven wat er landelijk zoal aan initiatieven zijn en dit ziet dan voornamelijk op financiering.

Conclusie rapporten

Het beeld uit de rapporten van KplusV maakt duidelijk dat de ingeslagen weg die nu wordt bewandeld met het vaststellen van de Nota Dienstverlening (registratienummer 2010.0048491) de dienstverlening ook aan de startende ondernemer optimaliseert. Een van de manieren om dit te bereiken is het inrichten van diversen pleinen zowel fysiek als ook digitaal. Deze pleinen, het Ondernemersplein en het Burgerplein, worden ingericht naar de specifieke behoefte van de klant. Voor alles wat een ondernemer wil weten van de gemeente over ondernemen, van eventuele financiële mogelijkheden, verwijzingen naar huisvesting tot hoe vraag ik een vergunning voor een verbouwing aan, kan deze terecht op het ondernemersplein. Hiermee faciliteren en ondersteunen wij de starters en andere ondernemers. De aandachtspunten voor informatievoorziening zoals deze uit het rapport zijn gekomen zullen wij meenemen bij inrichting van de informatievoorziening van het ondernemersplein.

Onze rol

De uitkomsten van de onderzoeken bieden ons handvatten om de dienstverlening aan de doelgroep te verbeteren. Waar wij ons als gemeente reeds op richten, in het verlengde van de vraag naar de behoeften van de doelgroep, is het faciliteren en ondersteunen van de startende ondernemer op het gebied informatievoorziening in samenwerking met betrokken en primair verantwoordelijke partijen: een online vraagbak; netwerkmogelijkheden; het doorverwijzen naar mogelijkheden voor werkplekken en het ontmoeten van andere ondernemers. Uit de onderzoeken komt naar voren dat deze faciliterende en ondersteunende activiteiten gewaardeerd worden en waar gevraagd, en relevant, gaan we deze activiteiten vormgeven zoals onderstaand omgeschreven.

Informatievoorziening

Het CBI is *het* aanspreekpunt van de gemeente voor (startende) ondernemers. Uit de behoeftepeiling komt naar voren dat het CBI bij startende ondernemers nog niet optimaal bekend is. Met een duidelijk herkenbaar loket voor ondernemers gaan we de onbekendheid verhelpen. Dit gaan wij bereiken door het inrichten van een "Ondernemersplein" wat 1 januari 2013 operationeel is. Binnen de centrale hal waar nu ook het CBI gevestigd is, gaan we een zichtbare herkenbare locatie creëren waar de ondernemer met al zijn vragen terecht kan. Essentieel voor een goed functioneren van het "Ondernemersplein" is een sluitende interne afstemming en afstemming met externe organisaties zoals de KvK, het MKB en andere ondernemersverenigingen. Het doel van het Ondernemersplein is de dienstverlening vanuit de gemeente aan de ondernemers en ook starters verder te optimaliseren. Het CBI zal een onderdeel worden van het Ondernemersplein. Naast het fysieke plein ontwikkelen we samen met onze partners op dit moment een digitale portal voor o.a. starters. Hiermee is onze dienstverlening 24 uur per dag zeven dagen per week beschikbaar.

Uit de behoeftepeiling komt naar voren dat informatie voor starters lastig te achterhalen is. Het overzichtelijk aanbieden van deze informatie door gemeente en stakeholders op een eenduidige manier draagt bij aan het verbeteren van onze faciliterende rol. Informatie die in eerste instantie van de gemeente komt ten behoeve van ondernemers heeft veelal betrekking op vergunningen/ontheffingen en de BBZ-regeling. In de bestaande flyer "Klaar voor de start" gaan we deze informatie waar nodig herzien, inclusief informatie van stakeholders.

Ook toegankelijke en actuele informatie op het internet is van belang als het gaat om informatievoorziening. De huidige website bevat in hoofdzaak al veel informatie welke van belang is voor de starters: beleidsnota's en zeer uitgebreide informatie over allerlei vergunningen, subsidies, voorzieningen etc. Het aanbieden van deze informatie gaan we op een logischere en eenduidigere wijze doen. Met de oprichting van het Ondernemersplein zal de website van de gemeente Haarlemmermeer anders in worden gericht: vraaggerichte informatie. Over de inrichting van het digitale Ondernemersplein zijn we in gesprek met de reeds genoemde externe organisaties. Zij bevragen hun achterbaan momenteel over de behoeften en wensen op het digitale Ondernemersplein. Deze behoeften en wensen gaan wij verwerken.

Daarnaast maken we de aansluiting van de gemeentelijke website op andere relevante sites beter door, waar nodig, wederzijdse linken van en met stakeholders, te plaatsen.

Binnen de ambtelijke organisatie is een aantal teams samengevoegd om de informatievoorziening en vergunningverlening voor onder andere starters te optimaliseren. Dit heeft reeds versnelling in het proces van initiatiefvoorstellen opgeleverd. Het CBI krijgt samen met de informatiebalie vergunningen een gezamenlijke plek binnen het Ondernemersplein. De (startende) ondernemer kan op een plek voor al zijn of haar vragen direct terecht. Indien nodig kunnen experts op het gebied van de inhoud bij de gespreken gevraagd in plaats van de vraag richting de experts te sturen.

Na de opening van het Ondernemersplein gaan we direct monitoren hoe dit plein functioneert en hoe de ervaring van ondernemers is. Op basis van de uitkomsten kunnen vervolgens voorstellen worden gedaan om de informatievoorziening, voorlichting en functioneren van het plein te optimaliseren.

Netwerken

Als het gaat om netwerken organiseren wij twee maal per jaar samen met de Kamer van Koophandel, Rabobank en het HOP de zeer succesvolle Starterbijeenkomst. Naast netwerken worden op deze bijeenkomsten ook inhoudelijke informatieve onderwerpen behandeld. Tevens ondersteunen wij de netwerkbijeenkomsten van Meerbusiness.

Huisvesting

Uit de behoeftepeiling komt ook huisvesting naar voren als belangrijk aandachtspunt. Vanuit het programma Duurzaamheid wordt door de gemeente mee ontwikkelt aan het oprichten van huisvesting voor duurzame starters, de zogenaamde Incubator. De nadere invulling van de incubator van Haarlemmermeer wordt in een separate nota van het college voorgelegd. Daarnaast zijn in Haarlemmermeer een aantal initiatieven voor gezamenlijke huisvesting. Wij willen een actieve rol spelen partijen hierover te informeren. Zo bestaat er al huisvesting voor de financiële dienstverlener in de Fruittuinen en ontwikkelt Ymere flexibele huisvesting voor ZP'ers in het pand aan de Burgemeester Pabtslaan. Deze initiatieven houden rekening met de wensen op de markt: weinig m², kortdurende flexibele huurcontracten, gunstige ligging nabij voorzieningen, aanwezige gemeenschappelijke faciliteiten als een horecavoorziening.

Gezien de keuze om faciliterend te zijn, gaan wij als gemeente in deze ontwikkeling bijdragen door waar nodig vergunningsprocedures te begeleiden tot een goed resultaat.

Faciliterende rol andere onderwerpen

Advies en coaching is bij diverse instanties in te winnen. Door op onze gemeentelijke website deze instanties met daarbij een link te plaatsen kan de starter deze informatie makkelijker verkrijgen. De gemeente biedt zelf geen specifieke advisering en coaching aan voor de individuele starter.

Vele instanties bieden trainingen, cursussen en workshops aan over verschillende onderwerpen. Via de beschikbare kanalen, website, het CBI, de KvK, overleggen met vertegenwoordigers van ondernemers, maken wij de beschikbare informatie over dit onderwerp bekend. Dit komt tegemoet aan onze faciliterende rol.

Conclusie

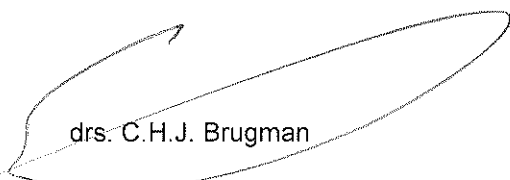
De uitkomsten van de onderzoeken geven ons aanleiding om de ingeslagen weg voor wat betreft de faciliterende en ondersteunende rol te continueren. Wij concluderen dan ook dat er geen noodzaak is om beleid voor startende ondernemers te ontwikkelen. Wel gaan wij de gemeentelijke inzet verder optimaliseren in samenwerking met primair betrokken verantwoordelijke partijen, als het gaat om de informatievoorziening en voorlichting, netwerken en huisvesting. Daar waar gevraagd en relevant verscherpen wij het aanbod.

Wij monitoren de gedane acties in samenwerking met onder andere de Kamer van Koophandel, het MKB en het HOP en houden uw raad actief van de voortgang en eventuele optimalisering op de hoogte.

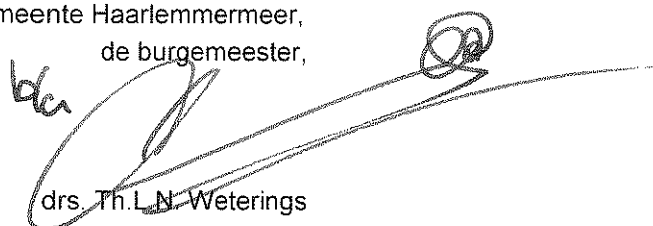
Wij verwachten u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.

Hoogachtend,
burgemeester en wethouders van de gemeente Haarlemmermeer,
de secretaris,

de burgemeester,



drs. C.H.J. Brugman



drs. Th.L.N. Weterings

Van

Postbus 60055, 6800 JB Arnhem
Velperplein 8, 6811 AG Arnhem
Telefoon (026) 355 13 55
Fax (026) 355 13 99
info@kplusv.nl
www.kplusv.nl

Rapport

**Actieplan voor startende
ondernemers Haarlemmermeer**

Opdrachtgever
Gemeente Haarlemmermeer

Referentie

Arnhem, 10 februari 2011
Ons kenmerk 1011486-015/cbr/aoo

Inhoud

1	Inleiding	1
2	Analyse starters Haarlemmermeer	2
2.1	Benchmark startende ondernemers	2
2.2	Analyse startende ondernemers Haarlemmermeer	4
2.3	Rechtsvorm en aantal arbeidsplaatsen starters Haarlemmermeer	6
2.4	Starters per woonplaats	8
2.5	Verdeling naar huisvestingskenmerken	9
3	Behoeftte ondernemers	13
3.1	Ondernemersklimaat	13
3.2	Startersklimaat	14
3.3	Behoeftte startende ondernemers	15
4	Aanbod voor Starters	17
4.1	Startersbeleid gemeente Haarlemmermeer	17
4.2	Starterinitiatieven partners	22
4.3	Landelijke starterinitiatieven	26
5	Actieplan	30
5.1	Randvoorwaarden actieplan	30
5.2	Suggesties voor acties	32
6	Plannen	35
7	Best practices	42
8	Conclusies onderzoek	44
9	SWOT en strategische opties	48
9.1	SWOT	48
9.2	Strategische opties	50
9.2.1	Korte termijn	50
9.2.2	Langere termijn	52
10	Stappenplan	54

Bijlagen

1	Lijst met geïnterviewden
2	Startersbeleid referentiegemeenten
3	Landelijke startersinitiatieven
4	Regelingen en subsidies

1 Inleiding

De aanwas van nieuw ondernemerschap is een belangrijk speerpunt voor de gemeente Haarlemmermeer. Het scheppen van een goed ondernemersklimaat is een belangrijke voorwaarde voor het kunnen starten van een bedrijf en te zorgen voor een goede ontwikkeling daarna. In het nieuwe collegeprogramma van de gemeente is meer inzet op startende en jonge ondernemers een belangrijk aandachtspunt. Hierin worden genoemd huisvesting, deregulering, dienstverlening en maatwerkoplossingen.

In de vastgestelde Actualisatie van de Kadernota EZ staat bovendien dat het belangrijk is dat er een concrete aanpak komt voor de ontwikkeling naar een entrepreneurial economy (starters, ZZP-ers). Hierbij wordt gedacht aan de uitbouw van het voorzieningenniveau (detailhandel, horeca, zorg en onderwijs), kleinschalige en flexibele huisvesting op bedrijventerreinen maar ook in woonwijken. Tevens moet het beleid van de gemeente de komende jaren gericht zijn op het actief stimuleren van innovatief ondernemerschap. In de Kadernota EZ zijn een aantal uitvoeringslijnen aangegeven waarlangs het economisch beleid de komende periode vorm kan krijgen. Belangrijk uitgangspunt is dat het stimuleren van ondernemerschap gezamenlijk met de belangrijkste partners zoals de Rabobank, de Kamer van Koophandel, MKB en UVW opgepakt wordt.

KplusV organisatieadvies (KplusV) en Stec Groep (Stec) hebben deze opdracht gezamenlijk opgepakt en uitgevoerd. In dit document leest u de analyse die we uitvoerden naar startende en jonge ondernemers. Hiervoor is een analyse gemaakt op basis van statistische gegevens en zijn gesprekken gevoerd met de belangrijkste stakeholders en partners van en binnen de gemeente Haarlemmermeer.

Voor deze opdracht maakten we gebruik van diverse bronnen. Ten eerste is gebruik gemaakt van verschillende interne (beleids)documenten over starters, initiatieven voor startende ondernemers, beleid en subsidieaanvragen. Bovendien is gebruik gemaakt van gegevens van de afdeling onderzoek en statistiek. Deze gegevens zijn aangevuld met cijfers uit het handelsregister van de Kamer van Koophandel. Daarnaast zijn rapporten en onderzoeken van derden gebruikt om meer inzicht te krijgen in actuele vraagstukken van startende ondernemers. Denk hierbij aan branche- en sectorstudies, best practices ten aanzien van huisvesting van starters en trendrapportages. Veel lokale informatie is verkregen door de interviews met de belangrijkste stakeholders, partners en medewerkers van de gemeente Haarlemmermeer.

2 Analyse starters Haarlemmermeer

Hieronder de analyse van startende ondernemers in Haarlemmermeer (kwantitatief en kwalitatief) en een vergelijking met andere gemeenten in de regio. De analyse is tot stand gekomen met behulp van bestanden uit het vestigingenregister van de Kamer van Koophandel Amsterdam. Daarnaast is informatie verkregen uit onderzoeksrapporten van de Kamer en statistische gegevens van de gemeente Haarlemmermeer.¹

2.1 Benchmark startende ondernemers

Tabel 1. Benchmark startende ondernemers

	Aantal starters 2008	Aantal starters 2009	Starters / aantal inwoners	Groei aantal starters 2000 – 2009	Dominante sectoren
Haarlemmermeer	884	862	0,6	135%	(zakelijke) diensten, facilitaire diensten, persoonlijke diensten, detailhandel
Amstelveen	436	477	0,59	72%	(zakelijke) diensten, facilitaire diensten, algemene diensten, bouw
Amsterdam	7.587	8.656	1,1	80%	(zakelijke) diensten, facilitaire diensten, persoonlijke diensten
Aalsmeer	147	156	0,53	150%	(zakelijke) diensten, facilitaire diensten, bouw
Uithoorn	149	132	0,47	97%	(zakelijke) diensten, facilitaire diensten, persoonlijke diensten
Haarlem	753	1.188	0,8	155%	(zakelijke) diensten, facilitaire diensten
Zaandam	1.010	978	0,67	79%	(zakelijke) diensten, facilitaire diensten, persoonlijke diensten
Nederland	108.000	105.000	0,64	59%	dienstverlening, bouw en detailhandel

¹ Bij de analyse is gebruik gemaakt van gegevens van de Kamer van Koophandel (vestigingenregister). Dit is de meest directe bron om nieuwe vestigingen boven water te krijgen en daarom het meest betrouwbaar. Hierdoor kunnen getallen afwijken van gemeentelijke informatie (deze gaan uit van LISA – Landelijk Informatiesysteem voor arbeidsmarktbeoordeling. De bron voor LISA is het vestigingenregister van de Kamer).

Tabel 2. Benchmark aantal starters per sector Haarlemmermeer en omliggende gemeenten

Gemeente ► Sector ▼	Haarlemmermeer			Amsterdam			Amstelveen			Uithoorn		
	2008	2009	% totaal 2009	2008	2009	% totaal 2009	2008	2009	% totaal 2009	2008	2009	% totaal 2009
Landbouw en visserij	11	9	1,0	20	18	0,2	3	2	0,4	3	2	1,5
Industrie	23	28	3,2	112	163	1,9	5	7	1,5	5	1	0,8
Bouwnijverheid	108	80	9,3	858	625	7,2	33	32	6,7	28	11	8,3
Groothandel	59	38	4,4	354	335	3,9	23	28	5,9	8	11	8,3
Detailhandel	99	121	14,0	643	762	8,8	39	35	7,3	15	17	12,9
Horeca	20	20	2,3	219	237	2,7	11	8	1,7	3	3	2,3
Vervoer	32	30	3,5	369	350	4,0	11	13	2,7	7	2	1,5
Financiën	4	5	0,6	32	28	0,3	2	0	0,0	1	1	0,8
Adviesdiensten	171	146	16,9	1506	1597	18,4	94	108	22,6	26	26	19,7
Facilitaire diensten (ICT, verhuur, schoonmaak, uitzendbureau, etc.)	163	150	17,4	1366	1565	18,1	95	105	22,0	24	21	15,9
Persoonlijke diensten (onroerend goed, kapper, wasserij, etc.)	109	127	14,7	1469	1966	22,7	71	54	11,3	19	21	15,9
Algemene diensten (onderwijs, overheid, gezondheidszorg, etc.)	85	108	12,5	639	1010	11,7	49	85	17,8	10	16	12,1
Totaal	884	862	100	7587	8656	100,0	436	477	100,0	149	132	100,0

Belangrijkste conclusies

- Haarlemmermeer heeft ten opzichte van omliggende gemeenten een gemiddeld aantal startende ondernemers. Landelijk ligt het aandeel starters / aantal inwoners op 0,64. Steden als Amsterdam, Haarlem en Zaanstad hebben een hoger aandeel.
- Het aantal starters in Haarlemmermeer is harder gegroeid dan in omliggende gemeenten en het landelijke gemiddelde. In Haarlem en Aalsmeer is het aantal starters nog sneller gegroeid.
- De meeste starters in Haarlemmermeer zijn te vinden in de sectoren detailhandel, adviesdiensten (zakelijke dienstverlening), facilitaire diensten, persoonlijke diensten en algemene diensten. Dit is vergelijkbaar met andere regiogemeenten. Met name in de detailhandel scoort Haarlemmermeer beter dan de andere gemeenten in de benchmark.

2.2 Analyse startende ondernemers Haarlemmermeer

Tabel 3. Aantal starters per jaar gemeente Haarlemmermeer

Gemeente ► Sector ▼	Haarlemmermeer												
	2000	% totaal 2000	2005	% totaal 2005	2006	% totaal 2006	2007	% totaal 2007	2008	% totaal 2008	2009	% totaal 2009	Groei 2005 - 2009
Landbouw en visserij	10	2,7	19	3,2	13	1,9	10	1,3	11	1,2	9	1,0	-52,6
Industrie	6	1,6	20	3,3	23	3,3	18	2,4	23	2,6	28	3,2	40,0
Bouwnijverheid	38	10,4	89	14,8	99	14,2	99	13,3	108	12,2	80	9,3	-10,1
Groothandel	51	13,9	55	9,1	55	7,9	49	6,6	59	6,7	38	4,4	-30,9
Detailhandel	40	10,9	101	16,8	104	15,0	120	16,1	99	11,2	121	14,0	19,8
Horeca	7	1,9	12	2,0	12	1,7	16	2,2	20	2,3	20	2,3	66,7
Vervoer	47	12,8	25	4,2	32	4,6	39	5,2	32	3,6	30	3,5	20,0
Financiën	3	0,8	9	1,5	7	1,0	8	1,1	4	0,5	5	0,6	-44,4
Adviesdiensten	53	14,4	78	13,0	106	15,3	110	14,8	171	19,3	146	16,9	87,2
Facilitaire diensten (ICT, verhuur, schoonmaak, uitzendbureau, etc.)	69	18,8	89	14,8	127	18,3	112	15,1	163	18,4	150	17,4	68,5
Persoonlijke diensten (onroerend goed, kapper, wasserij, etc.)	35	9,5	75	12,5	82	11,8	103	13,8	109	12,3	127	14,7	69,3
Algemene diensten (onderwijs, overheid, gezondheidszorg, etc.)	8	2,2	30	5,0	35	5,0	60	8,1	85	9,6	108	12,5	260,0
Totaal	367	100	602	100	695	100	744	100	884	100	862	100	43,2

Tabel 4. Mutatie starters per branche 2005 - 2009, top 7²

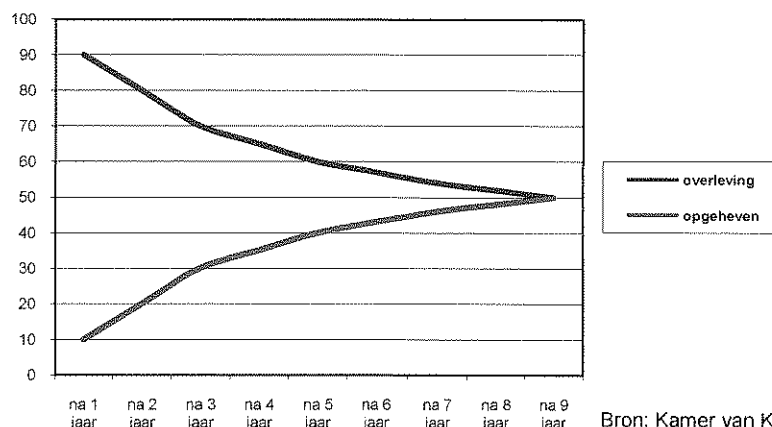
Branche	Sector	Absolute stijging	% stijging periode 2005 - 2009
Gezondheid- en welzijnszorg	Algemene diensten	11 -> 86	+682%
Fotografie / beurzen	Facilitaire diensten	11 -> 52	+373%
Reparatie / postorder	Detailhandel	15 -> 59	+293%
Overheid en onderwijs	Algemene diensten	6 -> 22	+267%
Cultuur / recreatie	Persoonlijke diensten	17 -> 58	+241%
Rechtskantoren en administratieve diensten	Adviesdiensten	9 -> 26	+189%
Economische diensten	Adviesdiensten	43 -> 84	+95%

² Van de branches gezondheid- en welzijnszorg, overheid/onderwijs en cultuur/recreatie is bekend dat er een registratieplicht is gekomen (voor niet commerciële dienstverlening). Hierdoor is het aantal starters sterker gegroeid. Dit is eerder een administratieve groei in het aantal vestigingen dan een absolute groei. In heel Nederland zien we deze branches sterk groeien.

Tabel 5. Starters en opheffingen³

	Aantal starters	% bedrijven overgebleven na 3 jaar	% bedrijven overgebleven na 6 jaar	% bedrijven overgebleven na 9 jaar
2000	367	75,7%	55,9%	49%
2001	386	71,8%	55,8%	47,5%
2002	452	68,4%	53,8%	46,5%
2003	422	70,4%	49,4%	-
2004	579	65,5%	48,5%	-
2005	602	65,3%	49,3%	-
2006	695	69,4%	-	-
2007	744	76,2%	-	-
2008	884	73,6%	-	-
2009	863	-	-	-

Figuur 1: Levensduur startende bedrijven (landelijk beeld)



Bron: Kamer van Koophandel, 2009

Belangrijkste conclusies

- Absoluut bevinden zich in Haarlemmermeer de meeste starters in de sectoren: detailhandel, adviesdiensten, facilitaire diensten en persoonlijke diensten.
- Relatief groeit het aantal starters (in de periode 2005 – 2009) het sterkst in de sectoren algemene diensten (gezondheidszorg), adviesdiensten, facilitaire- en persoonlijke diensten en horeca.
- Een afname zien we in de sectoren groothandel en bouwnijverheid.
- Het aantal starters per jaar is in 10 jaar tijd gestegen van ruim 350 naar ruim 850. Deze groei heeft een aantal oorzaken. Door registratieplicht in sommige beroepen is het aantal vestigingen toegenomen. Daarnaast zijn ook veel meer ZZP'ers door de flexibilisering van de arbeidsmarkt.
- Na 3 jaar is tussen 65 en 75% van de startende ondernemers nog actief. Na 6 jaar is dit percentage 50 tot 55%. Na 9 jaar is nog circa 45 tot 50% van de gestarte ondernemers ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Dit komt overeen met het landelijke beeld zoals getoond in figuur 1.

³ Van het aantal overgebleven bedrijven na 6 en 9 jaar is nog geen percentage te geven vanaf respectievelijk 2006 en 2003. Er wordt overigens geen rekening gehouden met overname/doorstart van een bedrijf.

2.3 Rechtsvorm en aantal arbeidsplaatsen starters Haarlemmermeer

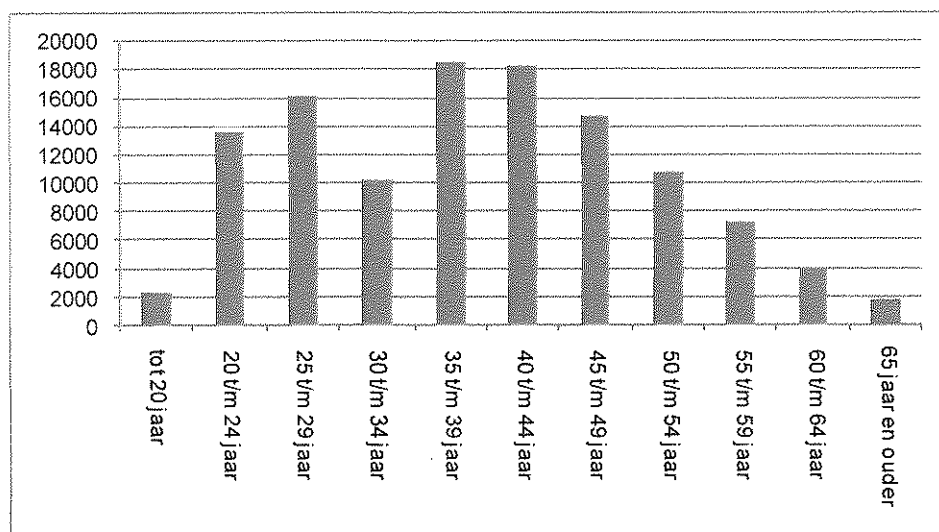
Tabel 6. Rechtsvorm startende ondernemers vanaf 2000

	% van alle starters
Eenmanszaak	87,9%
Vennootschap onder firma (VOF)	6,6%
Besloten vennootschap (BV)	2,7%
Overig	2,8%

Tabel 7. Startende ondernemers vanaf 2000 naar grootteklasse⁴

Grootte klasse	Aantal bedrijven	% van alle starters
0	233	3,8%
1	4.861	80,9%
2 - 4	784	13,1%
5 - 9	76	1,3%
> 10	51	0,8%
Totaal	6.005	100%

Figuur 2. Aantal starters naar leeftijd (landelijk beeld: 2009)



Bron: Kamer van Koophandel, 2009

⁴ De gegevens inzake de werkzame personen worden 1 keer per jaar door de afzonderlijke registerhouders opgewaardeerd.

Belangrijkste conclusies

- Verreweg de meeste starters beginnen een eenmanszaak (ruim 88% van alle starters). Een beperkt deel kiest voor een BV of een VOF. Met name bij detailhandel en horeca zien we alternatieven voor een eenmanszaak.
- Het aandeel ZZP'ers⁵ binnen de totale groep starters is hoog: circa 85% van de bedrijven bestaat uit één werkzame persoon. Landelijk is deze groep sinds 2005 gestegen, waar in 2005 nog 84,5 procent van de starters als ZZP'er kon worden aangemerkt is dit in 2009 gestegen tot 89 procent. De verwachting is dat deze groep de komende jaren verder groeit.
- De groep bedrijven met meer dan 10 arbeidsplaatsen geeft een vertekend beeld aan de gegevens. De registers kunnen geen onderscheid maken tussen starters of verhuizers van buiten de gemeente. Het is aannemelijk dat van de groep bedrijven met meer dan 10 arbeidsplaatsen een groot deel al bestond en zich opnieuw inschreef bij de Kamer of nieuw is in de gemeente Haarlemmermeer.
- Landelijk beeld: Het aandeel vrouwelijke ondernemers onder starters neemt in 2009 weer verder toe. Inmiddels is 35% van de startende ondernemers vrouw. Ook uit een enquête die de gemeente Haarlemmermeer heeft gehouden onder startende ondernemers na 2005 blijkt dat circa 1 op 3 starters vrouw is.
- Landelijk beeld: De gemiddelde leeftijd van de startende ondernemer is 39 jaar, een jaar verschuiving t.o.v. 2008. De grootste groep starters is tussen de 35 en 39 jaar oud. De grootste groei ten opzichte van 2008 heeft zich echter voorgedaan in de leeftijdsklasse 50+ . Veel oudere werknemers die zijn ontslagen in 2009 kiezen voor een nieuw bestaan als ondernemer. In een enquête van de gemeente Haarlemmermeer (2006) zijn starters gemiddeld 41 jaar oud. Starters in Haarlemmermeer zijn licht ouder dan het landelijk gemiddelde.

⁵ Het begrip zelfstandige zonder personeel (ZZP) is bekend in Nederland, maar er bestaat nog geen formele definitie van deze groep ondernemers. Ook binnen de registratie van ondernemers bij de Kamer van Koophandel wordt geen specifieke informatie vastgelegd waarmee een ondernemer als zodanig kan worden onderscheiden. Daarom wordt uitgegaan van een brede definitie, waarbij alle startende ondernemers die 1 of minder werkzame personen kennen als ZZP'ers worden gekenmerkt. Het betreft dan starters die geen personeel in dienst hebben.

2.4 Starters per woonplaats

Tabel 8. Woonplaats startende ondernemers Haarlemmermeer

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	totaal	% van totaal
Aalsmeerderbrug	4	1		1	3	2	4	1	3	3	22	0,4%
Abbenes	4	3	2	3	2	7	4	6	11	6	48	0,8%
Badhoevedorp	41	48	47	47	52	39	52	55	60	82	523	8,7%
Beinsdorp	3	3	5	1	4	7	5	5	4	4	41	0,7%
Boesingheliede	1	1	3	3	6	6	2	2	5	3	32	0,5%
Buitenkaag	1		2		1	2		1		5	12	0,2%
Burgerveen				2	2	1	1	3	4		13	0,2%
Cruquius	5	3	4	4	7	6	7	8	6	4	54	0,9%
Hoofddorp	141	180	208	209	296	288	337	355	431	416	2861	47,6%
Leimuiderbrug		1									1	0,0%
Lijnden	3	8	2	6	4	4	7	10	11	5	60	1,0%
Lisserbroek	13	5	7	8	11	15	12	16	20	11	118	2,0%
Nieuw vennep	48	58	77	76	104	119	138	141	185	166	1112	18,5%
Oude Meer	12	6	5	2	2	5	5	6	5	4	52	0,9%
Rijssenhout	14	11	15	9	15	17	18	6	18	22	145	2,4%
Rozenburg NH	3		1	1	1	2	1	2	1	1	13	0,2%
Schiphol	15	11	11	10	8	4	12	10	4	4	89	1,5%
Schiphol-Rijk	4	3	3	2	6	6	3	5	5	12	49	0,8%
Vijfhuizen	10	9	18	9	14	28	32	29	39	42	230	3,8%
Veteringbrug	1	2		3	2	2	3	3	3	2	21	0,3%
Zwaanshoek	10	5	13	4	8	10	9	12	20	18	109	1,8%
Zwanenburg	34	28	29	33	31	32	43	68	50	52	400	6,7%
Totaal	367	386	452	433	579	602	695	744	885	862	6005	

Belangrijkste conclusies

- Bijna de helft van alle startende bedrijven start vanuit Hoofddorp. Verder zijn veel bedrijven de afgelopen 10 jaar gestart in Nieuw Vennep (18,5%), Badhoevedorp (8,7%) en Zwanenburg (6,7%). Traditionele bedrijfslocaties zoals Schiphol en Schiphol Rijk zijn minder gewild als eerste vestigingslocatie voor starters.
- Maar 1% van alle startende ondernemers in de periode 2000 – 2009 startte op een formele bedrijfslocatie in de gemeente Haarlemmermeer. De ruime meerderheid van de bedrijven startte in de woonomgeving. Let op: dit betekent niet dat deze bedrijven allen aan huis ontstaan en gevestigd zijn. Kantoren of winkels in de woonomgeving worden niet als formele werklocatie gezien.
- Uit een enquête van de gemeente Haarlemmermeer (2006) blijkt dat de helft van de respondenten op korte of middellange termijn zoekt naar een nieuwe vestigingslocatie. Ook onderzoek van de Kamer van Koophandel ondersteunt een aankomende dynamiek. In dit onderzoek (2009) geeft 1 op 5 ondernemers aan in de toekomst te willen verhuizen. De Kamer voegt hieraan toe dat bedrijven na circa 2 jaar een stap zetten om uit de woonomgeving te vertrekken.

2.5 Verdeling naar huisvestingskenmerken

Op basis van drie verschillende vastgoedmarkten stellen we hieronder de belangrijkste huisvestingskenmerken op. Het gaat om de bedrijfsruimtemarkt, commercieel vastgoed (kantoren, zorg) en de detailhandel. De onderstaande profielen zijn opgesteld op basis van bureauexpertise, de kwantitatieve analyse en onderzoeksrapporten van derden.

Tabel 9. Huisvesting bedrijfsruimtemarkt

Specificatie doelgroep	Doelgroep zijn onder andere industrie, kleinschalige logistiek en groothandel, (auto)reparatiebedrijven en bouwbedrijven.
Omvang en economische betekenis	• Jaarlijks zijn er in Haarlemmermeer circa 150 tot 200 startende bedrijven die onder dit profiel passen. Branches met een belangrijk aandeel zijn post- en communicatie, groothandel, burger- en utiliteitsbouw en bouwspecialismen. • Tussen 2005 en 2009 is het aantal starters gegroeid met circa 50%. • Ruim 2.500 mensen werken bij de gestarte bedrijven (sinds 2000). Het merendeel (80%) van de starters is ZZP'er.
Trends	• Toekomst: de verwachtingen zijn gematigd. De crisis is nog merkbaar, met name in de bouw en de logistiek. • Door ontslagen en minder werk bij traditionele werkgevers zijn veel mensen een eigen bedrijf begonnen. • Bouw: Vooral de nieuwbouw staat sterk onder druk door de afnemende koopbereidheid van particulieren en investeringsbereidheid bij bedrijven. De verwachting is dat nog een aantal magere jaren in het verschiet liggen. Een segment waar de opdrachtportefeuille goed gevuld is betreft verbouw en renovatie. Bovendien een toenemende aandacht voor duurzaam en ecologisch bouwen en energiebesparing. • De concurrentie vanuit Oost-Europa groeit. Dit wordt veroorzaakt door de transparantere markt en de toepassing van EU-richtlijnen voor de aanbesteding van werk. Een deel van de starters op de bedrijfsruimtemarkt betreft buitenlandse arbeidsmigranten.
Huisvesting	• Het merendeel van deze gebruikers is gevestigd aan huis. Met een bedrijfswagen redden veel bedrijven zich. In en bij huis vindt kleinschalige opslag van materialen en administratie plaats. Bedrijven met meer behoefte aan opslagruimte of werkruimte zoeken ruimte in bedrijfsverzamelgebouwen op reguliere locaties of woonwerk combinaties. • Verzamelgebouw: kleinschalige bedrijfsruimte van 50 tot 150 m². Incidenteel tot 250 m². Flexibel in te delen, klein aandeel kantoortvloer / kantine, maximaal circa 10%. • Woonwerk combinatie: ruim kavel, bedrijfsruimte in huis / aan huis (tot 150 - 200 m²). • Beperkt behoefte aan gezamenlijke voorzieningen (afhankelijk van type bedrijf).

Tabel 10. Huisvesting commercieel vastgoed

Specificatie doelgroep	Binnen deze groep horen zakelijk en financieel dienstverleners (administratie, adviesbureaus, facilitaire bedrijven, ICT, reclamebureaus etc.) en overig dienstverleners (gezondheid- en welzijnszorg en overheid en onderwijs). Ook kappers en schoonheidssalons behoren tot commercieel vastgoed.
Omvang en economische betekenis	• Jaarlijks zijn er in Haarlemmermeer circa 350 tot 500 startende bedrijven in de dienstverlening. De branches met het hoogst aantal starters zijn: economische diensten, ICT / automatisering, recreatie en cultuur, gezondheid- en welzijnszorg en persoonlijke verzorging. • Tussen 2005 en 2009 is het aantal starters verdubbeld. • 3000 starters (sinds 2000) zijn goed voor circa 4.000 arbeidsplaatsen in Haarlemmermeer. Het merendeel (85%) van de starters is ZZP'er. Slechts 1,5% van de bedrijven heeft meer dan 5 werkzame personen. • Dienstverlening is over het algemeen een verzorgende tak in de Nederlandse economie. Doordat het opleidingsniveau van de gemiddelde burger stijgt, wordt de sector dienstverlening van groter belang in de toekomst.
Trends	• Toekomst sector: een voorzichtig herstel voor 2011 en 2012 wordt verwacht. Dit is aantrekkelijk voor starters aangezien meer dan 50% van de starters actief is in deze sector. Tijdens de crisis hebben met name vastgoedgerelateerde diensten en uitzendbureaus het zwaar te verduren gehad. • Kernmerken als flexibiliteit, diversiteit en creativiteit gaan de basisprincipes van de toekomstige economie vormen. Dit betekent nieuwe vormen van verbindingen, netwerken en clusters. Kleine, innovatieve ondernemingen die opereren in nichemarkten spelen daarbij een belangrijke rol. • Er is een groeiende behoefte aan flexibele huisvesting (motor hierachter is het stijgend aantal ZZP'ers en de toenemende mobiliteitsdruk). • De vraag naar zorg neemt de komende jaren sterk toe. Dit wordt onder andere geïllustreerd door het feit dat het aantal starters in de zorg bovengemiddeld stijgt. De toenemende vraag naar zorg hangt uiteraard sterk samen met de verdergaande vergrijzing van de bevolking en de toename van het aantal chronisch zieken. Verder is een verschuiving zichtbaar van verzorging naar verpleging en thuiszorg.
Huisvesting	• Het merendeel werkt vanuit huis of op locatie (bij de opdrachtgever). Er ontstaat meer behoefte om andere mensen te ontmoeten (creatieve ideeën, sparren, netwerken) en te werken buitenshuis. • Werk aan huis: geen specifieke eisen aan huisvesting. • Werkplek buitenshuis: plek (nabij woonomgeving) waar ZZP'ers kunnen werken. Voor een klein bedrag kan men een werkplek huren. Mogelijkheden voor vergadering en lunch. Dit kan in een leegstaand woonhuis of winkelpand in de plint. • Verzamelgebouw / kleinschalige kantoorruimte: ruimtes vanaf 15 m² die voor een termijn van minimaal een maand gehuurd worden. Flexibele opzegtermijn, ICT voorzieningen aanwezig, gezamenlijke receptie, vergaderruimte. Dit is vaak een vergeten segment op de kantorenmarkt (en er is bovendien weinig interesse vanuit de markt om dit segment op te pakken).

Tabel 11. Huisvesting detailhandel

Specificatie doelgroep	Deze doelgroep betreft alle winkels in food, non-food en via internet.
Omvang en economische betekenis	• Jaarlijks zijn er in Haarlemmermeer circa 100 tot 120 startende bedrijven in de detailhandel. De branches handel en postorder (internetwinkels) groeit sterk. • Tussen 2005 en 2009 is het aantal starters gestegen met circa 20%. • Ruim 1.000 mensen werken bij de gestarte bedrijven (sinds 2000). Het merendeel (75%) van de starters is ZZP'er. • De indirecte economische effecten van de detailhandel is beperkt, de sector is meer volgend.
Trends	• Toekomst sector: het dieptepunt van de crisis is in de detailhandel achter de rug. De komende jaren vormen echter nog wel een uitdaging. Voorbeelden van branches met een teruglopende omzet zijn woonzaken, modezaken en computershops. Supermarkten, rijwielzaken en drogisterijen kenden juist een omzetsijging. Daarnaast sterke opkomst van verkoop via internet (ook door particulieren). • Als tegenhanger van de schaalvergroting heeft de consument steeds meer behoefte aan schaalverkleining. Consumenten geven de voorkeur aan kleine, bijzondere winkels. Consumenten zijn bereid meer te betalen voor service, gemak en beleving. • Bij de consument is meer belangstelling voor gezondheid, duurzaamheid en milieu. De consument eist gecertificeerde producten. Kans voor niche producten met goed kwaliteit voor een duurdere prijs. • Opkomst en groei van e-commerce (webwinkelen). Hier zien we ook een groot aantal startende bedrijven. Bedreiging hierbij is dat bij kleinere bedrijven de certificering en veiligheidskeurmerken (vaak) ontbreken.
Huisvesting	• Food: kleinschalige winkelruimte (tot 150 m²) in de plint, in woonwijk. • Non food: kleinschalige winkelruimte in aanloopstraten (karakteristieke plekken), bijzondere producten, 100 tot 300 m², kleine opslagmogelijkheden. • Webwinkels: aan huis, weinig bijzondere kenmerken.

Creatieve sector: dwars door alle vastgoedsegmenten op zoek naar ruimte passend bij uitstraling en imago

De locatie- en huisvestingseisen en wensen van ondernemers in de creatieve industrie luisteren nauw en zijn niet samen te vatten in bovenstaande tabellen. Dit mede omdat creatieve ondernemers in alle vastgoedsegmenten voorkomen. De kleinere creatieve ondernemingen, veelal één-piters hebben een wat informele bedrijfsvoering, weinig kapitaal en voelen zich verwant met kunstenaars, broedplaatsen en vrijplaatsen. Zij zoeken kleinschalige bedrijfs- of kantoorruimte, flexibel te huren en gebruiken en dat voor een schappelijke (huur)prijs. Grosso modo kunnen we stellen, dat alle creatieve ondernemers voorkeur hebben voor inspirerende onderscheidende plekken; van gebouw en omgeving.

Kleinere creatieve ondernemingen hebben sterke voorkeur voor gemengde economische zones (in binnensteden of op bedrijventerreinen), ruimtes boven winkels, een bedrijfs- of kantoorunit in een broedplaats of monumentale gebouwen waar de oude kantoor of bedrijfsfuncties nog zichtbaar zijn.

De belangrijkste eis die creatieve ondernemers stellen aan het bedrijfspand is de omvang; niet alleen nu, maar ook met het oog op de toekomst (voor in- of uitbreiding in het pand) gekoppeld aan de betaalbaarheid. Los van deze vooral functionele eis vinden creatieve ondernemers de uitstraling belangrijk. Niet zozeer een strak of kwalitatief hoogstaand bedrijfsgebouw, maar wel een sprekend, onderscheidend of monumentaal/karakteristiek gebouw geniet veelal de voorkeur. Een bedrijfsverzamel pand is vaak goedkoper, deelt voorzieningen en (eet/vergader-)

ruimtes en faciliteiten en geeft bovendien ruimte aan contact en wisselwerking (inspiratie, kennisuitwisseling, netwerkvorming) tussen bedrijven.

Conclusie: kritische succesfactoren huisvesting starters

- Kleinschalige bedrijfs- of kantoorruimte (vanaf 15 m² tot 200 m²).
- Flexibele huurcontracten (per maand opzegbaar).
- Goedkope ruimte (van 25 euro per m² tot 60 euro per m²).
- Aanwezigheid van faciliteiten en voorzieningen zoals vergaderruimte, receptie, ICT-voorzieningen, gezamenlijke kantine.
- Aanwezigheid van andere bedrijven / ZZP'ers voor kennisuitwisseling en netwerken.

3 Behoeft e ondernemers

Op basis van de interviews met de belangrijkste externe en interne stakeholders is een overzicht verkregen van de behoefte van starters. Ook is de geïnterviewden gevraagd naar het ondernemers- en startersklimaat in Haarlemmermeer. In de bijlage vindt u de lijst van de geïnterviewden.

3.1 Ondernemersklimaat

De geïnterviewden vinden dat er een positief ondernemersklimaat is in Haarlemmermeer, de belangrijkste redenen daarvoor zijn: de gunstige geografische ligging, de mogelijkheden voor uitbreiding, de aanwezigheid van het grote (internationaal) bedrijfsleven waarbij Schiphol een belangrijke trekpleister is en de goede bereikbaarheid. Haarlemmermeer is conjunctuur gevoelig als het met Schiphol minder gaat, heeft dat ook een negatieve uitwerking op de aanpalende bedrijven, stijgt de werkloosheid en is er een grotere leegstand van bedrijfspanden. Er staan momenteel veel bedrijfspanden leeg in Haarlemmermeer. Vanuit de gemeente is er vooral aandacht geweest voor het groot (internationaal) bedrijfsleven, herstructurering en regionale ontwikkelingen. Het MKB en de starters hebben relatief weinig aandacht gehad. Er zijn veel ondernemersnetwerken in Haarlemmermeer.

Onderstaand een samenvatting van de antwoorden:

- Er is veel uitgaande en instromende pendel van werknemers in Haarlemmermeer. Werk en Inkomen is bezig met het regionaliseren van het arbeidsmarktbeleid.
- Er zijn veel bedrijfsplannen leeg in Haarlemmermeer.
- Haarlemmermeer heeft een gunstige ligging in de Randstad en bij Schiphol.
- Er is een goede bereikbaarheid, prima parkeergelegenheden en het openbaar vervoer is goed ingericht.
- Haarlemmermeer is een snel groeiende omgeving, dit is ook mogelijk gemaakt via onder andere de bouw bedrijventerreinen en de aandacht voor herstructurering en regionale ontwikkelingen.
- De economische kracht van Haarlemmermeer in de regio Amstel-Meerlanden is met name te danken aan de aanwezigheid van grote (kantoor)bedrijven in en rond Haarlemmermeer. De aanwezigheid van Schiphol speelt hierin een belangrijke rol. Het MKB is minder sterk aanwezig.
- Schiphol is erg belangrijk met het aanpalende bedrijfsleven onder andere in de logistiek en transport. Dit heeft een positieve stimulans voor de economie maar maakt het ook conjunctuur gevoelig. Als het met Schiphol minder gaat, neemt het veel bedrijven mee naar beneden.
- Er is veel geïnvesteerd in het werven van internationale bedrijven, daarbij is de samenwerking binnen Amsterdam Business belangrijk. De dienstverlening daaromtrent is prima ingericht. Maar liefst 530 internationale bedrijven zijn gevestigd in Haarlemmermeer met een directe werkgelegenheid van 27.000 arbeidsplaatsen daarnaast is er veel spinoff naar andere bedrijven.
- De ringdorpen hebben weinig binding met Hoofddorp, het is belangrijk om te weten wat daar speelt en wat voor voorzieningen er zijn. Er is geen overkoepelende bedrijfsvisie, dit zou wel een pre zijn.

- De gemeente is wat in zelf gekeerd en zou meer proactief naar buiten kunnen treden.
- Met name door de recessie is er een toename van de werkloosheid. Van de 140.000 inwoners, zijn er 1.400 mensen met een uitkering, begin van het jaar waren dat 1.200. Dit is een sterke stijging en ongekend groot voor de gemeente Haarlemmermeer. In relatie met andere gemeenten is dit aantal juist gering. De harde kern bestaat uit 600-800 werkzoekenden hier is niet veel mee gedaan. Men is vooral gericht op de meer potentieel plaatsbare kandidaten.
- Er zijn veel ondernemersnetwerken.
- Er is veel aandacht voor Schiphol terwijl er weinig interactie is tussen Schiphol en de gemeente.
- Het Rijk heeft Schiphol aangewezen als investeringsgebied, dat biedt kansen.

3.2 Startersklimaat

Men vindt over het algemeen dat er in het verleden niet veel is gedaan voor starters, wel kent het merendeel het Startersplatform en is hierover positief. Het klein bedrijfsleven heeft minder aandacht gehad vanuit gemeente Haarlemmermeer, de crisis die ook Haarlemmermeer geraakt heeft, zorgt voor meer besef van het belang van MKB en starters.

Binnen de gemeente zijn veel verschillende clusters / teams bezig met starters en planvorming voor starters met name door de opheffing van de EZ keten. Onderling is er weinig afstemming. Er is te weinig één geheel, er is geen paraplu waaronder alles valt. Het CBI is bijvoorbeeld beperkt aangehaakt bij EZ, W&I doet een aanvraag voor een EFRO project voor starters, Planvorming is bezig met plannen voor het opzetten van faciliteiten voor bedrijven aan huis en op het gebied van duurzaamheid zijn er ideeën voor de ontwikkeling van een incubator voor innovatieve duurzame starters. Het belang van een overkoepelende visie op starters / ondernemerschap en vanuit daaruit gezamenlijk plannen / projecten ontwikkelen is essentieel.

Onderstaand een samenvatting van de antwoorden:

- Haarlemmermeer is niet de meest vooraanstaande kraamkamer voor starters. Het klimaat voor starters is nog niet goed genoeg.
- Vroeger is er weinig aandacht voor starters geweest, mede door de gezonde economische situatie in Haarlemmermeer. Door de crisis is er pas besef van urgentie voor startende ondernemers.
- Binnen EZ is te weinig Silicon Valley gevoel, het zicht op MKB'ers is beperkt.
- Er is een beperkte dialoog tussen de gemeente Haarlemmermeer en (klein) bedrijfsleven.
- De nota dienstverlening die onlangs is opgesteld, heeft ook aandacht voor kleinbedrijf: 'ook als je klein bent, ben je welkom'.
- De gemeente moet een andere houding aannemen naar ondernemers en het contact met hen versterken.
- Het positieve ondernemersklimaat in Haarlemmermeer heeft ook uitstraling op starters.
- Vroeger werd veel van het startersbeleid opgehangen aan het Startersplatform, dit is een middel. Dit platform is teveel stand alone geweest en te weinig geïntegreerd.
- Samenwerking met kennisinstellingen staat hoog op de agenda, hiervan is nog niet veel terug gezien.
- Makelaars doen weinig voor kleine huurders, dit is minder interessant.
- Er zijn niet zoveel geschikte panden voor kleinschalige detailhandel, de meeste winkelstraten zijn gevuld met grote ketens, er zijn geen of weinig unieke winkelstraten.
- Het faciliteren van starters en klein bedrijfsleven kan meer opgepakt worden.

- Binnen de gemeente zelf zijn veel verschillende clusters bezig met starters en planvorming voor starters met name door de opheffing EZ keten.
- De verschillende diensten binnen de gemeente kunnen beter met elkaar samenwerken zoals SDV, CBI, Beleid EZ en Werk en Inkomen.

3.3 Behoeft startende ondernemers

De geïnterviewden gaven het meest aan dat starters behoefte hebben aan passende en betaalbare huisvesting, advies op relevante vraagstukken door een expert, financiering en een goede dienstverlening binnen de gemeente op het gebied van ondermeer vergunningen en bestemmingen. Dit laatste punt is meermalen onderbouwd met een voorbeeld van een leuk initiatief dat niet door het ambtelijk apparaat is gekomen voor een vergunning terwijl het voor Haarlemmermeer een aanwinst zou kunnen zijn. Men vindt het belangrijk dat de houding en de samenwerking tussen ambtenaren verbeterd wordt. Via onder andere de nota dienstverlening is hieraan aandacht besteed. De houding moet zijn: 'ja, tenzij...' in plaats van 'nee, tenzij...'. Aanvragen binnen de gemeente moeten sneller behandeld worden en er moet minder snel 'nee' gezegd worden. Verder is vaak genoemd het belang van een gecoördineerd aanbod. Dit is nu veel te versnipperd, de starter weet niet waar hij of zij zich moet melden voor bepaalde vraagstukken of is niet bekend met de mogelijkheden.

Onderstaand een samenvatting van de antwoorden.

Huisvesting

- Door veel partijen is passende en betaalbare huisvesting genoemd die mee groeit (en krimpt) met de activiteiten van starters / jonge bedrijven.
- Geschikte huisvesting voor detailhandel. Het probleem hierbij is de beschikbaarheid en betaalbaarheid, met name in het centrum is een locatie duur.
- Meer oude panden geschikt maken voor bedrijfsverzamelgebouwen.
- Er is weinig flexibele bedrijfshuisvesting voor ondernemers / freelancers die het huis uit willen.
- Veel vragen van ondernemers die bij het CBI langsgaan, gaan over of ze thuis mogen ondernemen. Het CBI geeft aan dat starters geen tot weinig behoefte hebben aan huisvesting op bedrijventerreinen of kantoorterreinen. Overigens is huisvesting aan huis makkelijker gemaakt (verruimd), zo is er de 40/60 regeling: 40% van de ruimte thuis mag men voor het bedrijf gebruiken. Deze regeling is geïntegreerd in bestemmingsplannen.

Informatie en advies

- Informatie en advies over onder andere wet en regelgeving, juridisch, fiscaal, businessplan, verkoop en financiering.
- Inspiratie en bevestiging onder andere om te beginnen.
- Bepalen van de haalbaarheid om een bedrijf te starten, het wegnemen van negatieve sentimenten die niet rationeel onderbouwd zijn.
- Goede businesscoach.

Financiering

- Financiering voor de start van een bedrijf.
- Sommige financiering bijvoorbeeld BBZ is te traag, dit is voor mensen in financiële problemen lastig te overbruggen.

Gemeentelijke diensten

- Verkrijgen van vergunningen en goedkeuring via bestemmingsplannen.
- Het voldoen aan wet- en regelgeving is enorm (hier moet men een slag in maken).
- Starters lopen soms vast in het ambtelijk apparaat. Leuke ideeën en initiatieven stranden hierdoor helaas. Zorg voor een andere attitude bij ambtenaren: een pro actieve houding. De gemeente is procesgericht maar de onderlinge samenwerking laat nog te wensen over.
- Er is een mismatch binnen gemeente tussen acquisitie bedrijven en doorleiding binnen de gemeente (beloftes die niet waargemaakt kunnen worden).
- Het is vaak lastig bij de meer complexe aanvragen zoals het starten van een kinderdagverblijf om vergunningen te krijgen. Dit blijft bij de gemeente vaak veel te lang liggen.

Versnipperd aanbod

- Er is een te versnipperd aanbod voor starters: wat kun je van de verschillende instanties verwachten?
- De transparantie van het ondersteuningsaanbod kan verbeterd worden. Starters kunnen niet altijd het voor hen juiste aanbod vinden of weten niet welke faciliteiten er voor hen zijn.

Personeel

- Belemmeringen in het vinden van gekwalificeerd personeel. Het imago van MKB als aantrekkelijke werkgever moet omhoog, helemaal in stedelijk gebied.
- Oude systeem werkgever / werknemer werkt niet meer, het risicoprofiel voor personeel is erg hoog.

Netwerk

- Netwerk voor onder andere ondersteuning, inspiratie, samenwerken, klanten en coaching.
- Voor starters is het soms lastig om er 'tussen' te komen, bijvoorbeeld in de logistiek (grote spelers). Schiphol doet veel zaken met grote bedrijven.

4 Aanbod voor Starters

In dit hoofdstuk vindt u een overzicht van startersinitiatieven die er zijn voor startende ondernemers in Haarlemmermeer. Dit betreft lokale initiatieven vanuit de gemeente Haarlemmermeer, initiatieven waarbij de gemeente Haarlemmermeer samenwerkt met partners of wat alleen opgezet is door partners, regionale initiatieven en landelijke / wettelijke faciliteiten en projecten voor starters. In de eerste paragraaf krijgen we inzicht in de startersinitiatieven waarbij gemeente Haarlemmermeer betrokken is of was. Tevens zijn deze projecten geëvalueerd.

4.1 Startersbeleid gemeente Haarlemmermeer

Deze paragraaf biedt u inzicht in de activiteiten / projecten gericht op starters van de gemeente Haarlemmermeer of waarbij de gemeente betrokken was. Ook zijn deze projecten geëvalueerd. Hierbij is zoveel mogelijk gebruik gemaakt van het reeds bestaande evaluatiemateriaal binnen de gemeente Haarlemmermeer en de toelichtingen tijdens de interviews. Onderstaand een overzicht van de starteractiviteiten vanuit de gemeente Haarlemmermeer:

Centrum Bedrijven en Instellingen (CBI)

Het Centrum voor Bedrijven en Instellingen (CBI) is het eerste aanspreekpunt voor startende ondernemers. Het CBI informeert, adviseert, ondersteunt en begeleidt ondernemers. Ondernemers kunnen binnen het CBI terecht voor alle gemeentelijke producten en diensten. Te denken valt hierbij aan informatie betreffende: bestemmingsplannen, vergunningen, subsidies, grootschalige bedrijfshuisvesting en vastgesteld economisch beleid. Het omvat een passend advies voor startende ondernemingen.

Het CBI heeft een eigen ondernemersloket die startende ondernemers zonder afspraak kunnen bezoeken. Het betreft een Een loket gedachte, de accountmanager is het aanspreekpunt. Ondernemers krijgen vaak eerst een intake met een accountmanager, de meeste vragen gaan over bestemmingen en vergunningen. De accountmanager leidt dit intern door, tot nu toe duurt dit traject te lang en zegt men te snel nee. Ze zijn bezig om dit te verbeteren: zorgen voor een efficiëntere afhandeling en minder snel 'nee' als antwoord. Dit krijgt vorm in het nieuw op te zetten ondernemersplein, zie hoofdstuk 6. Daarnaast geeft het CBI aan starters een starterskit met allerlei informatie. Ook is het CBI het eerste aanspreekpunt voor het ZZP loket: met name komen hier aanvragen voor bijstand (BBZ regeling), hier komen de ZZP'ers in financiële problemen. Voor de BBZ aanvraag worden ze doorverwezen naar het UWV werkbedrijf. De vragen over onder andere businessplan, marketing en businessplan worden doorverwezen naar KvK. Jaarlijks zijn er ca 450 – 500 klantcontacten met starters, afgelopen jaar waren dat er 462.

BBZ regelingen (Sociale Dienstverlening)

De sociale dienstverlening van de gemeente Haarlemmermeer heeft nog geen ondernemersbeleid. Zij verlenen de BBZ (Besluit bijstandverlening zelfstandigen) regeling voor onder andere starters met een uitkering. Als er in principe sprake is van een levensvatbaar bedrijf, maar er zijn bijvoorbeeld betalingsproblemen of er zijn onvoldoende middelen om noodzakelijke investeringen te doen, dan zijn er binnen de Bbz-regeling mogelijkheden voor een rentedragend krediet of borgstelling.

Ook kan het voorkomen dat de ondernemer tijdelijk onvoldoende inkomen uit het bedrijf kan halen. In dergelijke gevallen kan de ondernemer via de Bbz-regeling gedurende maximaal 1 jaar aanspraak maken op een aanvullende uitkering. Als het bedrijf niet-levensvatbaar is en de ondernemer gedwongen is het bedrijf te beëindigen, dan bestaat de mogelijkheid tijdelijk aanspraak te maken op de Bbz-regeling. De ondernemer kan dan in aanmerking komen voor een aanvullende uitkering. Op welk bedrag de ondernemer voor welke periode aanspraak kan maken, is afhankelijk van de individuele situatie en het beschikbare eigen vermogen. In de Bbz-regeling geldt voor gevestigde ondernemers een maximum bedrag dat beschikbaar kan komen als rentedragend krediet van € 178.000.

In 2010 waren er 128 aanvragen voor de BBZ, hiervan zijn 104 afgehandeld en nog 24 af te handelen. Van de 104 afgehandelde aanvragen zijn 55 toegekend. Van de aangevraagde starterleningen wordt ca 70% toegekend.

Er is nog geen goede monitoring over de bedrijven die gefinancierd zijn, dit wil de sociale dienstverlening wel gaan doen. Vanaf het 2^e kwartaal 2011 zal er een aanscherping van het debiteurenbeheer komen (onder andere terugvordering leningen). Dit willen ze in eigen beheer doen en ook strakker gaan uitvoeren. Naast de BBZ wordt niets anders geboden voor starters. De rol van de klantmanager van de BBZ zou meer moeten zijn: 'kijken naar wat kan iemand en wat iemand wil, daarbij hoort ook het ondernemerschap'. De klantmanager moet die potentie goed kunnen beoordelen.

De sociale dienstverlening Haarlemmermeer gaat met gemeente Haarlem samenwerken, verwachting is dat een groot deel van de BBZ activiteiten vanaf maart 2011 ondergebracht worden bij de gemeente Haarlem. De regeling zal nog minimaal ingevuld worden in Haarlemmermeer. De sociale dienstverlening heeft weinig contact en samenwerking met het CBI. Er zou een structuur moeten zijn voor een optimale samenwerking. Er is wel een goede samenwerking met het UWV, in de vorm van het Werkplein: dit is een integrale aanpak om te komen van uitkering naar werk (UWV en W&I werken hierbij samen).

ZZP loket

Het ZZP loket is naar aanleiding van de kredietcrisis geïntegreerd bij het UWV Werkbedrijf. Ondernemers kunnen hier terecht voor een eerste aanvraag Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen. Soms krijgt het loket vragen hoe ZZP'er te worden, hierover wordt ook geadviseerd. Het ZZP loket met betrekking tot de eerste aanvraag voor BBZ is ondergebracht bij het CBI. Voor de BBZ aanvraag wordt doorverwezen naar UWV werkbedrijf en zij vullen deze functie in via inhuur bij het IMK. Het aantal ZZP'ers die een uitkering aanvragen is dalende, het aantal ZZP'ers is stijgende.

Marketing & Acquisitie internationale bedrijven

Gemeente Haarlemmermeer zet actief in op de acquisitie van internationale bedrijven. Dit doet zij via het samenwerkingsverband Amsterdam Business⁶. Van de 2.000 internationaal geworven bedrijven in de Amsterdam regio zijn er 530 gevestigd in Haarlemmermeer. Dit betekent voor Haarlemmermeer 27.000 arbeidsplaatsen (exclusief KLM/Airfrance) en daarbovenop 27.000 indirecte arbeidsplaatsen. De keuze voor Hoofddorp is met name door de nabijheid van Schiphol. Er is in Haarlemmermeer een focus op de volgende clusters: Zakelijke dienstverlening / hoofdkantoren (nu 110 in Haarlemmermeer), Trade & Logistics, ICT, Life Sciences/Pharma, Aerospace en Horeca & Hotels (zijn bezig met een regio aanpak).

⁶ deelnemers gemeenten Amsterdam, Haarlemmermeer, Almere en Amstelveen

Ook in de toekomst zal men veel energie steken in acquisitie, de verwachtingen zijn positief. Deze internationale bedrijven bieden een kans voor starters. Door gericht te matchen kan samenwerking ontstaan daarnaast kunnen de clusters een aanzuigende werking hebben op nieuw te vestigen bedrijven. Tot nu toe is hiermee nog niets gedaan, de accountmanager zou echter wel gericht deze internationale bedrijven kunnen benaderen voor samenwerking met starters en het kleine bedrijfsleven.

Er wordt nu nog te gefragmenteerd gewerkt aan een goede propositie van Haarlemmermeer; citymarketing, internationale marketing & acquisitie, CBI, Beleid, Planvorming, Projecten, AMT zijn hierbij allemaal betrokken en hebben nog teveel hun eigen verhaal. Er is nog geen coherent verhaal waarom bedrijfsleven zich in Haarlemmermeer moet vestigen. Er is wel initiatief om vaker met de EZ kolom te overleggen en dit af te stemmen.

Onderstaand een overzicht van de starteractiviteiten waarbij gemeente Haarlemmermeer samenwerkt met partners:

Het startersplatform

In het voorjaar van 2006 hebben de Rabobank regio Schiphol, het Instituut voor het Midden-Klein Bedrijf (IMK), de Kamer van Koophandel en de Gemeente Haarlemmermeer het initiatief genomen tot de oprichting van een Startersplatform Haarlemmermeer. Doel van het startersplatform is:

- Elkaar ontmoeten (netwerkfunctie).
- Kennisdeling aan de hand van sprekers tijdens de sessie.

Tot de doelgroep behoren startende bedrijven tot twee jaar na oprichting en ondernemers in spé. Voorheen waren er per jaar drie netwerkbijeenkomsten voor starters gehouden bij de gemeente Haarlemmermeer, nu zijn dat er door budgettaire redenen 2. Het startersplatform is succesvol de opkomst is altijd erg hoog en de kwaliteit van het programma is goed. Dit is mede bevestigd door de uitslag van de enquête onder de bezoekers bij een van de bijeenkomsten. Er is ook een LinkedIn voor het startersplatform daar gebeurt tot nu toe weinig mee.

Er is enige verdeeldheid tussen de partners over de invulling van het startersplatform. Het IMK wil meer segmentering binnen de doelgroep starters en ook iets organiseren voor de starters die vanuit een uitkeringssituatie starten. Deze doelgroep komt nu beperkt aan bod in het startersplatform en is mede hierdoor ook beperkt vertegenwoordigd. Om deze redenen zullen zij niet meer meedoen als partner binnen het startersplatform, wel zullen zij expertise / sprekers beschikbaar stellen. De andere partners willen het startersplatform laten bestaan. De Rabobank wil graag het aantal partners uitbreiden met bijvoorbeeld dienstverleners als accountants, fiscalisten en juristen. Deze partijen kunnen zorgen voor additioneel budget en inbreng geven voor het programma. Daarnaast zou de Rabobank de voorkeur hebben om het geografisch gebied voor het platform uit te breiden naar onder andere Aalsmeer en Uithoorn. Veel van de partners in het platform bedienen immers ook een groter gebied. Gemeente Haarlemmermeer wil ook doorgaan met het platform en brengt in: kennis, capaciteit, locatie en financiën. Momenteel betaalt de gemeente € 5.000 per jaar. Ook de KvK wil op dezelfde wijze doorgaan met het platform.

Stichting nieuwe bedrijvigheid regio Amsterdam (SNBA)

Stichting SNBA waarin overheden zoals de gemeenten Amsterdam, Haarlemmermeer, Amstelveen, de provincie Noord Holland en private partijen als Rabobank, ING, ABN AMRO, Schut Van de Ven Notariskantoor, EP&C, Deloitte, Stadgenoot, Vedior deelnamen, bood innovatieve startende bedrijven maatwerkadvies (maximaal 10 dagen) en een netwerk. Dit platform is ultimo 2009 gestopt. Gemeente Haarlemmermeer deed van 2004 t/m 2009 mee en betaalde € 5.000 per jaar op een totaalbudget van ca € 285.000 per jaar. Mede door de beperkte inbreng van de gemeente Haarlemmermeer was de afspraak jaarlijks ca 2-3 innovatieve bedrijven uit Haarlemmermeer intensief te begeleiden. Deze doelstelling is gerealiseerd, jaarlijks zijn ca 2-3 innovatieve startende innovatieve bedrijven succesvol ondersteund bij onder andere het aantrekken van financiering. Voorbeelden hiervan zijn Greetz, Geoscape, Flessenpost, Engage! Software, Seal & Go en Pallas BV.

Bedrijf uit Haarlemmermeer

Greetz.nl www.greetz.nl

Voormalige Venspro VOF is een online wenskaartenservice. Greetz.nl maakte de afgelopen zes jaar een explosieve groei door, voornamelijk te danken aan een betere focus en structuur van bedrijfsvoering en management. Van kaarten verkopen in blikjes gaat Greetz nu steeds meer richting het online model waarbij mensen via de site hun wenskaarten kunnen opmaken en versturen. Inmiddels zijn de eerste stappen gezet in Europa. Nieuwe Bedrijvigheid heeft Greetz bij de start geholpen met de opzet van het businessplan en het aantrekken van bancaire financiering. Greetz groeide van 2 naar 30 FTE in vijf jaar en kent nu een jaaromzet van € 5 mln.



Het belang van startende innovatieve bedrijven in de regio is groot, immers ze zijn gericht op groei, ontwikkeling van nieuwe concepten en bedienen vaak een (inter)nationale markt. Dat blijkt ook uit de evaluatie van de ondersteunde innovatieve bedrijven uit SNBA. De gemiddelde bedrijfsomzet van SNBA bedrijven is na 10 jaar: € 2,5 mln, bij de start was er geen omzet. 60% van de bedrijven is internationaal actief, 20% oriënteert zich hierop.

Vrijwel alle bedrijven blijven innoveren en besteden een belangrijk deel van de cash flow aan R&D. Het gemiddeld aantal FTE bij aanvang is 2, na 10 jaar is dat 15 (excl. parttimers en freelancers). Als je hierbij de freelancers en parttimers op telt dan zal de gecreëerde werkgelegenheid minimaal een verdubbeling laten zien. Het aantal bedrijven dat begeleid is door SNBA en die na oprichting nog actief zijn is hoger dan gemiddeld: 76% van de bedrijven gestart t/m 10 jaar geleden is nog actief, landelijk is dit ca 50%. Gezien de groeiverwachtingen op het gebied van arbeidsplaatsen, omzet en de focus op productontwikkelingen en internationalisering blijft de groep innovatieve bedrijven in alle levensfasen sterk gericht op groei. Daarmee is de innovatieve starter van grote waarde voor de economische ontwikkelingen binnen een regio. De 'normale' starter laat een meer stabiel beeld zien in financiële resultaten en werkgelegenheid.

SNBA vulde een niet-inge vulde behoefte in (intensieve maatwerkbegeleiding). Hulp bij de start van een innovatief bedrijf is een 'must' bij het zetten van de eerste stappen om te kunnen starten. Met name op het gebied van het aantrekken van financiering, onderhandelen met strategische partners en het bepalen van de strategie. Daarnaast helpt het ondernemers om de juiste keuzes te maken op de verschillende momenten. De toegevoegde waarde voor ondernemers en participanten is aantoonbaar groot.

Ze zijn bereid financieel en in natura bij te dragen, een groot netwerk aan ondernemers, investeerders, bedrijven en overheid vormt een belangrijke basis van het project.

Vanaf april 2011 wordt Stichting Nieuwe Bedrijvigheid regio Amsterdam gecontinueerd in The Start Up Network (THE SUN) waarbij startende innovatieve bedrijven uit metropoolregio Amsterdam gebruik kunnen maken van:

- maatwerk tweedelijnsadvies (intensief adviestraject van gemiddeld 8 dagen);
- matching met financiers, studenten, en launching customers;
- coaching door ervaren ondernemers;
- masterclasses en vaardigheden workshop;
- continue monitoring.

Criteria voor deelname zijn: gevestigd in de metropoolregio Amsterdam (waaronder Haarlemmermeer), een innovatief product of dienst, gericht op zakelijke dienstverlening, ICT of creatieve industrie, voldoende haalbaarheid en ondernemerskwaliteiten, gericht op groei en werkgelegenheid. Gemeente Haarlemmermeer moet nog besluiten om deel te nemen aan THE SUN.

Landelijke startersdag van de Kamer van Koophandel

De Kamer van Koophandel houdt jaarlijks de landelijke startersdag. (Potentiële) starters kunnen zich oriënteren op het ondernemerschap. Er worden die dag workshops gehouden over relevante thema's en er is allerlei informatie beschikbaar. Partijen die in aanmerking komen met starters zoals banken, accountants en ondersteuningsinitiatieven staan er met een stand. De dag kent altijd een hoge opkomst en is interessant voor starters in de oriëntatiefase. Sinds enkele jaren presenteren de Amstel-Meerlanden gemeenten waaronder gemeente Haarlemmermeer zich gezamenlijk tijdens de startersdag.

Grote ondernemersprijs Haarlemmermeer

Jaarlijks is er de grote ondernemersprijs van Haarlemmermeer voor gevestigde ondernemers. De gemeente Haarlemmermeer, Meerbusiness, de Rabobank zijn onder andere de sponsors. Afgelopen jaar was er voor het eerst ook een prijs voor starters, dit was onderdeel van het voorjaarsfeest van Meerbusiness. Ook dit jaar is er weer een startersprijs, de Rabobank heeft echter enige zorgen over voldoende gediversifieerd en kwalitatief aanbod van starters. Immers het merendeel van de startende bedrijven in Haarlemmermeer zijn ZZP'ers met een groot deel freelancers die niet in aanmerking komen voor de prijs, het gaat om de oprichting van een bedrijf.

Netwerkbijeenkomsten voor groeiers

Eind 2007, begin 2008 is er contact gelegd met de ambassadeur van het landelijke platform Port4Growth. Dit landelijke platform heeft regionale platforms opgericht voor snelgroeiers om ervaringen te kunnen delen. De gemeente had daarin een rol als facilitator. De gemeente is een aantal keren gastheer/vrouw geweest voor dit gezelschap waarbij toen ook door Arthur van Dijk het belang van snelgroeiers voor de gemeente is aangegeven. Dit gastheerschap heeft geen vervolg gekregen.

Breedbandnetwerk

De gemeente Haarlemmermeer heeft meegedaan aan het Noordvleugelproject Digitale Marktplaatsen. Doel van dit project is om een groot open glasvezelkabelnetwerk in de Noordvleugel tot stand te brengen zodat bedrijven en instellingen in de Noordvleugel van de Randstad hoogwaardige breedbanddiensten beschikbaar krijgen. BreedNet is inmiddels in Haarlemmermeer aangelegd voor bedrijven en instellingen.

4.2 Starterinitiatieven partners

Gemeente Haarlemmermeer heeft een projectgroep opgesteld met partijen die in aanmerking komen met starters en ook een rol in het actieplan kunnen spelen. In deze paragraaf vindt u per organisatie een overzicht van de belangrijkste activiteiten voor starters en de inbreng die ze willen leveren aan het actieplan. De projectgroep bestaat uit de volgende partijen: Kamer van Koophandel, HOP, Rabobank, MKB, UWV, Woningbouwvereniging Ymere⁷ en LPAO.

Kamer van Koophandel

De KvK heeft een dependance in Haarlemmermeer waar starters zich kunnen inschrijven. Eerstelijns advies en workshops worden bij de KvK in Amsterdam gegeven. De KvK verwijst gericht ondernemers door naar relevante organisaties. De KvK heeft een programma voor onderwijs, hoofdzakelijk voor het MBO. Scholen kunnen naar de KvK toekomen, onder andere voor presentaties van ondernemers. De rol van de KvK met betrekking tot regiostimulering en voorlichting staat landelijk ter discussie. De KvK heeft veel cases gedaan met betrekking tot de verbetering van regelgeving voor bedrijven. Door pilots met betrekking tot dienstverlening bij andere gemeenten, weet de KvK qua regelgeving wat werkt en wat voor verbeteringen te realiseren zijn (quick wins). Dit 'laaghangend fruit' is ook doorgevoerd in Haarlemmermeer. Belangrijk hierbij is om de ondernemer centraal te stellen. De KvK doet het project 'mag ik u bedrijf even zien'. Vragen zoals tevredenheid over diensten van de KvK en de gemeente worden gesteld aan de ondernemer. De KvK gaat deze monitor ook in Haarlemmermeer doen samen met het MKB, dit moet nog ingepland worden.

Verder gaan het Agentschap, Syntens en KvK samen het ondernemersplein opzetten, dit is vanuit het Rijk gestimuleerd. Dit moet binnen 3 jaar gerealiseerd worden. Dit wordt voor ondernemers het loket voor overheidszaken als; eerstelijns advies en informatie, aanvragen subsidies, BTW nummer en inschrijving in het Handelsregister. Hierbij is 24 bereikbaarheid via het digitale loket (ondernemersplein) en daarnaast fysieke ondernemersloketten.

De KvK wil de volgende inbreng doen voor het actieplan:

- De KvK kan helpen om de economische structuur in Haarlemmermeer te versterken (visierol) en bepaalde sectoren te versterken indien gewenst⁸.
- Ondersteunen van ondernemers door eerstelijnsadvies (doorverwijzen), informatie, workshops en voorlichting is beschikbaar in Amsterdam. De KvK wil mogelijk ook deze dienstverlening fysiek beschikbaar stellen in Haarlemmermeer, bijvoorbeeld door medewerkers wekelijks een aantal uur beschikbaar te stellen.

⁷ Met woningbouwvereniging Ymere is geen interview gehouden omdat het contactpersoon van Ymere zich heeft teruggetrokken uit de projectgroep.

⁸ De rol van de KvK voor regiostimulering en voorlichting staat landelijk ter discussie.

- Op de hoogte houden van ontwikkelingen op het gebied van ondernemerschap zoals de (landelijke) opzet van ondernemerspleinen, dit is vanuit het Rijk gestimuleerd.

UWV

Het doel van het UWV is om steeds meer mensen aan het werk te krijgen (matching vraag / aanbod). Het UWV kent 5 onderdelen: werk, uitkeringen, sociaal medische zaken (arbeidsongeschiktheid), incasso premies (WG) en klantenservice. De grootste groep zijn de mensen met een WW uitkering. Het afgelopen jaar was er een groei van het bestand, nu is er een afname. Het UWV werkt samen met de sociale dienst van de gemeente Haarlemmermeer, die helpen onder andere de mensen met WWB uitkeringen (mensen in bijstand). Dit wordt vormgegeven via het werkplein Haarlemmermeer. Het doel is om zoveel mogelijk samen te doen, zo willen ze één loket aanbieden. Het doel is om dit per 1 juli 2011 te realiseren.

Er is nog weinig samenwerking met EZ van gemeente Haarlemmermeer, het streven is wel naar meer afstemming. Het UWV heeft regelmatig contacten met het bedrijfsleven over onder andere voor: invulling vacatures, stages, inzet re-integratie en scholing. Ook is er veel samenwerking met scholen, onder andere voor stageplaatsen, schoolverlaters doorleiden naar werk (leerwerkbanen) en afstemming van de leerpakketten met het bedrijfsleven. Dit is met name in logistiek, transport en beveiliging.

Het UWV werkbedrijf is ook gericht op starters. Samen met de gemeente Amsterdam wordt in Amsterdam door Eigen Werk eerstelijns advies geboden (doorverwijzing naar relevante organisaties) en workshops (onder andere op het gebied van: businessplan, marketingplan en financieringsaanvraag). Dit is bedoeld voor de klanten van het UWV, met name de mensen met een WW uitkering. Tijdens de onderzoeksperiode krijgen de initiatiefnemers vrijstelling van sollicitatieplicht en tijdens de starterperiode krijgen ze een aantal maanden behoud van uitkering, dit moeten ze later wel terugbetalen.

De rol van het UWV binnen het actieplan voor starters is sterk gebonden aan wetgeving, wat zij wil blijven doen is:

- Mensen in de WW met behoud van uitkering kunnen laten starten.
- Via Eigen Werk in Amsterdam voor starters met een WW uitkering eerstelijnsadvies en workshops.
- Personele voorzieningen: kan ook interessant zijn voor starters.

MKB

De belangrijkste activiteiten van het MKB zijn ondermeer:

- De servicedesk: advies via de onlinedesk, binnen 48 uur krijgen ondernemers antwoord over allerlei vragen op het gebied van ondernemerschap;
- Informatie over allerlei ontwikkelingen op het gebied van ondernemerschap;
- netwerk en evenementen: onder andere themabijeenkomsten en het najaarscongres;
- belangenbehartiging bij gemeenten, provincies en het Rijk.

Het MKB wil de volgende inbreng doen voor het actieplan:

- Inbreng van kennis en het beschikbaar stellen van een bestand met ervaren ondernemers die ingezet zouden kunnen worden voor coaching aan starters.
- Een gereduceerd starterstarief voor deelname aan het MKB.

HOP

Ondernemend Hoofddorp heeft in 2005 samen met de OVHZ het initiatief genomen tot de oprichting van het Haarlemmermeers Ondernemers Platform (HOP). Hierbij werken vrijwel alle ondernemers- en winkeliersverenigingen in Haarlemmermeer, alsmede Kamer van Koophandel, VNO-NCW West en MKB Haarlemmermeer-Schiphol, samen om de gemeenschappelijke belangen te behartigen.

Het HOP biedt een mentorproject: ervaren succesvolle ondernemer koppelen aan starters. Tot nu toe werd hiervan weinig gebruik gemaakt, de oorzaak is wellicht de onbekendheid met het initiatief.

Daarnaast organiseert het HOP regelmatig bijeenkomsten voor bedrijfsleven, informeert zij haar leden over relevante ontwikkelingen onder andere op het gebied van wet en regelgeving, geeft zij een magazine uit en vertegenwoordigt zij de belangen van ondernemers naar gemeenten, provincies en het Rijk.

Het HOP wil de volgende inbreng doen voor het actieplan:

- Laag instap tarief voor starters.
- Het mentorproject blijven aanbieden en dit meer bekend maken onder de doelgroep.
- Mogelijk in de toekomst door slim te coördineren bijvoorbeeld een MKB HOP opzetten voor starters en het MKB.

LPAO

Net als het regionale PAO-ZKH neemt het LPAO in de Haarlemmermeer de positie in van spin in het web tussen de lokale partners uit het onderwijs, bedrijfsleven en de overheid.

Het LPAO is een belangrijk klankbord voor de gemeente Haarlemmermeer. Zij ontwikkelen projecten op het gebied van arbeid en onderwijs en zijn betrokken bij de EFRO aanvraag gericht op starters in Haarlemmermeer (zie hoofdstuk 6). Zij hebben een duidelijke klankbordfunctie voor het college. Het LPAO voert nu geen projecten zelf uit maar er is wel de wens uitgesproken om projecten uit te gaan voeren zoals het project Leren & Werken. Een aantal thema's worden de komende periode verder opgepakt, zoals de aansluiting onderwijs en bedrijfsleven, aanpak van werkloosheid, bovenlokale aansluiting en het versterken van het bedrijfsleven. Met betrekking tot dit laatste punt wil het LPAO een rol spelen bij het aantrekken van nieuwe bedrijven met name gericht op ondervertegenwoordigde sectoren en het versterken van de faciliteiten voor (startende) ondernemers. Verder wordt er een verbetering nagestreefd van de onderlinge samenwerking tussen de PAO's waarbij ook een koppeling wordt gemaakt met de ontwikkeling van regionale Werkgevers Service Punten (onder andere op het niveau van de regio Groot Amsterdam) en de Leerwerkloketten (dit loket richt zich op de bemiddeling tussen ondernemers en onderwijs op het gebied van opleidingen (EVC en duale trajecten).

Het LPAO wil de volgende inbreng doen voor het actieplan:

- Vertegenwoordiging van - en inbreng van kennis over onderwijs en arbeid.
- Inbreng van netwerk voor starters.
- Geldelijke inbreng voor actieprogramma starters.

Rabobank

De Rabobank vindt starters een belangrijke doelgroep, naast de 'gewone' bancaire financiering hebben zij een aantal andere diensten die interessant zijn voor starters, zoals een achtergestelde lening, een informal investors platform en een informatieve site www.lkgastarten.nl.

De Rabobank wil vooral laten zien wat ze voor starters kunnen betekenen. Dit wil ze onder andere vorm geven door:

- Deelname aan de projectgroep actieplan starters Haarlemmermeer en daarbij onder andere haar marktkennis inbrengen.
- In de dienstverlening voor starters blijven investeren (ook in financiële zin) samen met partners.
- Het startersplatform blijven ondersteunen.
- Het netwerk inzetten, zoals de eigen accountmanagers, de klanten en ondernemers, bijvoorbeeld voor presentaties, lezingen en het koppelen aan starters.

Kennisinstellingen

Er zijn geen specifieke opleidingen gericht op ondernemerschap in Haarlemmermeer, het staat wel op de agenda van de verschillende kennisinstellingen. Er zijn geen kennisinstellingen geïnterviewd. Op basis van de interviews een korte weergave van de rol van onderwijs.

Herbert Visser College (HAVO / VWO)

Zijn van plan een businessrichting op te zetten samen met het bedrijfsleven in de omgeving. De intentie is om in 2011 te starten.

ROC Nova College

Het Nova College verzorgt samen met Nova Contract onderwijs afgestemd op de specifieke wensen van bedrijven, instellingen, overheden en particulieren. Nova Contract realiseert als contractpoot van Het Nova College, additionele trajecten en maatwerk voor bedrijven. De opleidingen vinden zowel bij opdrachtgevers op locatie plaats als op een van de locaties van het Nova College. Om ondernemerschap onder cursisten en oud-cursisten te stimuleren heeft het Nova College een aantal jaren geleden een start gemaakt met Nova Enterprise. Het Nova Ondernemershuis is inmiddels in de implementatiefase binnen het reguliere curriculum van opleidingen. Het Nova College is partner in de EFRO aanvraag ter stimulering van startend ondernemerschap, zie hoofdstuk 6.

ROC Schiphol

Is een samenwerking tussen onder andere Schiphol, DWI gemeente Amsterdam en ROC Amsterdam en is gericht op het opleiden van personeel voor bedrijven op Schiphol, onder andere voor logistiek en beveiliging. Veel mensen vanuit Amsterdam volgen een opleiding. De samenwerking met het Schiphol college en de gemeente Haarlemmermeer is niet optimaal en behoeft verbetering.

Hogeschool

Er is een kleine dependance van INholland in Haarlemmermeer, dit betreft de PABO opleiding. In het collegeprogramma staat dat Haarlemmermeer een hogeschool wil gaan vestigen. Het is belangrijk om een doorgaande lijn te creëren van het VMBO, MBO en HBO bijvoorbeeld gericht op techniek⁹. Het LPAO wordt steeds meer het klankbord voor het college voor Arbeid en Onderwijs. Zij zullen zich ook in gaan zetten voor de HBO lobby.

Onderzoeksprogramma "Keten-en Netwerkstrategieën voor MKB-ondernemingen in Mainports"

Onlangs tekenden kennisinstellingen en het bedrijfsleven een overeenkomst voor een vierjarig onderzoeksprogramma. Hiermee beoogt het lectoraat Logistiek van de hogeschool van Amsterdam (domein techniek) de kennis en inzicht in de keten- en netwerkpositie van MKB-ondernemingen in de Nederlandse mainports te vergroten. Het is de eerste keer dat mainportlocaties luchthaven Schiphol én de zeehavens van Amsterdam en Rotterdam een dergelijke samenwerking aangaan¹⁰.

Met het onderzoeksprogramma bouwt de hogeschool van Amsterdam aan een onderzoeks- en innovatiestructuur waar MKB-ondernemingen met hun logistieke vragen terecht kunnen.

4.3 Landelijke starterinitiatieven

In de bijlage vindt u het complete overzicht van landelijke initiatieven voor starters. Onderstaand een overzicht van de belangrijkste regelingen:

Financiering

Er is financiering beschikbaar voor starters. Voor de onderkant van de startersmarkt zijn er financieringsmogelijkheden vanuit de microfinanciering en de BBZ regeling. Innovatieve starters en de potentiële groei-bedrijven kunnen vaak niet volledig bancaire gefinancierd worden vanwege het risicoprofiel. Hiervoor is het Borgstelling MKB kredieten waarbij de overheid garant staat en zijn er mogelijkheden via financiering door Eigen Vermogen bijvoorbeeld via Informal Investors.

Bij het vinden van de juiste financier, het opstellen van een goed businessplan met financiële prognoses en de onderhandelingen met financiers is tweedelijns advies gewenst. Dit wordt landelijk niet ingevuld, de starter moet het via de markt inhuren, dit is veelal te kostbaar. Onderstaand een aantal financiële regelingen:

Borgstelling MKB-kredieten (BMKB)

De bank kan bij de overheid een beroep doen op de Borgstellingsregeling MKB-bedrijven. De overheid staat voor maximaal € 1,5 miljoen garant. Voor starters is dit € 200.000. Hierdoor kunnen ondernemers bij de bank meer lenen dan zij op basis van hun onderpand zouden krijgen. Hierbij wordt kritisch gekeken naar het bedrijf, dit is een geschikte financiering voor kwalitatief goede groei-bedrijven. Veel bedrijven komen hiervoor niet in aanmerking omdat men het bedrijf onvoldoende winstgevend acht.

⁹ De VMBO heeft nog een afdeling techniek, dit is ook een leergang bij het MBO

¹⁰ De Amsterdamse haven is vertegenwoordigd via branchevereniging ORAM. Andere partners zijn: Air Cargo Netherlands (ACN), Deltalinqs, EVO en Transport en Logistiek Nederland (TLN). De betrokken kennisinstellingen zijn naast de Hogeschool van Amsterdam: Erasmus Universiteit Rotterdam, Hogeschool Rotterdam, TNO en Vrije Universiteit Amsterdam.

Microfinanciering / Qredits

Qredits is een kredietverlener die zich richt op kleine Nederlandse ondernemingen (minder dan 5 werknemers). Microfinanciering in de vorm van leningen van maximaal € 35.000 (overheidsregeling) worden verstrekt met een looptijd van 1 - 10 jaar tegen een marktconform rentetarief. Ze bieden ook coaching aan tegen gereduceerde kosten.

Achtergestelde lening

De Rabobank heeft een eigen faciliteit in de vorm van een achtergestelde lening, ca 8-9% rente wordt hierover berekend. Dit is weliswaar een hogere rente maar er vindt geen verkoop plaats van het eigendom van het bedrijf. Deze regeling is met name geschikt voor innovatieve starters en jonge bedrijven wanneer deze niet volledig bancair gefinancierd kunnen worden. Dit heeft betrekking op de kwalitatief hoogwaardige bedrijven, de kredietaanvraag wordt kritisch beoordeeld.

Informal investing

De ABN AMRO, de Rabobank en Bebib hebben informal investors platforms waarbij investeerders kunnen investeren in startende en jonge bedrijven met een interessant groeipotentieel. Daarnaast zijn er ook participatiemaatschappijen gericht op investeren in starters en jonge bedrijven. Financiering door Eigen Vermogen is voor bedrijven met een duidelijk groeipotentieel.

De investeerder wil vaak zijn belang na circa 6 jaar verkopen met een aanzienlijke waardeinstijging. Ook hiervoor geldt dat de ondernemer advies nodig heeft bij het opstellen van het businessplan, prognoses, onderhandelingen en deal closing.

Ook zijn er informatieve sites over mogelijkheden van financiering en diverse platforms onder andere Nebib en BAN Nederland die informatieve bijeenkomsten over financiering organiseren.

Eerstelijnsadvies

Bij eerstelijns advies krijgen startende ondernemers een kort adviestraject waarbij zij bij specifieke vraagstukken worden geholpen daarnaast worden zij gericht doorverwezen. De belangrijkste partijen hierbij zijn de landelijke partijen Syntens en de KvK.

Kamer van Koophandel

Eerstelijns gratis advies voor bedrijven over diverse vraagstukken, zoals hoe een bedrijf starten, bedrijfsovernames, export, marktgegevens en belastingen. Zij organiseren tevens bijeenkomsten / workshops voor ondernemers over onder andere verkoop, financieel en export. Tevens is er veel informatie op de site te vinden. Daarnaast verwijzen zij gericht door voor maatwerk advies.

Syntens

Innovatienetwerk voor ondernemend Nederland. Syntens geeft gratis eerstelijns advies en coaching op diverse vraagstukken zoals productontwikkeling, productbescherming, exporteren en vermarkten. Ook verwijzen zij gericht door naar geschikte partners voor tweedelijns advies. Een ondernemer krijgt een beperkt aantal uur advies (maximaal 16 uur).

Tweedelijnsadvies

Voor de verdiepende tweedelijnsadvisering (meerdaagse intensieve advisering op specifieke onderwerpen zoals op het gebied van aantrekken van financiering) is landelijk niets opgezet. Dit moet via de markt ingehuurd worden, veelal is dit te kostbaar voor een starter.

Coaching

Stichting ondernemersklankbord die in vele delen van het land actief is, biedt starters en ondernemers een aantal coachingsgesprekken aan met ervaren ondernemers en managers. Hiervoor betalen ondernemers € 85.

Ondernemerswedstrijden

Er zijn landelijk tal van ondernemerswedstrijden, deze zijn voornamelijk gericht op high potentials op het gebied van innovatie, voorbeelden zijn:

Broos van Erp prijs

Prijs € 25.000 door het Ministerie van EZ uitgereikt aan het beste jonge bedrijf.

Herman Wijffels Award

Prijs voor de beste duurzame innovatieve ondernemer, dit is een Initiatief van de Rabobank, de prijs is € 50.000.

New Venture

Businessplan competitie en eerstelijnsadvies (vanaf de tweede ronde kosteloos advies voor het schrijven van het businessplan). New Venture is voor iedereen die een innovatief bedrijf, dienst of product heeft.

Shell Livewire

Businessplan competitie en advies via Syntens en een accountant. Competitie is alleen voor technische innovatieve ondernemers.

Accenture Innovation Awards

Competitie voor starters in Financial Services en Media, Communication & high tech. De prijs is € 50.000 aan mediawaarde.

Ei van columbus

Innovatieprijs op duurzaamheidsgebied voor elk type onderneming, prijs € 12.500.

Innovate100

Wereldwijde Competitie voor technologie en communicatie starters.

Informatie over starten

Er is voor ondernemers en starters veel informatie via sites te vinden, daarnaast zijn er ook forums voor bedrijven en sites gericht op netwerken. De sites met informatie over starters zijn goed ingevuld. Voorbeelden hiervan zijn:

- www.mkb servicedesk.nl
Allerlei informatie over ondernemersvraagstukken, er kunnen gericht vragen gesteld worden.
- www.antwoordvoorbedrijven.nl
Op deze site is informatie te vinden over regel- en wetgeving met betrekking tot personeel, bedrijfsvoering, subsidies, milieu, huisvesting, innoveren, belasting zaken en internationaal ondernemen.
- www.belastingdienst.nl
Allerlei informatie over belastingen.
- www.kvk.nl
Allerlei informatie over onder andere het starten van een bedrijf.
- www.lkgastarten.nl
Een informatieve website van de Rabobank.

Subsidies voor starters

Er zijn informatieve sites waar ondernemers informatie kunnen vinden over de mogelijkheden van subsidies. Voorbeelden zijn: www.nlinnovatie.nl en www.vindsubsidies.nl. Vooral voor innovatieve starters zijn er mogelijkheden voor subsidie onder andere de WBSO. De WBSO is een fiscale stimuleringsregeling die een deel van de loonkosten voor speur- en ontwikkelingswerk (S&O), vergelijkbaar met Research and Development (R&D), compenseert.

Fiscale regelingen

Er zijn ook een aantal fiscale regelingen voor starters en ondernemers. Onderstaand een aantal voorbeelden.

Innovatiebox

De Innovatiebox biedt de mogelijkheid om winsten behaald uit een succesvolle innovatie te belasten tegen een belastingtarief van 5% in plaats van het reguliere tarief van 25,5%

Regeling Durfkapitaal

Regeling die het voor particulieren fiscaal aantrekkelijk maakt geld aan startende ondernemers te lenen.

Ondernemersaftrek

De ondernemer heeft diverse aftrekposten onder andere: meewerkaftrek, startersaftrek en zelfstandigenaftrek.

Kleine ondernemersregeling

Voor ondernemers die per saldo weinig btw hoeven te betalen. Die regeling kan betekenen dat een ondernemer minder (of zelfs helemaal geen) btw hoeft te betalen.

5 Actieplan

De geïnterviewden zijn gevraagd naar hun visie over het actieplan voor starters in Haarlemmermeer. Eerst is ingegaan op de randvoorwaarden van het actieplan, vervolgens zijn de suggesties voor acties in kaart gebracht.

5.1 Randvoorwaarden actieplan

Meermalen is genoemd het belang om vooraf duidelijk te kiezen voor de verschillende doelgroepen starters die je wilt bedienen in het actieplan: allemaal of toch duidelijk een focus. Ca. 85% van de starter in Haarlemmermeer is ZZP'er, ca. 15% heeft een bedrijf met personeel. Veel ketenpartners vinden met name bedrijven interessant omdat daar het groeipotentieel in zit. Gemeente Haarlemmermeer wil het ondernemerschap op het gebied van innovatie en duurzaamheid stimuleren (dit zijn vaak weer bedrijven) en vindt het ook belangrijk de starters aan de onderkant van de markt te bedienen. Kortom er zijn verschillende belangen voor de keuze van type starters. Daarnaast verschillen de behoeften van starters ook, een bedrijf heeft vaak behoefte aan startfinanciering en goed personeel terwijl een ZZP'er primair belang heeft bij een goed netwerk. Iedereen vindt het belangrijk om een actieplan te hebben samen met verschillende partners (onder andere: overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen) met een gezamenlijke visie en een commitment voor meerdere jaren. De houding van de gemeente moet meer dienstverlenend zijn, de ondernemer moet zich gewaardeerd voelen. Door meerdere partijen is het belang genoemd om de aantrekkelijkheid van Haarlemmermeer als vestinglocatie goed te promoten. Maak dan wel eerst helder wat die sterke punten zijn. Het beschikbare aanbod voor starters zowel lokaal, regionaal en nationaal moet in ieder geval gecoördineerd aangeboden worden en beter benut worden er zijn immers al aantrekkelijke regelingen voor starters. Onderstaand een samenvatting van de antwoorden:

Duidelijk doel en doelstellingen

- Doel van het startersbeleid is bevordering van kwalitatief goed en duurzaam ondernemerschap en bevordering van de werkgelegenheid.
- Duurzaamheid en innovatie is een belangrijke peiler voor de gemeente Haarlemmermeer. De focus ligt hierbij op de bedrijfssectoren waarmee de gemeente Haarlemmermeer zich het meeste onderscheidt: logistiek, luchtvaart en glastuinbouw.
- Zorg voor een gezamenlijk doel van partijen, de samenwerking moet beter van de grond komen.
- Speerpunten bedenken, focus is nodig.
- Het is belangrijk om plannen in dialoog met starters en ondernemers te ontwikkelen.
- Verschillende partners zijn geen voorstander van het sec stimuleren van ondernemerschap: 'ondernemen om het ondernemen', ga voor een positieve stimulans in plaats van negatieve. Het gaat niet om kwantiteit maar kwaliteit.
- Zet een task force op met relevante partijen (zoals: MKB, banken, KvK, CWI en de gemeente) om continue te monitoren en desgewenst het starterbeleid aan te passen.
- Er moet een convenant komen van de samenwerkende partners zodat de afspraken onderling en ieders inbreng ook voor de langere termijn geborgd is.

Keuze doelgroepen starters en aangepast aanbod

- Zorg voor duidelijke differentiatie: duurzaamheid en innovatie zijn belangrijke peilers voor de gemeente Haarlemmermeer, kies daar dan ook voor in de acties. Wordt het eens over de doelgroepen van starters dit is een discussievraag.
- Behandel ZZP'ers als aparte doelgroep, dit zijn geen bedrijven.
- Begeleid ondernemers ook met het bepalen van hun strategie. Voor ZZP'ers is dit minder belangrijk dan ondernemers met personeel. Dit zijn twee verschillende doelgroepen, met verschillende behoeften.
- Besteed aandacht aan de bedrijven, ZZP'ers hebben geen potentie tot groei. Voorstel tweedeling in doelgroepen (bedrijf, ZZP'ers).
- Meest logische partner voor de doelgroep aan de onderkant van de startersmarkt is de gemeente; haal uit deze groep het potentieel. Sociale Zaken is hierover positief, EZ is meer gericht op hoogwaardige starters. De gemeente is verdeeld waarop ze zich moeten gaan richten, er is op dat gebied te weinig daadkracht.

PR voor starten in Haarlemmermeer

- De 'Schwung' erin gooien, dat het leuk ondernemen is in Haarlemmermeer. De wethouder moet op kistje staan 'wij zijn de leukste en beste gemeente om te ondernemen'. Zorg voor een stuk citymarketing.
- Draag meer uit waar Haarlemmermeer sterk in is (onder andere duurzaamheid en logistiek, het verbinden van partijen). Bepaal dat eerst en draag het dan uit.
- Nog meer laten zien wat de gemeente Haarlemmermeer kan betekenen voor een startende ondernemer.
- Gemeente Haarlemmermeer moet laten zien dat ze willen.
- Meer aandeel starters in de media, geef daarbij aandacht aan succesvolle starters.

Gecoördineerd aanbod

- Zorg voor goede samenwerking tussen overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven.
- Zorg voor een platform waarbij partijen periodiek samen komen voor afstemming en samenwerking en het mogelijk bundelen van allerlei initiatieven (onder andere vergunningen en bestemmingen, het CBI, sociale dienstverlening, het ZZP loket).
- Breng alle initiatieven die er zijn in kaart.

Rol gemeente Haarlemmermeer

- Zorg voor goede randvoorwaarden voor succesvol ondernemen (onder andere: voorzieningen en ruimte). Zorg dat het kan of als het niet kan, dat je uitlegt waarom niet. Zorg voor een transparant systeem: maak gebruik van de diensten van ketenpartners.
- Kijk ook naar de functie van ondernemerschap bij de ontwikkeling van kernen. Vanuit ondernemerschap kan een positieve balans uitgaan waardoor de leefomgeving aantrekkelijker wordt. De gemeente zou daar in de voorwaardensfeer meer pro actief mee om kunnen gaan. De gemeente kan wel degelijk invloed uitoefenen op vestigingsbeleid en branchering. Er zijn veel kernen, relatief ver van elkaar gelegen.
- Ondernemers moeten het gevoel krijgen om gewaardeerd te worden als ondernemer: 'nee, tenzij...' moet worden 'ja, tenzij...' (nota dienstverlening). Zorg voor een pro actieve houding.

Uitvoerbaarheid plannen

- Zorg dat de plannen uitvoerbaar zijn, toets ze in de praktijk.

5.2 Suggesties voor acties

Er zijn veel suggesties over passende en betaalbare huisvesting genoemd onder andere om de mogelijkheden te verkennen om dit in te vullen middels de grote leegstand aan bedrijfsruimte in Haarlemmermeer. Ook de mogelijkheden voor het opzetten van een ondernemershuis met een gecoördineerd aanbod via publieke en private partijen (onder andere: bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid) is door verschillende partijen genoemd, de KvK is hierop tegen. Verder vindt men dat er meer gebruik kan worden gemaakt van de krachten van Haarlemmermeer, zoals de matching tussen groot en klein. De kennis van grote bedrijven in de techniek en luchtvaart kan je goed inzetten bij starters, andersom kunnen starters met innovaties komen waaraan de grote bedrijven niet gedacht hebben. Op thema's zoals duurzaamheid en luchtvaart zou je clusters kunnen bouwen die ook een aanzuigende werking hebben op nieuwe initiatieven. Daarnaast zouden grote bedrijven ook meer zaken kunnen doen met starters, bijvoorbeeld door de vragen en behoefte van het grootbedrijf kenbaar te maken aan de starters die daarop kunnen inschrijven. Voor coaching trajecten hebben het HOP en MKB een bestand van ervaren ondernemers die ingezet kunnen worden voor de coaching van starters. De samenwerking met kennisinstellingen en starters zou meer bevorderd kunnen worden.

Koppeling klein en groot

- Haarlemmermeer heeft relatief grote bedrijven die veel kennis hebben zoals bij Intell en Microsoft. Dit is interessant voor starters. Deze bedrijven kan je als trekpleister inzetten om ondernemers te trekken bijvoorbeeld de meer technisch georiënteerde bedrijven.
- De spin off van de luchthaven beter benutten: er zijn veel toeleveranciers, er wordt ook uitbesteed aan bedrijven buiten de regio. Er zijn mogelijkheden om hier aan actieve matching te doen door het inzichtelijk te maken wat de vraag is en hierbij een passend aanbod te vinden, bijvoorbeeld ingevuld door starters.
- Veel gratis kennis is beschikbaar die niet gebruikt wordt.

Gecoördineerd aanbod

- Veel verschillende loketten: ZZP loket, CBI, BBZ, KvK. Zorg voor bundeling zowel publiek als privaat. Er is teveel versnippering.
- Eén plek voor informatie en advies (virtueel of fysiek).
- Inzichtelijk maken van de mogelijkheden aan advies, informatie en faciliteiten zowel lokaal, regionaal als nationaal.

Aansluiten bij het huidige aanbod

- Mogelijkheden voor microfinanciering (landelijke regeling) beter benutten, ondernemers hierop wijzen en desgewenst bij begeleiden.
- Er zijn landelijk, regionaal en lokaal al veel initiatieven, sluit hier zoveel mogelijk op aan, 'niet opnieuw het wiel uitvinden'.

Huisvesting

- Gunstige regelgeving voor thuiswerken.
- Hoe kan je vanuit de thuissituatie komen naar bedrijfshuisvesting. Goedkope huurfaciliteiten bieden.
- Bedrijfsverzamelgebouw bijvoorbeeld voor technische bedrijven en betaalbare huisvesting.
- Geschikte huisvesting en ondernemerschap aan huis bevorderen. Dit kan heel goed maar wordt nog te weinig gedaan (onder andere via woon/werkeenheden).
- Betaalbare huisvesting (meer matches met grote leegstand).
- De leegstand van bedrijvenpanden zouden geschikt gemaakt kunnen worden voor flexibele huisvesting voor ZZP'ers. Door daar een netwerk te creëren met gezamenlijke faciliteiten kan veel kruisbestuiving plaatsvinden. Bovendien zou het grote bedrijfsleven daar kunnen sparren met ZZP'ers en bijvoorbeeld vraagstukken / opdrachten weg kunnen zetten. Een goed voorbeeld is seats2meet in Utrecht en de Laptop Lounge in Amsterdam.

Netwerken

- Netwerkbijeenkomsten zijn altijd zinvol. De vraag is hoe dit vorm te geven. De gemeente kan hierbij faciliteren, niet het hele programma van 'a tot z' dichtspijkeren. Hou bij de invulling rekening met de verschillende doelgroepen.
- Netwerkbijeenkomsten voor ZZP'ers en freelancers worden goed bezocht. Je kan gericht iets voor deze doelgroep doen¹¹.
- Men is tevreden over het startersplatform, inhoudelijk is er een goed programma en de opkomst is altijd goed. Dit platform blijven inzetten.
- Bedrijfsbezoeken organiseren voor startende ondernemers, bijvoorbeeld bij grote bedrijven.
- Bij de internationale bedrijven (530 in Haarlemmermeer) zou men gericht voor starters bedrijfsbezoeken kunnen organiseren of matchingprogramma's om een eventuele samenwerking te stimuleren.

Opleiding

- Opleidingsmogelijkheden voor starters bieden.
- Onderwijsinstellingen moeten meer aandacht geven aan ondernemerschap. Het bevorderen ervan, zorg dat scholieren / studenten in aanmerking komen met ondernemerschap, onder andere via stages of hun eigen bedrijfje opzetten. ACE¹² is een goed voorbeeld, zij hebben kantorengedebouw Parool voor studenten die starten met hun bedrijf en een minor voor ondernemerschap.

Coaching trajecten

- Know how van gevestigde ondernemer beschikbaar stellen onder andere op het gebied van businessplanning, marketing en juridische zaken. Dit geldt ook voor het beschikbaar stellen van de know how van de kennisinstellingen.
- Het bestand van gevestigde ondernemers kan het MKB en HOP leveren. Het HOP heeft al een coaching traject, hiervan wordt weinig gebruik van gemaakt dit moet men meer over de bühne brengen.

¹¹ In de passenger terminal Amsterdam was in het najaar de ZZP beurs, deze beurs is goed bezocht en is onder andere ingevuld door het UWV, MKB, KvK en andere ondersteuners.

¹² Amsterdam Center for Entrepreneurship: samenwerking UvA, VU en Hogescholen van Amsterdam.

Ondernemershuis

- Een ondernemershuis met een gecoördineerd aanbod van publieke en private partijen (onder andere bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid). Dit is door verschillende partijen genoemd, de KvK is tegen.
- Werk hierbinnen samen met verschillende disciplines (advocaat, accountant, boekhouder, adviseur etc.). Zet deze disciplines bij elkaar om het starten makkelijker te maken. Ook het HOP, meerbusiness en ervaren ondernemers betrekken bij het ondernemershuis, vorm een soort starterparaplu met partijen.
- Zet met elkaar een ondernemershuis op.
- Zorg dat het zichtbaar is, een plek waar je als starter fysiek welkom bent.
- Zorg voor voldoende vulling van het programma, zorg voor een constante 'stroom van adrenaline'.

Stimuleren ondernemerschap

- Ondernemers starten vaak vanuit eigen interesse, je kan het ook aanwakken vanuit de vraagkant, de luchthaven is hiervoor een goede partij (onder andere Cargo en Schiphol).
- Matching ondernemerschap en idee, mensen met een ondernemende mind koppelen aan een goed idee.
- Mensen met kwaliteiten over de streep trekken om voor hun zelf te beginnen, ondernemerschap als vak introduceren.
- Mensen begeleiden bij het bepalen van de haalbaarheid van hun bedrijf, negatieve sentimenten die niet op feiten zijn gebaseerd, wegnemen.

Communicatie

- Online laat de gemeente veel liggen, de communicatie is met name gericht op oude media. Creëer een platform om makkelijk online informatie en collega ondernemers te vinden.
- Kies niet voor een nieuwe website, sluit aan bij de bestaande zoals LinkedIn.
- Zorg voor meer verbinding met startende ondernemers en speel daarop in, het is een relatief ongrijpbare groep. Ook virtueel over nadenken hoe elkaar te vinden.

Advies

- Advies over financiering, businessplan, marketing, fiscaal, juridisch en belastingen door specialisten.
- Probleem bij ondernemers in het lagere segment is teveel geld uitgeven. 65% van de ondernemers in het lagere segment heeft geen goed beheer van financiën zowel zakelijk als privé. Zorg voor budgetbegeleiding begrijp zowel de commerciële als de financiële kant, zorg voor evenwicht.
- Zorg voor spreekuren, bijvoorbeeld één dag in de week.
- Het creëren creatief ondernemerschap (dagje op de hei, ga naar buiten, bel een klant op).
- Bied een startertraject voor een langere periode, regelmatig de starter zien en klankborden, doorverwijzen etc.

6 Plannen

Binnen de gemeente zijn verschillende clusters en teams bezig met plannen voor starters en kleine ondernemers onderstaand een overzicht van de diverse plannen:

Huisvesting

In de Kadernota Economie is aangegeven dat meer aandacht moet zijn voor huisvesting voor starters binnen de gemeente. Onder ander door het voorzien in flexibele huisvesting om goed om te gaan met het fenomeen van dynamiek in kleine bedrijven/ZZP'ers, zoals functiemenging in woonwijken en bedrijfsverzamelgebouwen.

De gemeente Haarlemmermeer is aangesloten bij Plabeka. In het Platform voor Bedrijven en Kantoren (Plabeka) werkt de metropoolregio Amsterdam samen om vraag en aanbod van bedrijfsterreinen en kantoren op elkaar af te stemmen voor een kwalitatief goede huisvestingsmogelijkheid van de huidige en toekomstige kantoor- en bedrijfsgebruikers. Deelnemers aan het platform zijn de gemeenten Amsterdam, Almere, Haarlem, Haarlemmermeer (Lelystad) en Zaanstad, de provincies Flevoland en Noord-Holland de Stadsregio Amsterdam en de Kamer van Koophandel Amsterdam. Hier worden onder andere plannen gemaakt om het teveel aan bedrijfsruimte te transformeren en geschikt te maken aan de vraag uit de markt.

Vanuit de interviews kwamen de volgende plannen op het gebied van huisvesting naar voren:

- Nieuw Vennep gaat 15 woon-werkunits opzetten.
- Er is meer aandacht voor functiemenging in de zone tussen centrum en station. Kleinschalige werkruimten (bijvoorbeeld te huur per uur naar voorbeeld van seats2meet, The Hub) moeten een brug slaan tussen wonen en werken.
- Vanuit planvorming is het idee om faciliteiten beschikbaar te stellen in de wijk voor ondernemers aan huis, bijvoorbeeld een restaurant, flexibele werkplekken en vergaderruimte. Dit moet nog wel getoetst worden bij de doelgroep.
- Er zijn mogelijkheden en ideeën om een incubator op het gebied van duurzaamheid op te zetten, mogelijke locaties zijn Park 20/20 en bij THEGrounds (Schiphol).
- EFRO aanvraag: binnen deze aanvraag is onder andere de opzet van een bedrijfsverzamelgebouw opgenomen. Dit wil men samen met onder andere Ymere opzetten. Daarnaast wordt actief ingezet op de ontwikkeling bedrijfsnonroerend goed. De betrokken woningbouwcorporaties zullen hun portefeuille onderzoeken op mogelijkheden om ondernemers te verbinden aan verschillende soorten bedrijfsruimten. Deze ruimtes zullen geschikt en aantrekkelijk gemaakt moeten worden voor lokale ondernemers in verschillende levensfasen en voor diverse branches.
- PrimAviera: het Landbouw Economisch Instituut (LEI) heeft een onderzoek verricht naar PrimAveira, het gebied werd geanalyseerd als vestigingslocatie voor de glastuinbouw. Voor de gemeente is het realiseren van een duurzaam glastuinbouwgebied in Rijsenhout een belangrijke ambitie. Het is de bedoeling om een klein glazen stadje te bouwen, tot nu toe is het lastig om hierbij partners te vinden.

Ondernemersplein

Gemeente Haarlemmermeer gaat een ondernemersplein opzetten. Het opzetten van ondernemerspleinen is tevens een speerpunt van het Rijk. Een belangrijk doel van het ondernemersplein is om gemeentelijke diensten onder een loket aan te bieden: vergunningen, bestemmingen, subsidies en regelgeving starters. Vergunningen en bestemmingsplannen moeten sneller en beter behandeld worden, minder snel 'nee' en adviseren om het eventueel wel passend te maken. Nu is de front office (CBI) en de back office gescheiden, dit wordt geïntegreerd, er worden procesmanagers ingezet die in een vroegtijdig stadium in contact komen met ondernemers. Deze procesmanagers zijn fysiek aanwezig op het ondernemersplein dat hoogstwaarschijnlijk op de plaats van het CBI gaat komen. Er zal dan wel het een en ander aangepast / verbouwd worden. De procesmanagers zijn met name belangrijk voor de meer complexere aanvragen waarbij meerdere clusters betrokken zijn. Er zijn verschillende procesmanagers met verschillende expertise ondermeer op het gebied van evenementen, land & tuinbouw, Horeca, Schiphol, het sociale domein, subsidies en vergunningen.

Er is inmiddels een nieuw proces afgesproken: elke vrijdag worden de aanvragen vanuit het CBI overhandigd en besproken met de clustermanager Dienstverlening. Vervolgens bespreekt de clustermanager Dienstverlening maandagochtend de aanvragen met een procesmanager en iemand van ruimte / vergunningen. Aanvragen die afgekeurd worden, worden ter zijde gelegd de resterende aanvragen worden verdeeld.

Eventueel worden externe partijen bij het ondernemersplein betrokken gedacht wordt aan de KvK en een partij voor advisering bij het schrijven van een businessplan. Er hebben inmiddels meerdere externe partijen hun interesse laten blijken. Een eventuele samenwerking wordt in een latere fase bepaald.

Bij de planvorming zijn betrokken de clustermanagers Dienstverlening (is de trekker en verantwoordelijk voor het startersbeleid), KCC, Sociale Dienstverlening en de directeur. Zij komen begin februari bijeen om de plannen te bespreken, tot en met begin april worden de plannen verder uitgewerkt, medio 2011 wil men de plannen openbaar maken.

EFRO aanvraag 'Stimuleringsprojecten voor het lokale kleinschalig ondernemerschap'

Gemeenten Haarlem en Haarlemmermeer hebben het initiatief genomen om een project op te zetten waarvoor EFRO financiering is aangevraagd. De beide gemeenten hebben zich hierbij uitgesproken om zich te richten op het ontwikkelen en implementeren van een ondersteunende infrastructuur voor ondernemers en startende ondernemers. Ook het onderwijs als leverancier van nieuwe instroom en als leverancier van kennis willen zij hierbij actief betrekken. Hiertoe hebben zij het initiatief genomen tot het project: 'Kennisknooppunt Ondernemerschap Westflank'. Om het project te ontwikkelen en om de doelen van het project te realiseren, is een projectconsortium met de volgende projectpartners opgezet¹³:

- Ondernemerschap: Kamer van Koophandel Amsterdam en Syntens.
- Onderwijs: Roc Nova College en Hogeschool INHolland.
- Locatieondersteuning: de woningbouwverenigingen Ymere, Elan, Pré Wonen.
- Voorwaardenscheppend: gemeente Haarlem en gemeente Haarlemmermeer.

¹³ Het project wordt breed ondersteund door: Innovatieplatform Haarlem, Platform Arbeidsmarkt en Onderwijs Zuid-Kennemerland en Haarlemmermeer, MKB Haarlem en MKB Noord Holland, UWV Werkbedrijf, RES en PRES.

De EFRO aanvraag is inmiddels ingediend en half januari 2011 verwacht men de uitslag. Het totale budget bedraagt € 2 miljoen, waarvan € 1 miljoen beschikbaar komt voor Haarlemmermeer. Een bedrag van € 150.000 van het budget wordt gefinancierd door gemeente Haarlemmermeer. Indien de EFRO aanvraag niet wordt gehonoreerd, zal er gezocht worden naar alternatieve financieringsbronnen, hiervoor zijn volgens de gemeente Haarlemmermeer kansen. Binnen het project zijn vier deelprojecten:

1. Monitor Kleinschalig Ondernemerschap

Een monitor waarin niet alleen de kwantitatieve en kwalitatieve gegevens worden vergaard en geanalyseerd over het kleinschalig ondernemerschap in de Westflank, maar waarin ook de uitkomsten van een vraaggestuurd behoeftenonderzoek wordt gepresenteerd waaruit blijkt aan welke ondersteuning de kleinschalige ondernemer behoefte heeft. Deze uitkomsten worden vervolgens in het project gebruikt om gerichte ondersteuning te kunnen ontwikkelen. De monitor zal ontwikkeld worden door de Kamer van Koophandel Amsterdam in samenwerking met INHolland en zal inzicht geven in stand van zaken van het kleinschalige ondernemerschap in de Westflank.

2. Twee kennisknooppunten

Eén in Haarlem en één in de Haarlemmermeer. Kennisknooppunten zijn knooppunten waar Ondernemerschap, Onderwijs en Onderzoek elkaar ontmoeten. Concreet betekent dit dat onderwijsinstellingen en ondernemers nauw met elkaar kennis gaan uitwisselen en zo nodig elkaar beïnvloeden. Verkregen inzichten uit de monitor kunnen invloed hebben op doelen en activiteiten tijdens het project. Op basis daarvan gaan onderwijsinstellingen samen met het lokale kleinschalige bedrijfsleven:

- Leerlijnen ondernemerschap opzetten en deze zo vroeg mogelijk in het curriculum laten starten.
- Leerwerkcentra opzetten van waaruit leerlingen/studenten opdrachten uit het bedrijfsleven gaan uitvoeren.
- Afstudeerprogramma's en inspirerende leeromgevingen initiëren gericht op de uitstroom naar kleinschalig ondernemerschap op de verschillende kennisniveaus voor relevante beroepen.
- Onderzoeksprogramma's speciaal voor het regionale kleinschalige MKB initiëren, afstemmen en uitvoeren.

3. Twee fysieke incubators

Eén in Haarlem en één in de Haarlemmermeer. Dit betreft het aanbieden van een fysieke locatie met daarin schaalbare bedrijfsruimtes. Er zullen kleine units in aanwezig zijn voor eenpersoonsbedrijven en middelgrote ruimtes waar meerdere personen kunnen werken. De huurprijs per vierkante meter zal voor de gebruikers flexibel zijn. Starters kunnen tegen laag tarief huren. Wanneer zij groeien in leeftijd of omzet, zal de huur verhoogd worden. Na drie jaar dienen zij andere huisvesting te zoeken zodat hun plaats weer beschikbaar komt voor nieuwe starters. Wat betreft het bedrijfsverzamelgebouw in Haarlemmermeer is men bezig te zoeken naar een geschikte locatie. Samenwerking wordt gezocht met het Nova college om een soort leer-werk centrum te ontwikkelen. In het bedrijfsverzamelgebouw kunnen bijvoorbeeld leerwerkplekken geboden bijvoorbeeld voor de invulling van de receptie en de beveiliging. Een mooi voorbeeld hiervan is het leerpark in Dordrecht waar MBO, HBO en Bedrijfshuisvesting bij elkaar zitten. Het bedrijfsleven maakt daar gebruik van de leerlingen en studenten. Er is nog geen besluit genomen om te kiezen voor een specifieke branche.

4. Stimuleringsprojecten voor het lokale kleinschalig ondernemerschap

In dit deelproject worden projecten opgezet en uitgevoerd die gericht zijn op het versterken van het vakmanschap van de lokale kleinschalige ondernemer en het verbeteren van het aanbod van geschikte bedrijfsruimtes voor de lokale kleinschalige ondernemer.

Versterken vakmanschap

Hierbij wordt de lokale ondernemer ondersteunt in het verwerven van kennis en vaardigheden. Deze ondersteuning kan variëren van advisering, coaching en training van individuele ondernemers, maar betreft ook het samenbrengen van ondernemers die met een zelfde probleem worstelen. De huidige ondersteunende activiteiten van bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel en andere instanties zullen in kaart gebracht worden. Met de lokale ondernemers zal onderzocht worden welke ondersteuning op het gebied van vakmanschap hier bovenop nog gewenst wordt. En deze ondersteuning zal dan gerealiseerd worden. Als subprojecten die in dit deelproject ontwikkeld zullen worden, kan gedacht worden aan:

- Bundeling van huidig adviesaanbod en verbetering doorverwijzing.
- Ontwikkeling additioneel adviesaanbod.
- Inzet van coaches die lokale ondernemer actief benaderen.
- Verspreiding van relevante kennis vanuit onderwijs en onderzoek.
- Organiseren van focus avonden waarbij telkens één bedrijfsprobleem besproken wordt.

Vanuit het project zullen 150 MKB bedrijven uit beide regio's ondersteund worden gedurende de projectperiode van 3 jaar, hiervan zullen 66 uit Haarlemmermeer komen. Een startende ondernemer kan ook een doorstarter zijn (jonger dan 5 jaar).

Verbeteren vestigingsklimaat en aanbod bedrijfsruimten

Het lokale vestigingsklimaat in de regio is een belangrijke factor in zowel de vestigingskeuze van een (startende) ondernemer als in het succes van de onderneming. Een vitale goed onderhouden wijk met goede voorzieningen en infrastructuur heeft een positieve uitwerking op het ondernemerschap. Andersom geldt dit ook: een vitale gemeenschap van ondernemers heeft een positief effect op de vitaliteit, leefbaarheid en veiligheid van de wijk en de regio. Belangrijk aspect is het bedrijfsruimten goed. Is er een geschikte en betaalbare bedrijfsruimte voor de (startende) ondernemer? In dit deelproject zal daarom actief ingezet worden op de ontwikkeling bedrijfsruimten goed. De betrokken woningbouwcorporaties zullen hun portefeuille onderzoeken op mogelijkheden om ondernemers te verbinden aan verschillende soorten bedrijfsruimten. Deze ruimtes zullen geschikt en aantrekkelijk gemaakt moeten worden voor lokale ondernemers in verschillende levensfasen en voor diverse branches. Voor subprojecten kan gedacht worden aan:

- Invulling leegstand vastgoed.
- Invulling straatmanagement (Haarlemse wijken) en locatiemanagement (in Haarlemmermeerse kernen).
- Onderzoek naar shared support, bijvoorbeeld gezamenlijke HRM, administratie en/of facilitaire ondersteuning die gezamenlijk gebruikt kunnen worden door kleinschalige ondernemers.

De corporatie Ymere is trekker van dit deelproject, in nauwe samenwerking met de beide andere corporaties.

5. Twee ondernemersnetwerken

Deze netwerken worden ondergebracht in het coördinerende platform PAO-ZKH (Het PAO-ZKH bestaat uit twee koepels: de kring Zuid-Kennemerland en het LPAO Haarlemmermeer). In het deelproject zullen de volgende activiteiten worden uitgevoerd:

- Ontwikkelen van sociale functie voor de lokale kleinschalige ondernemers (ontmoeting, kruisbestuiving, ondersteuning, leren van elkaar, begeleiding).
- Organiseren van ondernemersintervisiegroepen voor deze doelgroep.
- Initiëren van een Haarlemmermeerse Ondernemersprijs.
- Gericht aanbod om bestaande en nieuwe ondernemersnetwerken te binden.
- Organiseren van ondernemersborrels en aansprekende competities die ook aansluiten bij de belevingswereld van de doelgroep.
- Opstellen van Convenant Kleinschalig Ondernemerschap Westflank met alle betrokken coördinatieorganen.
- Op basis van de ervaring van dit project: het opstellen van programma Kleinschalig Ondernemerschap Westflank 2014-2018 met als doel het creëren van een blijvende voorziening ten behoeve van starters.

Duurzaamheid, kennis en innovatie

De gemeente Haarlemmermeer koppelt in het collegeprogramma 'Kwaliteit voor keuzes, een nieuw evenwicht' duurzaamheid, kennis en innovatie nadrukkelijk aan elkaar. Duurzaamheid en innovatie is een belangrijke peiler voor de gemeente Haarlemmermeer. De focus ligt hierbij op de bedrijfssectoren waarmee de gemeente Haarlemmermeer zich het meeste onderscheidt: logistiek, luchtvaart en glastuinbouw. De gemeente heeft een concept programmaplan Duurzaamheid, Kennis & Innovatie 2011 t/m 2014 opgesteld. Dit moet nog door het college worden goedgekeurd (8 februari a.s. wordt het behandeld in het college) en daarna worden vastgesteld door de Raad. Tevens wordt jaarlijks een uitvoeringsprogramma opgesteld, het programmaplan is hierbij kaderstellend.

Op 11 november 2010, de dag van de duurzaamheid 2010, was in Haarlemmermeer de bijeenkomst 'Pioniers in Duurzaamheid'. Ruim 30 bij duurzaamheid in Haarlemmermeer betrokken partijen kwamen bijeen¹⁴. Er is met elkaar van gedachten gewisseld over hoe een vliegwiel te creëren voor de duurzame ontwikkeling in Haarlemmermeer en op welke wijze hiervoor een gemeenschappelijke agenda te kunnen realiseren. De resultaten van de bijeenkomst zijn verwerkt in het concept programmaplan. Tijdens de bijeenkomst kwam duidelijk naar voren dat er al veel gebeurt in Haarlemmermeer als het gaat om Duurzaamheid, Kennis en Innovatie. De gemeente wil dan ook vooral de markt aan zet laten. Een klimaat creëren waar consumenten- en marktinitiatieven kunnen floreren. De rol van de gemeente is dan ook vooral 'mogelijk maken', onder andere door te faciliteren in het realiseren van een gemeenschappelijke agenda met belangrijke spelers. Door samenwerking en kennisdeling kunnen innovatieve combinaties ontstaan. Deze hebben weer een aanzuigende werking op nieuwe marktinitiatieven van (externe) partijen die in Haarlemmermeer een plek kunnen krijgen.

¹⁴ Grote partijen die zich bezighouden met duurzame gebiedsontwikkeling en/ of innovatie (bijvoorbeeld OVG, Dura Vermeer, Delta Development Group, Schiphol, Essent, de Meerlanden), vertegenwoordigers van samenwerkingsverbanden van en voor ondernemers en/ of inwoners (bijvoorbeeld 'de beuk erin', Amsterdamse Innovatie Motor, Natuur en Milieu Centrum Haarlemmermeer (NMCH), stichting Windmolenpark Haarlemmermeer-Zuid, Wijkraad-Oost) en vertegenwoordigers vanuit het politiek bestuur of overheden (gemeenteraadsleden en wethouders gemeente Haarlemmermeer, wethouders van de gemeenten Aalsmeer en Amstelveen en het agentschap.nl.).

Vanaf 2011 wordt aan de hand van dit programmaplan met partners een overkoepelend verhaal gemaakt voor Haarlemmermeer. Onderstaand een aantal initiatieven en plannen op het gebied duurzame innovatie.

theGROUNDS

Sinds mei 2010 is een platform onder de naam theGROUNDS actief waar gerenommeerde bedrijven en kennisinstellingen gezamenlijk innovatieve toepassingen ontwikkelen voor een duurzame luchthaven. De ambitie van theGROUNDS is de meest duurzame luchthavenregio ter wereld zijn, die ook bekend staat als hét internationaal kenniscentrum op het gebied van logistiek en duurzaamheid. theGROUNDS is een broedplaats en proeftuin voor duurzame innovatie. Founding Fathers zijn Technische Universiteit Delft, Universiteit Wageningen, TNO, Imtech en Schiphol. Er zijn hier ook mogelijkheden om een incubator voor starters te ontwikkelen.

Park 20|20

Het innovatieve concept van Park 20|20 op Beukenhorst-Zuid integreert duurzaam bouwen, een hoogwaardige, inspirerende openbare ruimte en een nieuwe manier van werken. De vooruitstrevende visie om te komen tot een 'werkomgeving zonder stekker', ofwel een kantorengedebied met een zo optimaal mogelijk gesloten kringloop, wordt realiteit. Dit wordt vorm gegeven via het cradle to cradle (C2C) principe. Naast de functies voor werken worden allerlei faciliteiten en diensten aangeboden, een zogenaamd full service concept. In de zomer van 2011 wil men twee paviljoens ontwikkelen, gedacht wordt aan een technologisch en biologisch paviljoen. Deze paviljoens moeten ook een informatiecentrum bieden hoe C2C werkt, bedrijven kunnen zich daar presenteren. Er zijn inmiddels huurcontracten afgesloten met bedrijven, onder andere BSH huishoudapparaten en Fox vakanties. Dit park biedt ook mogelijkheden voor een incubator voor starters en huisvesting in de directe omgeving voor starters. Zodat zij tegen relatief lage huurprijzen kunnen meeliften op het succes van Park 20/20.

SHARE

Dit is een netwerk waaraan Gemeente Haarlemmermeer, Rabobank regio Schiphol, Schiphol Real Estate, S.A.D.C, Schenk Makelaars en Bouwland deelnemen. Het streven is om van de regio Haarlemmermeer een innovatie, duurzame en economisch sterke regio te maken. Jaarlijks wordt een duurzaam evenement georganiseerd, waarbij ook de SHARE award wordt uitgereikt. Daarnaast is SHARE samen met Bouwland, netwerk voor duurzaamheid & innovatie in de regio Schiphol, voornemens om bedrijfsbezoeken te organiseren. Met de naam 'Green Highway' wordt een route opgezet door de regio waarin men heel concreet duurzaamheid & innovatie kan zien, beleven en ervaren. SHARE zou in de toekomst ook iets kunnen gaan doen met starters.

Schiphol Mainport Climate Initiative

Doelstelling is om kennis te ontwikkelen met het oog op klimaatbestendig Schiphol en bij te dragen aan duurzame activiteiten op Schiphol Mainport, nu en in de toekomst.

Stimuleren Innovatie en ondernemerschap

De Economic Development Board voor de Metropoolregio Amsterdam (EDBA)

De EDBA wordt het belangrijkste regionale adviesorgaan op economisch gebied. De EDBA waaraan gemeente Haarlemmermeer deelneemt, bestaat uit vooraanstaande CEO's, wetenschappers en bestuurders uit de metropoolregio.

Burgemeester Van der Laan van Amsterdam wordt voorzitter¹⁵. De voorzitters van VNO-NCW Regio Amsterdam en de Kamer van Koophandel, de bestuursvoorzitters van de Vrije Universiteit en de Universiteit van Amsterdam, de wethouders Economische Zaken van Amsterdam en Haarlemmermeer, de gedeputeerde Economische Zaken van de provincie Noord Holland en de burgemeesters van Amsterdam en Almere ondertekenden dinsdag 23 november 2010 een convenant waarin zij afspreken voortaan gezamenlijk te gaan investeren in de economie van de Amsterdamse regio om ondernemerschap, innovatie en werkgelegenheid te bevorderen. Met deze aanpak wil de metropoolregio Amsterdam ook snel tot zaken met het nieuwe kabinet komen om samen stevige investeringen in economische vernieuwing te doen. De ondernemers, onderzoekers en politici gaan de komende maanden aan de slag om een kennis en innovatie agenda op te stellen waarin komt te staan welke maatregelen genomen moeten worden om de internationale concurrentiepositie van de metropoolregio Amsterdam in te versterken. Zeven economische clusters zijn daarbij belangrijk en kansrijk voor de Amsterdamse regio: ICT, Creatieve Industrie, Rode Life Sciences, Zakelijke/Financiële Dienstverlening, Logistiek & Handel, Flowers & Food en Toerisme & Congressen. Voor elk van de clusters wordt een eigen strategie opgesteld. De Kennis en Innovatie Agenda zal in het komend voorjaar worden gepresenteerd en later worden uitgebreid naar een bredere economische agenda. Vervolgens zullen de ondertekenaars van het convenant gezamenlijk gaan investeren in de uitvoering van deze agenda. Met ingang van 2012 zal ook een International Advisory Board worden ingesteld waarin buitenlandse toppers uit bedrijfsleven en kenniswereld wordt gevraagd om vanuit een internationaal perspectief de Board te adviseren over beleid en strategie.

¹⁵ Uit het bedrijfsleven stappen onder meer Jos Nijhuis (Schiphol), Bas Verhart (Media Republic) en Harry van Dorenmalen (IBM) in de Board. Van de universiteiten nemen naast de collegevoorzitters René Smit en Karel van der Toorn onder meer de hoogleraren Louise Fresco en Henriette Maassen van den Brink deel.

7 Best practices

In deze paragraaf geven we een overzicht van de belangrijkste conclusies van best practices in Nederland als het gaat om startersbeleid en huisvesting van starters. Voor het startersbeleid geven we een overzicht van een drietal referentiegemeenten. We kozen voor de gemeenten Amstelveen (buurgemeente), Amersfoort (vergelijkbaar in omvang) en Bergen op Zoom (vergelijkbaar aantal starters). Bovendien kijken we naar de activiteiten voor starters van de ontwikkelingsmaatschappij Brainport in Zuidoost Brabant. Dit omdat zij gekozen hebben voor de ontwikkeling van een technologieregio. Dit kan als best practice dienen voor de opzet van een cluster voor (innovatieve) duurzaamheid, logistiek of luchtvaart. Bij de beschrijving is onder andere ingegaan op de inhoud van het startersbeleid, de huisvesting van starters (en de rol van de lokale overheid daarbij) en (waar mogelijk) een evaluatie van het beleid. In de bijlage leest u het complete overzicht. Onderstaand de belangrijkste conclusies voor de leereffecten of ervaringen die voor het Haarlemmermeers startersbeleid van belang zijn.

De belangrijkste conclusies ten aanzien van startersbeleid zijn als volgt:

- Gemeenten hebben aandacht voor starters en proberen een kwaliteitsslag te maken door integrale interne- en externe samenwerking.
- Faciliteer starters door het aanbod van geschikte huisvesting, netwerkvorming, voldoende financiële middelen, subsidies en informatievoorziening. Veel van deze faciliteiten zijn beschikbaar, informeer ondernemers hierover.
- Definieer actiepunten in beleid zodat resultaten over enkele jaren meetbaar zijn.
- Betrek bij het beleid en de uitvoering ook actief de belangrijkste stakeholders in de gemeente / regio.
- Streef een één loket gedachte na. Hierdoor verzanden starters niet in administratieve rompslomp en kunnen zij zich meer richten op het ondernemen. Zorg daarbij voor een optimale samenwerking met onder andere het CWI, Kamer van Koophandel, de belastingdienst en banken.
- Startersbeleid (of onderdelen daarvan) met meerdere partijen verbreed de blik. Dwing jezelf over de grenzen van de gemeente heen te kijken en naar 'best practices' in de regiogemeenten. Onder andere voor kennisuitwisseling en delen van (operationele kosten) van dienstverlening.

De belangrijkste conclusies bij de ontwikkeling van Brainport Development:

- Brainport Development is de ontwikkelingsmaatschappij voor Zuidoost Brabant. Met vertegenwoordigers uit bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid werkt zij aan het versterken van de toptechnologieregio Brainport. Brainport Development participeert in het Incubator 3+ programma. Bovendien heeft Brainport Development een aantal adviseurs in dienst en financieringsregelingen (en fondsen) ter stimulering van starters, zoals het MKB innovatiefonds en Brabant Financial Matching (FM) regeling. Het Incubator 3+ project biedt ondersteuning aan starters door middel van coaching, financiering, advies, faciliteiten, huisvesting en publiciteit. Incubator 3+ is een stimuleringsprogramma voor techno- en designstarters. Tevens heeft Incubator 3+ de beschikking over een fonds waarmee startkapitaal (preseed) kan worden verstrekt in de vorm van leningen (maximaal € 35.000). Het technoprogramma is sinds 2003 actief, het designprogramma is begin 2008 gestart.
- Grote kracht achter Brainport is het eenduidige profiel en integrale strategie (ingeslagen weg) die door overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen gedragen wordt.

- Huisvesting is niet de grootste zorg voor startende ondernemers. Belangrijk is een goede begeleiding, netwerk en toegang tot startkapitaal (zeker bij innovatieve starters). Een team van ervaren adviseurs en coaches die proactief zijn en bekend zijn in de markt is minstens zo belangrijk.
- Kleinschalig kapitaal is belangrijk om belangrijkste hordes te overwinnen.
- Mogelijkheden voor netwerken en in contact komen met andere ondernemers is erg belangrijk voor startende ondernemers.
- Een duidelijke PR dat het de plaats is voor technologiebedrijven om te gaan ondernemen.

De belangrijkste conclusies ten aanzien van huisvesting zijn als volgt:

- Meerdere gemeenten zijn actief bezig met de ontwikkeling van bedrijfshuisvesting voor startende en jonge bedrijven, sommige plannen zijn overigens gestaakt vanwege de recessie.
- Huisvesting van starters in woonwijken stimuleert wijk economie en corporaties beschikken vaak over geschikte huisvesting. Durf meer in te zetten op functiemenging in woonwijken door het aanbod van woonwerk eenheden of planologische mogelijkheden voor werkfuncties in woonwijken.
- Huisvesting van starters is niet alleen zaak van overheid. Ook private partijen zien brood in kleinschalige ruimten. Zoek daarom ook samenwerking met marktpartijen, zonder actief te investeren. Zorg voor goed contact met private partijen en voor een subsidiestelsel om starters te ondersteunen. Huisvesting kan dan privaat opgepakt worden.
- Bied flexibele en korter lopende contracten aan. Starters geven de voorkeur aan flexibele huurcontracten zodat ze zich na oprichting niet meteen voor lange tijd vastleggen.
- Naast huisvesting worden vaak aanvullende diensten aangeboden als een restaurant, vergaderruimte en receptie. Voor starters / jonge bedrijven worden soms netwerkbijeenkomsten en informatiebijeenkomsten over bijvoorbeeld administratie, marketing en financiën georganiseerd.
- Ook zijn er een toenemend aantal bedrijfsverzamelgebouwen die flexplekken bieden voor onder andere freelancers, starters en zzp'ers. Deze ondernemers kunnen ook gebruik maken van de algemene faciliteiten als een receptioniste, postbehandeling, koffie en theeservice.
- Kies een aantrekkelijke omgeving. Kenmerken van de omgeving hebben invloed op de locatie en zorg voor een goede bereikbaarheid bijvoorbeeld aan de rand van woonwijken.

8 Conclusies onderzoek

Analyse starters

Haarlemmermeer heeft ten opzichte van omliggende gemeenten een gemiddeld aantal startende ondernemers. Landelijk ligt het aandeel starters / aantal inwoners op 0,64. Steden als Amsterdam, Haarlem en Zaanstad hebben een hoger aandeel. Het aantal starters in Haarlemmermeer is harder gegroeid dan in omliggende gemeenten en het landelijke gemiddelde, in Haarlem en Aalsmeer is het aantal starters nog sneller gegroeid. De meeste starters in Haarlemmermeer zijn te vinden in de sectoren detailhandel, adviesdiensten (zakelijke dienstverlening), facilitaire diensten, persoonlijke diensten en algemene diensten, dit is vergelijkbaar met andere regiogemeenten. Met name in de detailhandel scoort Haarlemmermeer beter dan de andere gemeenten in de benchmark. Een afname zien we in de sectoren groothandel en bouwnijverheid. Het aantal starters per jaar is in 10 jaar tijd gestegen van ruim 350 naar ruim 850. Deze groei heeft een aantal oorzaken: door registratieplicht in sommige beroepen is het aantal vestigingen toegenomen, daarnaast zijn ook veel meer ZZP'ers door de flexibilisering van de arbeidsmarkt.

Na 3 jaar is tussen 65 en 75% van de startende ondernemers nog actief, na 6 jaar is dit percentage 50 tot 55% en na 9 jaar is nog circa 45 tot 50% van de gestarte ondernemers ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Dit komt overeen met het landelijke beeld. Verreweg de meeste starters beginnen een eenmanszaak (ruim 88% van alle starters), een beperkt deel kiest voor een BV of een VOF. Met name bij detailhandel en horeca zien we alternatieven voor een eenmanszaak. Het aandeel ZZP'ers binnen de totale groep starters is hoog: circa 85% van de bedrijven bestaat uit één werkzame persoon. Bijna de helft van alle startende bedrijven start vanuit Hoofddorp, verder zijn veel bedrijven de afgelopen 10 jaar gestart in Nieuw Vennep (18,5%), Badhoevedorp (8,7%) en Zwanenburg (6,7%). Maar 1% van alle startende ondernemers in de periode 2000 – 2009 startte op een formele bedrijfslocatie in de gemeente Haarlemmermeer, de ruime meerderheid van de bedrijven startte in de woonomgeving. Let op: dit betekent niet dat deze bedrijven allen aan huis ontstaan en gevestigd zijn, kantoren of winkels in de woonomgeving worden niet als formele werklocatie gezien. Uit een enquête van de gemeente Haarlemmermeer (2006) blijkt dat de helft van de respondenten op korte of middellange termijn zoekt naar een nieuwe vestigingslocatie. Ook onderzoek van de Kamer van Koophandel ondersteunt een aankomende dynamiek. In dit onderzoek (2009) geeft 1 op 5 ondernemers aan in de toekomst te willen verhuizen. De Kamer voegt hieraan toe dat bedrijven na circa 2 jaar een stap zetten om uit de woonomgeving te vertrekken.

Ondernemersklimaat

De geïnterviewden vinden dat er een positief ondernemersklimaat is in Haarlemmermeer, de belangrijkste redenen daarvoor zijn: de gunstige geografische ligging, de mogelijkheden voor uitbreiding, de aanwezigheid van het grote (internationaal) bedrijfsleven waarbij Schiphol een belangrijke trekpleister is en de goede bereikbaarheid. Haarlemmermeer is conjunctuur gevoelig als het met Schiphol minder gaat, heeft dat ook een negatieve uitwerking op de aanpalende bedrijven, stijgt de werkloosheid en is er een grotere leegstand van bedrijfspanden. Er staan momenteel veel bedrijfspanden leeg in Haarlemmermeer. Vanuit de gemeente is er vooral aandacht geweest voor het groot (internationaal) bedrijfsleven, herstructurering en regionale ontwikkelingen. Het MKB en de starters hebben relatief weinig aandacht gehad. De crisis die ook Haarlemmermeer geraakt heeft, zorgt voor meer besef van het belang van MKB en starters.

Een gezamenlijke visie op starters

Binnen de gemeente zijn verschillende clusters / teams bezig met starters en planvorming voor starters met name door de opheffing van de EZ keten. Onderling is er weinig afstemming en samenwerking. Er is te weinig één geheel, er is geen paraplu waaronder alles valt. Het CBI is bijvoorbeeld beperkt aangehaakt bij EZ, W&I doet een aanvraag voor een EFRO project voor starters, Planvorming is bezig met plannen voor het opzetten van faciliteiten voor bedrijven aan huis en op het gebied van duurzaamheid zijn er ideeën voor de ontwikkeling van een incubator voor innovatieve duurzame starters. Het belang van een overkoepelende visie op starters / ondernemerschap en vanuit daaruit gezamenlijk plannen / projecten ontwikkelen is essentieel. Hou rekening met de keuze voor de verschillende doelgroepen starters die je wilt bedienen. ZZP'ers hebben andere behoeften dan bedrijven met personeel. Verder is ook het belang genoemd om samen te werken met verschillende partners (onder andere: overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen) met een gezamenlijke visie en een commitment voor meerdere jaren.

Behoeftte versus aanbod en plannen

Via lokale, regionale en landelijke regelingen voor starters zijn veel mogelijkheden. Voornaam probleem hierbij is de versnippering en de onbekendheid met de mogelijkheden. Belangrijk is om starters een gecoördineerd aanbod te doen en hen te informeren wat er voor mogelijkheden zijn, of zij daarvoor in aanmerking komen en waar zij zich kunnen melden. Bij een gecoördineerd aanbod hoort ook de éénloket gedachte. Op dit moment is dit belangrijke tekortkoming in Haarlemmermeer, er zijn teveel verschillende loketten en er is ook te weinig bekendheid over de mogelijkheden en faciliteiten voor starters.

Een frustratie bij ondernemers ligt op het gebied van vergunningen en bestemmingen, voor de meer complexere aanvragen duurt dit te lang of interessante initiatieven komen niet van de grond in Haarlemmermeer. De gemeente onderkent dit probleem en is bezig met de opzet van het ondernemersplein waarbij er geen knip meer is tussen de front office en back office door de inzet van procesmanagers met verschillende expertise. De aanvragen worden hierdoor sneller behandeld en er wordt beter geadviseerd om bijvoorbeeld een aanvraag passend te maken. Er komt éénloket op de plaats van het CBI.

Op het gebied van financiering zijn er zowel voor de onderkant aan de markt via de BBZ regeling en microfinanciering en aan de bovenkant van de markt via bancaire financiering, veelal in combinatie met het borgstellingskrediet en eigen vermogen, mogelijkheden. Met name in de prestartfase voor innovatieve bedrijven is het vaak lastig financiering te vinden, sommige universiteiten hebben seed capital ter beschikking. Dit zou meer gestimuleerd kunnen worden. De weg om financiering te krijgen is een ander vraagstuk, er moet een goed businessplan komen met financiële prognoses en een waardering van het bedrijf. Daarnaast moet de ondernemer investeerders en financiers kunnen vinden en daarmee goed kunnen onderhandelen. In dit traject is goede advisering gewenst via een intensief maatwerktraject, dit wordt vanaf april 2011 ingevuld via THE SUN maar is voor een beperkte doelgroep namelijk voor innovatieve bedrijven in de zakelijke dienstverlening en ICT. Verder is er voor de ondernemers die starten vanuit een uitkering via de BBZ regeling een adviestraject voor het schrijven van het businessplan. Voor een groot deel van de starters zijn deze mogelijkheden er niet, dit is een leemte.

Informatie voor starters is er via websites voldoende te krijgen, dit zou aangevuld kunnen worden met relevante informatie op lokaal en regionaal gebied. Ontsluit het huidige aanbod naar thema en maak het meer inzichtelijk voor de doelgroep.

Eerstelijnsadvies via de KvK en Syntens is prima ingevuld, wel moeten de ondernemers hiervoor naar Amsterdam. Het is wel weer zaak dat de medewerkers van Syntens en de KvK goed op de hoogte zijn van de mogelijkheden voor starters in Haarlemmermeer zodat zij ondernemers gericht kunnen doorverwijzen. Dit behoeft nadere aandacht. Er zijn plannen om de advisering aan ondernemers ook in Haarlemmermeer aan te bieden, dit is opgenomen in de Erfvraag¹⁶.

Coaching mogelijkheden zijn er voldoende, landelijk via stichting ondernemersklankbord en lokaal via het HOP. Daarnaast willen verschillende partners in Haarlemmermeer hun bestand aan ervaren ondernemers beschikbaar stellen voor coaching zoals het MKB en de Rabobank. Het is belangrijk om bovengenoemde initiatieven meer onder de aandacht te brengen bij de startende ondernemer.

Voor de verdiepende tweedelijnsadvisering, meerdaagse intensieve advisering op specifieke onderwerpen zoals op het gebied van aantrekken van financiering en advies over personeel en juridische zaken is een beperkt aanbod. Dit moet via de markt ingehuurd worden, veelal is dit te kostbaar voor een starter. Meerdere partijen hebben aangegeven dat starters behoefte hebben aan maatadvies door een specialist. Het best kan dat gecoördineerd aangeboden worden. Ook kan een starter baat hebben bij een adviseur in het voortraject om de haalbaarheid van het bedrijf te bepalen.

Het belangrijkste netwerk voor starters in Haarlemmermeer is het startersplatform, dit is tweemaal per jaar. Dit is een prima netwerk maar aanvullend zouden meer netwerken voor starters georganiseerd kunnen worden voor specifieke doelgroepen van starters. Bijvoorbeeld voor ZZP'ers, duurzame en innovatieve bedrijven of bedrijven aan de onderkant van de markt. In de Erfvraag zitten overigens plannen om de ondernemersnetwerken uit te breiden in Haarlemmermeer. Er zijn landelijk tal van ondernemerswedstrijden voor startende en jonge bedrijven, met name op het gebied van high potentials, innovatie en duurzaamheid. Ook in Haarlemmermeer is er een prijs voor de beste starter. Dit aanbod is prima ingevuld.

Het aanbod van bedrijfs- en kantoorruimte voor starters is in Haarlemmermeer gering. Ook geven partijen aan dat er een mismatch is tussen vraag (met name goedkoop en flexibel) en aanbod (grootschaliger, hoogwaardig en (te) duur). Er zijn wel enkele initiatieven en gesprekken om (samen met de markt) huisvesting voor starters op te pakken. Makelaars geven in dit verband aan dat er in de bestaande markt weinig verhuurd wordt aan starters. Er zijn ook nauwelijks panden geschikt voor de huisvesting van deze doelgroep. Enkele projecten die gericht zijn op (door)startende ondernemers komen op dit moment maar mondjesmaat van de grond. Er zijn wel verschillende plannen op het gebied van huisvesting. Zo is er in de Erfvraag¹⁷ het plan om een bedrijfsverzamelgebouw op te zetten en wordt actief ingezet op de ontwikkeling bedrijfsnroerend goed. De betrokken woningbouwcorporaties zullen hun portefeuille onderzoeken op mogelijkheden om ondernemers te verbinden aan verschillende soorten bedrijfsruimten. Verder is er bij planvorming meer aandacht voor functiemenging in de

¹⁶ Deze is nog niet toegekend, in januari verwacht men de uitslag.

¹⁷ Deze is nog niet toegekend, in januari verwacht men de uitslag.

zone tussen centrum en station. Kleinschalige werkruimten (bijvoorbeeld te huur per uur naar voorbeeld van seats2meet, The Hub) moeten een brug slaan tussen wonen en werken en is er het idee om faciliteiten beschikbaar te stellen in de wijk voor ondernemers aan huis, bijvoorbeeld een restaurant, flexibele werkplekken en vergaderruimte. Dit moet nog wel getoetst worden bij de doelgroep, hierover is nog niet besloten. Ook zijn er mogelijkheden en ideeën om een incubator op het gebied van duurzaamheid op te zetten, mogelijke locaties zijn Park 20/20 en bij THEGrounds (Schiphol). Dit zal in februari a.s. behandeld worden in het college.

Een duidelijke leemte is op het gebied van 'groot ontmoet klein'. Dit wordt nu niet ingevuld, er zou gerichte matching tussen groot en klein moeten plaatsvinden. De kennis van grote bedrijven in bijvoorbeeld de techniek en luchtvaart kan je goed inzetten bij starters, andersom kunnen starters met innovaties komen waaraan de grote bedrijven niet gedacht hebben. Daarnaast zouden grote bedrijven ook meer zaken kunnen doen met starters, bijvoorbeeld door de vragen en behoeftes van het grootbedrijf kenbaar te maken aan de starters die daarop kunnen inschrijven.

Het stimuleren van ondernemerschap heeft verbetering. Het is dan wel belangrijk om kwalitatief goed ondernemerschap te stimuleren. Kennisinstellingen in Haarlemmermeer kunnen meer aandacht geven aan het stimuleren van ondernemerschap. In de Efro¹⁶ aanvraag is er een beoogde samenwerking met het Roc Nova college en Hogeschool Inholland. Hier wordt ingezet op de ontwikkeling van zogenaamde kennisknooppunten waarbij een samenwerking is tussen Ondernemerschap, Onderzoek en Onderwijs. Een van de plannen is om een leerlijn ondernemerschap op te zetten. Verder heeft het Herbert Visser College (HAVO/VWO) het plan om een businessrichting op te zetten. Ook kunnen kennisinstellingen gebruik maken van de mogelijkheden bij de KvK die presentaties van ondernemers organiseert voor het MBO. Stimulering van ondernemerschap kan ook plaatsvinden door potentieel goede ondernemers die geen plan hebben, te matchen met goede ideeën.

De PR rondom Haarlemmermeer dat het een goede vestigingsplaats is om te ondernemen heeft verbetering. Er zijn veel sterke punten in Haarlemmermeer waarvoor het voor een starter aantrekkelijk is om zich te vestigen. Zaak is wel om een congruent verhaal te hebben binnen de gemeente, dat is er volgens de geïnterviewden nog onvoldoende. Ook is het belangrijk om de duidelijke speerpunten van de gemeente op het gebied van duurzaamheid, innovatie en logistiek beter uit te nutten. Bijvoorbeeld door het bouwen van clusters op thema's. Door samenwerking tussen groot bedrijfsleven, MKB, overheid en kennisinstellingen kunnen kennisregio's ontstaan die een aanzuigende werking hebben op nieuwe initiatieven.

¹⁶ Deze is nog niet toegekend, in januari verwacht men de uitslag.

9 SWOT en strategische opties

9.1 SWOT

Kansen

- Het Rijk heeft Schiphol aangewezen als investeringsgebied.
- Via het Rijk is de doelstelling om binnen 3 jaar ondernemerspleinen op te zetten. Dit wordt voor ondernemers het loket voor overheidszaken zoals: eerstelijns advies en informatie, aanvragen subsidies, BTW nummer en inschrijving in het Handelsregister. Hierbij is 24 bereikbaarheid via het digitale loket (ondernemersplein) en daarnaast zijn er fysieke ondernemersloketten.
- Gemeente Haarlemmermeer is bezig met de opzet van een ondernemersplein op het gebied van gemeentelijke diensten, er zijn mogelijkheden voor aanhaking externe partijen zodat er meer gewerkt wordt vanuit één loket.
- Meerdere externe partijen zijn bereid om een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van startend ondernemerschap (zie onderstaand).
- De KvK wil haar dienstverlening op het gebied van eerstelijnsadvies beschikbaar stellen in Haarlemmermeer.
- Het MKB wil een gereduceerd tarief aanbieden aan starters, haar netwerk beschikbaar stellen voor coaching en haar kennis inbrengen.
- Het HOP wil haar mentorproject voor starters meer bekendheid geven, een laag instap tarief hanteren voor starters en wellicht ook een netwerk opzetten voor het MKB.
- Het LPAO wil haar netwerk en kennis over onderwijs en arbeid inbrengen en wil mogelijk ook financieel trajecten voor starters ondersteunen.
- De Rabobank wil partner blijven in het Startersplatform, in de dienstverlening voor starters blijven investeren (ook in financiële zin) en haar netwerk inzetten.
- Het Herbert Visser College (HAVO / VWO) zijn van plan om samen met het bedrijfsleven een businessrichting op te zetten.
- Het ROC Nova college heeft een start gemaakt met de opzet van Nova Enterprise, dit college is tevens partner in de EFRO aanvraag.
- Er zijn ideeën voor meer aandacht voor functiemenging in de zone centrum en station via kleinschalige werkruimten (bijvoorbeeld te huur per uur, naar voorbeeld van seats2meet), deze moeten een brug slaan naar wonen en werken.
- Vanuit planvorming is het idee om faciliteiten beschikbaar te stellen in de wijk voor ondernemers aan huis, bijvoorbeeld een restaurant, flexibele werkplekken en vergaderruimte. Dit moet nog wel getoetst worden bij de doelgroep.
- Er zijn mogelijkheden en ideeën om een incubator op het gebied van duurzaamheid op te zetten, mogelijke locaties zijn Park 20/20 en bij THEGrounds (Schiphol).
- Woningbouwvereniging Ymere is betrokken bij de EFRO aanvraag en heeft daarbij ideeën voor een bedrijfsverzamelgebouw en het geschikt maken van de huisvestingsvoorraad aan de wensen van starters.
- Platform theGROUNDS waarbij gerenommeerde bedrijven en kennisinstellingen gezamenlijk toepassingen ontwikkelen voor een duurzame luchthaven heeft de ambitie om de meest duurzame luchthaven ter wereld te worden die ook bekend staat als het kenniscentrum op het gebied van logistiek en duurzaamheid.
- De bouw van Park 20/20, een kantorenomgeving volgens het cradle 2 cradle principe, hierbij worden ook kennispaviljoens ontwikkeld.

- SHARE het netwerk voor innovatieve duurzaamheid zou in de toekomst mogelijk ook wel iets willen doen voor starters.
- Haarlemmermeer is deelnemer aan de Economic Development Board voor de metropoolregio Amsterdam, het belangrijkste regionale adviesorgaan op economisch gebied waarbij de regio gezamenlijk gaat investeren in de economie van de Amsterdamse regio om ondernemerschap, innovatie en werkgelegenheid te bevorderen. Met deze aanpak wil de metropoolregio Amsterdam ook snel tot zaken met het nieuwe kabinet komen om samen stevige investeringen in economische vernieuwing te doen. Met name de clusters ICT, Zakelijke/Financiële Dienstverlening, Logistiek & Handel, Flowers & Food en Toerisme & Congressen zijn belangrijk voor Haarlemmermeer.
- De subsidieregeling Innovatie Prestatie Contracten wordt verruimd door het Rijk. Met deze regeling kunnen groepen MKB ondernemers samenwerken aan innovatie.

Bedreigingen

- Grote afhankelijkheid Schiphol en aanpalend bedrijfsleven, hierdoor is Haarlemmermeer conjunctuurgevoelig.
- Bezuinigingen gemeente en Rijk (veel stimuleringsubsidies voor regionale ontwikkelingen en stimuleren ondernemerschap worden geschrapt).
- Een deel van de ZZP'ers start omdat zij geen baan meer hebben (negatieve impuls), dit deel heeft ook vaker financiële problemen door te weinig werk.
- Het herstel van de crisis kan nog een lange periode duren.

Sterktes

- Haarlemmermeer heeft een positief ondernemersklimaat ondermeer door de gunstige geografische ligging, aanwezigheid groot internationaal bedrijfsleven en Schiphol en een goede bereikbaarheid.
- Er is een sterke vertegenwoordiging van de bedrijfstakken logistiek en luchtvaart.
- Er is een sterk acquisitie apparaat voor internationaal bedrijfsleven ondermeer via Amsterdam Business; ook voor de toekomst wordt sterk ingezet op het werven van internationale bedrijven.
- Het Startersplatform is een goed platform maar wordt maar twee keer per jaar gehouden.
- Er zijn financieringsmogelijkheden voor starters; starters vanuit de onderkant van de markt hebben de mogelijkheid op financiering via de BBZ en microfinanciering hierbij ontvangen zij ook een stuk coaching. Innovatieve starters en potentiële groei-bedrijven hebben de mogelijkheden van ondermeer Borgstelling MKB kredieten en Eigen Vermogen.
- Er zijn mogelijkheden voor coaching voor startende ondernemers via het HOP daarnaast kunnen de ondernemers ook gebruik maken van Stichting Ondernemersklankbord.
- Er zijn tal van ondernemerswedstrijden voor starters er is ook een in Haarlemmermeer.
- Er zijn hoogwaardige breedbanddiensten in Haarlemmermeer.
- Er zijn veel informatieve sites voor starters.
- Voor innovatieve starters is er de mogelijkheid van WBSO subsidie voor R&D, deze regeling wordt de komende kabinetsperiode uitgebreid. Voor het MKB dat wil exporteren zijn ook subsidies beschikbaar.

Zwaktes

- Het MKB en de starters hebben relatief weinig aandacht gehad, er is nog geen goed startersklimaat.
- Er is binnen de gemeente geen overkoepelende visie op starters en het MKB.

- Er wordt geen duidelijke keuze gemaakt (focus) voor de verschillende doelgroepen starters (ZZP'ers en bedrijven met personeel, onderkant en bovenkant markt, innovatief en duurzaamheid en keuze voor verschillende sectoren). Deze doelgroepen hebben verschillende behoeften.
- Veel verschillende teams / clusters binnen de gemeente zijn bezig met starters en planvorming voor starters, er is geen goede afstemming en coördinatie.
- Er is nog geen goede samenwerking tussen starters / kleinbedrijf met kennisinstellingen en groot internationaal bedrijfsleven.
- Er is geen goede passende en betaalbare huisvesting voor starters.
- De houding van gemeente naar ondernemers toe op het gebied van vergunningen en bestemmingen is teveel 'nee tenzij' in plaats van 'ja tenzij'.
- Er is een te versnipperd aanbod voor starters en daarnaast is er de onbekendheid van starters met het aanbod. Er wordt te weinig gebruik gemaakt van het aanbod wat er al is op het gebied van *ondermeer financiering, informatie en coaching*.
- De weg om financiering te krijgen is lastig en wordt beperkt ingevuld. In dit traject is goede advisering gewenst via een intensief maatwerktraject, dit wordt vanaf april 2011 ingevuld via THE SUN maar is voor een beperkte doelgroep namelijk voor innovatieve bedrijven in de zakelijke dienstverlening en ICT. Verder is er voor de ondernemers die starten vanuit een uitkering via de BBZ regeling een *adviestraject* voor het schrijven van het businessplan. Voor een groot deel van de starters zijn deze mogelijkheden er niet, dit is een leemte.
- Er is geen goed (betaalbaar) tweedelijnsadviesaanbod op het gebied van financiering, businessplanning, marketing en sales en juridische en fiscale vraagstukken.
- Er zijn onvoldoende netwerken voor de verschillende doelgroepen starters, bijvoorbeeld voor ZZP'ers, duurzame innovatieve bedrijven of bedrijven aan de onderkant van de markt.
- Er is geen 'Silicon Valley' gevoel, Haarlemmermeer is geen trekpleister voor bepaalde type startende bedrijven bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid en logistiek.
- Er wordt te weinig gedaan aan een goede PR voor Haarlemmermeer als vestigingslocatie, er is hiervoor ook nog geen goede (eenduidige) propositie.
- Er is geen goed online platform voor starters in Haarlemmermeer.
- Er is nog te weinig samenwerking tussen gemeente en externe partijen op het gebied van starters.
- De advisering vanuit het CBI richt zich met name op gemeentelijke diensten voor bedrijfsmatige vraagstukken worden ondernemers doorverwezen naar de KvK in Amsterdam waar uitsluitend eerstelijnsadvies is.
- De ringdorpen hebben weinig binding met Hoofddorp.
- Er is een grote leegstand van kantoren en bedrijfspanden.

9.2 Strategische opties

9.2.1 Korte termijn

Gecoördineerd aanbod

Er is zowel lokaal, regionaal en nationaal het nodige aanbod voor starters, dit zou overzichtelijk aangeboden kunnen worden aan de doelgroep. Bijvoorbeeld via een site voor starters in Haarlemmermeer en bij de belangrijke loketten die in aanmerking komen met starters zoals het CBI (ondernemersplein), sociale dienstverlening, UWV werkbedrijf (werkplein), ZZP loket, Kamer van Koophandel en Syntens.

Belangrijk is dat de accountmanagers bij de eerstelijnsadvisering goed op de hoogte zijn van de mogelijkheden en dat zij gericht kunnen doorverwijzen.

Ontwikkeling ondernemersplein

Gemeente Haarlemmermeer is bezig met de opzet van een ondernemersplein op het gebied van gemeentelijke diensten, er zijn mogelijkheden voor aanhaking externe partijen zodat er meer gewerkt wordt vanuit eenloket. Gedacht kan worden aan samenwerking met de KvK voor het eerstelijnsadvies. Dit sluit aan bij het concept van het ondernemershuis. Het is wel belangrijk dat er een netwerk wordt opgebouwd met belangrijke dienstverleners voor starters, zoals: banken, sociale dienstverlening, UWV, makelaars, THE SUN, Syntens, belastingadviseurs, coaching (via HOP en ondernemersklankbord), kennisinstellingen, Agentschap, MKB, ondernemersnetwerken, accountants, notarissen, juristen en fiscalisten. Er kan ook gedachte worden aan een langduriger traject waarbij de ondernemer voor langere tijd het advies kan krijgen van een adviseur en dat hij / zij geholpen wordt bij de verschillende stappen tijdens de ontwikkeling van diens bedrijf. Steeds weer met een gerichte doorverwijzing naar het netwerk.

Coaching van startende ondernemer

Coaching mogelijkheden zijn er voldoende, landelijk via stichting ondernemersklankbord en lokaal via het HOP. Daarnaast willen verschillende partners in Haarlemmermeer hun bestand aan ervaren ondernemers beschikbaar stellen voor coaching zoals het MKB en de Rabobank. Het is belangrijk om bovengenoemde initiatieven meer onder de aandacht te brengen bij de startende ondernemer.

Netwerkbijeenkomsten

Het belangrijkste netwerk voor starters in Haarlemmermeer is het startersplatform, dit is tweemaal per jaar. Dit is een prima netwerk maar aanvullend zouden meer netwerken voor starters georganiseerd kunnen worden voor specifieke doelgroepen. Bijvoorbeeld voor ZZP'ers, duurzame en innovatieve bedrijven of bedrijven aan de onderkant van de markt. Dit zou bijvoorbeeld vanuit het Startersplatform georganiseerd kunnen worden. De Rabobank wil graag het platform uitbreiden met andere partijen, mede om een groter budget te krijgen. Het is belangrijk om op korte termijn een toekomstplan voor het Startersplatform te maken en extra partijen te werven. Uiteraard zijn er in de regio interessante netwerken voor de verschillende doelgroepen starters die zouden via bijvoorbeeld de site voor starters in Haarlemmermeer bekend gemaakt moeten worden.

PR en Marketing voor Haarlemmermeer als vestigingslocatie

Deze actie kan op korte termijn opgepakt worden, in eerste instantie starten met een congruentie boodschap / propositie en vervolgens een PR en Marketing plan. Het is wel belangrijk dat de boodschap aansluit op de overkoepelende visie en de speerpunten van Haarlemmermeer.

9.2.2 Langere termijn

Groot ontmoet klein

Deels zou dit ingevuld kunnen worden door de invulling van kennisclusters (zie onderstaand). Via gericht accountmanagement bij de grote internationale bedrijven zou gevraagd kunnen worden naar hun interesse in samenwerking met het klein bedrijf. Bijvoorbeeld door opdrachten aan hen te verstrekken, vraagstukken op het gebied van kennis en ontwikkeling te behandelen, ideeën uit te laten werken, het netwerk aan te bieden of coaching. Ook zouden matching bijeenkomsten tussen groot en klein georganiseerd kunnen worden en bijvoorbeeld een road show bij grote bedrijven.

Bouw van clusters op het gebied van innovatieve duurzaamheid en logistiek

Een cluster richt zich op een optimale samenwerking tussen innovatieve starters (potentiële groeibedrijven), het (grote) bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid. Clusters worden bevorderd door het creëren van een fysieke werkomgeving met bijvoorbeeld een incubator voor starters en jonge bedrijven, matching en samenwerking (groot ontmoet klein), scouting en screening van innovaties en plannen, advisering over relevante vraagstukken, financiering voor ontwikkeling van innovaties, voldoende netwerkmogelijkheden en PR (Haarlemmermeer is de regio op het gebied van luchtvaart, logistiek en duurzaamheid). Park 20/20 zou een prima omgeving voor het cluster duurzaamheid kunnen zijn, deze locatie biedt ook ruimte voor een incubator. Platform theGROUNDS waarbij gerenommeerde bedrijven en kennisinstellingen gezamenlijk toepassingen ontwikkelen voor een duurzame luchthaven zou dat kunnen zijn op het gebied van luchtvaart en logistiek. Omdat het Rijk Schiphol als investeringsgebied heeft aangewezen, zou prima gebruik gemaakt kunnen worden van stimuleringsubsidies. Daarnaast zou gebruik gemaakt kunnen worden van de subsidie regeling Innovatie Prestatie Contracten waarbij groepen MKB ondernemers kunnen samenwerken aan innovatie.

Ontwikkeling geschikte huisvesting

De mogelijkheden voor de opzet van incubators zijn bovenstaand besproken bij de ontwikkeling van clusters. Er zijn wel verschillende plannen op het gebied van huisvesting, hierbij zou nadrukkelijk de samenwerking met woningcorporaties, projectontwikkelaars en makelaars gezocht moeten worden. Belangrijk is om vooraf wel een goede toetsing te doen bij de doelgroep naar diens behoeften en financiële ruimte, immers verschillende initiatieven voor huisvesting van starters zijn bij andere gemeenten gestopt. De volgende suggesties verdienen nadere verkenning:

- Het grote aanbod van lege bedrijfshuisvesting aanpassen naar de wensen van de kleine ondernemers.
- De plannen voor functiemenging in de zone tussen centrum en station voor kleinschalige werkruimten (bijvoorbeeld te huur per uur naar voorbeeld van seats2meet, The Hub).
- Het idee om faciliteiten beschikbaar te stellen in de wijk voor ondernemers aan huis, bijvoorbeeld een restaurant, flexibele werkplekken en vergaderruimte.
- De mogelijkheden voor incubators en een bedrijfsverzamelgebouw.

Houd bij de ontwikkeling van huisvesting voor starters rekening met de kritische succesfactoren:

- Kleinschalige bedrijfs- of kantoorruimte (vanaf 15 m² tot 200 m²).
- Flexibele huurcontracten (per maand opzegbaar),
- Goedkope ruimte (van 25 euro per m² tot 60 euro per m²).

- Aanwezigheid van faciliteiten en voorzieningen zoals vergaderruimte, receptie, ICT-voorzieningen, gezamenlijke kantine.
- Aanwezigheid van andere bedrijven / ZZP'ers voor kennisuitwisseling en netwerken.

Inrichten tweedelijnsadvies

De inrichting van tweedelijnsadvies waarbij maatwerkadvies wordt gegeven op het gebied van onder andere financiering, marketing en verkoop, accountancy en juridische en fiscale vraagstukken is belangrijk voor met name starters met een duidelijk groeipotentieel. Indien er gekozen wordt voor de clusters dan zou er binnen het cluster deze faciliteit geboden kunnen worden. Voor innovatieve startende en jonge bedrijven in de zakelijke dienstverlening en ICT zou de gemeente kunnen aansluiten bij THE SUN, in dit project krijgen starters maatwerkadvies. De starters aan de onderkant van de markt krijgen gerichte coaching via Credits, het UWV en het IMK.

Stimuleren samenwerking kennisinstellingen en starters

Verschillende kennisinstellingen in Haarlemmermeer zijn bezig met ontwikkelingen / plannen op het gebied van ondernemerschap. Dit zou verder gestimuleerd kunnen worden, in de Efro¹⁹ aanvraag is er een beoogde samenwerking met het Roc Nova college en Hogeschool Inholland.

¹⁹ Deze is nog niet toegekend, in januari verwacht men de uitslag.

10 Stappenplan

Onderstaand een kernachtige omschrijving van het stappenplan voor de verdere uitwerking:

1. Opstellen van een overkoepelende visie op starters / ondernemerschap door de gemeente Haarlemmermeer. Hou rekening met de keuze voor de verschillende doelgroepen starters die je wilt bedienen. Concretiseer dit zoveel mogelijk met doelstellingen / beoogde resultaten.
2. Deel de visie met de verschillende partners (onder andere: overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen) en zorg voor een gezamenlijke visie en een committent voor meerdere jaren.
3. Indien gewenst kan er een behoeftepeiling onder de doelgroep starters gehouden worden, dit kan bijvoorbeeld via een online en of telefonische enquête, een stemming via kastjes tijdens het startersplatform of via rondetafelgesprekken met de doelgroep.
4. Completeer het overzicht van mogelijke activiteiten en projecten (hoofdstuk 9). Bij de uitwerking van de activiteiten / projecten wordt rekening gehouden met de quick wins en acties voor de middellange - en lange termijn. Maak samen met de externe partijen een eerste keuze van projecten en acties voor verdere uitwerking.
5. Met partijen die aangegeven hebben mee te willen doen in bepaalde activiteiten / projecten zal een verdere uitwerking plaatsvinden. Per actie / project zal onder meer uitgewerkt worden:
 - 5.1. de doelstelling en doelgroep;
 - 5.2. de activiteiten;
 - 5.3. de beoogde resultaten;
 - 5.4. de start en de duur;
 - 5.5. de initiatiefnemer(s);
 - 5.6. de rol en bijdrage per initiatiefnemer;
 - 5.7. een globale schatting van de kosten en de financiering.
6. Definitieve keuze voor acties en projecten aan de hand van vooraf opgestelde toetsingscriteria kan een keuze worden gemaakt voor de te kiezen activiteiten / projecten.
7. Ontwikkeling en implementatie van de verschillende acties en projecten.

Bijlage 1

Lijst met geïnterviewden

De projectgroep

8. Kamer van Koophandel (Martin Touber)
9. HOP (Lex Vonk)
10. Rabobank (Ard van Berkel)
11. MKB (Fabian Nagtzaam)
12. UWV (Rien den Boesterd)
13. LPAO (John Autar)

Overig externe partijen

14. Voorzitter Bedrijvenpark Nieuw Vennep (Thomas Hendriksen)
15. ACE (Erik Boer)
16. VNO-NCW (Petra Tiel)
17. IMK (Bas Huurneman)

Gemeente Haarlemmermeer

18. CBI (Jurgen Bomas)
19. CBI (Kim van Bezu en Gerrit Overbeek)
20. SBD (Debby de Rijk)
21. Planvorming (Hans Poulssen)
22. SDV (Robert Wesselink en Jelle van Wier)
23. Beleid / werk en inkomen (Peter Kooyman)
24. Dienstverlening (Ron Toole)
25. Onderzoek (Michiel Overkamp) en BIS (Ad Rijnveld)
26. Marketing en Acquisitie (Jeroen van der Ven)
27. Dienstverlening (Edward Pranger)

Bijlage 2

Startersbeleid referentiegemeenten

In deze bijlage geven we een overzicht van het startersbeleid van een drietal referentiegemeenten. We kozen voor de gemeenten Amstelveen (buurgemeente), Amersfoort (vergelijkbaar in omvang) en Bergen op Zoom (vergelijkbaar aantal starters). Bovendien kijken we naar de activiteiten voor starters van de ontwikkelingsmaatschappij Brainport in Zuidoost Brabant. Bij de beschrijving wordt onder andere ingegaan op de inhoud van het startersbeleid, de huisvesting van starters (en de rol van de lokale overheid daarbij) en (waar mogelijk) een evaluatie van het beleid. Ook geven we aan welke leereffecten of ervaringen voor Haarlemmermeers startersbeleid van belang zijn.

Tabel 1. Starters(beleid) gemeente Amstelveen

Gemeente	Amstelveen (80.500 inwoners, 7.300 vestigingen)
Aantal starters, branches en belangrijkste kenmerken	<u>Ontwikkeling starters:</u> in 2007 zijn circa 360 bedrijven in Amstelveen gestart. Door de jaren heen vertoonde het aantal starters een stijgende lijn. Het aantal startende ondernemingen in Amstelveen is tussen 1996 en 2007 sneller gegroeid dan in Nederland (bron: Kamer van Koophandel 2008). Amstelveen vertoont een vergelijkbare startersquote²⁰ (10,4) als de omliggende gemeenten Amstelland, Haarlemmermeer en Meerlanden. Amsterdam heeft duidelijk een hogere startersquote (12,6). <u>Branches:</u> de grootste groei van startende ondernemers vond de afgelopen tien jaar plaats in de branches algemene diensten, adviesdiensten, facilitaire en persoonlijke diensten, horeca en detailhandel. De sectoren landbouw, bouw en industrie zijn relatief ondervertegenwoordigd. <u>Kenmerken starters:</u> negen van de tien starters is een zzp'er. Het merendeel van deze starters begint vanuit huis. Veel starters zijn daarom in woonwijken gevestigd. Pas bij een doorstart van het bedrijf wordt gezocht naar een locatie buiten de woning (o.a. kleinschalige bedrijfs- of kantoorruimte, (door)starterscentrum).
Inhoud startersbeleid en budget	De gemeente wil het startende ondernemerschap stimuleren en faciliteren. De vier pijlers zijn: 1. Optimaliseren van de dienstverlening: de bedrijvenbalie is het aanspreekpunt van de gemeente voor (startende) bedrijven. Een nauwere samenwerking met CWI, Kamer van Koophandel, banken en belastingdienst zorgt voor minder administratieve inspanning. 2. Met drie nog te ontwikkelen starterslocaties (kantoorgebouw Nieuwer-Amstel, starterscentrum Bankras II en Uilenstede Oost en Amstelrade) voorziet de gemeente in extra startersruimtes (zie onder het kopje 'huisvesting starters' voor uitwerking). Daarnaast oriënteert de gemeente zich op de ontwikkeling van kleine ruimten voor starters met marktpartijen, naar voorbeeld van bijvoorbeeld Spaces en Touchdowncenters. 3. Financiering: microfinanciering maakt het voor starters mogelijk om coaching en een krediet tot 35.000 euro relatief eenvoudig te verkrijgen. De gemeente werkt hierbij nauw samen met de Stichting Microfinanciering en Ondernemerschap Nederland (landelijk initiatief). 4. Stimulering en begeleiding: hieronder vallen netwerkbijeenkomsten, begeleiding van starters uit de bijstand en de stimulering van jonge starters. Het beleidskader voor startende ondernemingen is terug te vinden in de uitgangspunten voor de Nota Economisch Beleid (2003 – 2013). De omvang van het budget voor dit beleid is niet bekend.
Eerste resultaten / evaluatie startersbeleid	Er is op dit moment geen evaluatie van het beleid beschikbaar. We gaan daarom kort in op de relevantie van de doelstellingen van het beleid. Het startersbeleid van de gemeente Amstelveen draagt oplossingen aan voor de belangrijkste knelpunten waar starters tegenaan lopen. De belangrijkste knelpunten waar starters tegenaan lopen, zijn: voldoende krediet, welke relevante informatie is waar te halen, een netwerk (zowel klanten, gemeente als leveranciers) en geschikte huisvesting. Opvallend is wel dat er diverse plannen voor startershuisvesting zijn, maar dat twee van de drie plannen tot nader orde zijn uitgesteld, zie hierna.

²⁰ Het aantal starters in een bepaald jaar afgezet tegen het aantal vestigingen in datzelfde jaar.

Huisvesting starters	- Stichting Kantoorgebouw Nieuwer-Amstel helpt de beginnende starter of doorstarters vanuit huis door het aanbieden van gesubsidieerde kantoorunits.²¹ Een aantal ontwikkelingen (o.a. de financiële situatie van de stichting) noopt echter tot nadenken om de Stichting een andere invulling te geven. Er wordt gewerkt aan een alternatieve opzet. - Starterscentrum Bankras II: de gemeenteraad is in 2007 akkoord gegaan met de plannen voor het realiseren van vier kantoorgebouwen en woningbouw in het deelgebied Bankras II. Eén van deze kantoorgebouwen is aangewezen als (door)starterscentrum en omvat 10 tot 20 kleinschalige kantoorunits en een aantal gemeenschappelijke voorzieningen. De bouw zou in april 2009 van start gaan. Door de verslechterde economische situatie is de realisatie van Bankras II echter uitgesteld. - In het project Uilenstede Oost waar de gemeente in participeert, is kleinschalige kantoor- en bedrijfsruimte voorzien voor studenten en pas afgestudeerden die een bedrijfje willen starten. Er wordt circa 4.000 m² bvo ruimte toegevoegd (o.a. kleinschalige bedrijfsruimtes, detailhandel en podium). Met de bouw is in 2010 begonnen, de oplevering is gepland tussen 2012 en 2015.
Leereffecten en conclusies voor Haarlemmermeer	- Begeleid of attendeer starters op de mogelijkheden van microfinanciering, dit is een nationale regeling waarbij starters tot € 35.000 kunnen lenen. Informeer starters ook over de andere mogelijkheden. - Faciliteer starters door struikelblokken (huisvesting, relevant netwerk, voldoende financiële middelen en informatievoorziening) weg te nemen. - Ontwikkel ook tegen de recessie in. Juist nu hebben kansrijke starters de steun nodig.

Tabel 2. Starters(beleid) gemeente Bergen op Zoom

Gemeente	Bergen op Zoom (65.400 inwoners, 3.500 vestigingen)
Aantal starters, branches en belangrijkste kenmerken	Exacte cijfers over aantallen starters, branches en belangrijkste kenmerken zijn in Bergen op Zoom niet voorhanden. Uit het sociaal economisch profiel van de stad blijkt echter wel dat de gemeente relatief de meeste starters van West-Brabant heeft. Het aantal starters is ongeveer gelijk met Haarlemmermeer (circa 0,6 is het aandeel starters / aantal inwoners).
Inhoud startersbeleid en budget	Het doel van het startersbeleid is tweeledig: 1) verbreding van de economie door het stimuleren en faciliteren van (door)startende bedrijven en door een kwaliteitsslag te maken door integrale interne- en externe samenwerking 2) afstemming tussen vraag- en aanbodzijde op de (door)startersmarkt. De oprichting van het Starterscentrum is een concrete uitwerking van het startersbeleid. Het Starterscentrum Bergen op Zoom is een plaats waar (door)startende ondernemers terecht kunnen voor diensten van partijen die zich bewegen op de (door)startersmarkt. Dit zijn onder andere: a) één loket waar de starter terecht kan met al zijn vragen; b) flexibele huisvesting, afgestemd op de specifieke behoefte van de starter; c) een plaats waar de starters, onderwijs en overheid bij elkaar komen in de vorm van netwerkbijeenkomsten, spreekuren en seminars en d) diverse zakelijke diensten met gereduceerde tarieven gericht op de behoeften van (door)startende ondernemingen. Voor de oprichting van het Centrum doet de gemeente tussen 2010 en 2013 een investering van ruim €150.000.
Eerste resultaten / evaluatie startersbeleid	Aan de oprichting van het starterscentrum zijn onderstaande doelstellingen gekoppeld: 1. Stimulering en facilitering (door)startende bedrijven; 2. Terugdringen werkloosheid (onder met name jeugd, lager geschoolden en allochtonen); 3. Kwaliteitsslag door interne- en externe samenwerking. Er zijn op dit moment nog geen concrete resultaten.
Huisvesting starters	Door het Starterscentrum heeft de startende ondernemer de mogelijkheid om kortingen te krijgen op dienstverlening en huisvesting. Voor huisvesting van startende ondernemers is de gemeente partnerschappen aangegaan met de corporatie Wonen West Brabant en Het Interium (kantorenverhuur).
Leereffecten en conclusies voor Haarlemmermeer	- Startersbeleid (of onderdelen daarvan) met meerdere partijen verbreed de blik. Dwing jezelf over de grenzen van de gemeente heen te kijken en naar 'best practices' in de regiogemeenten. Onder andere kennisuitwisseling en delen van (operationele kosten) van dienstverlening. - Definieer actiepunten. Hierdoor is het beleid over enkele jaren te monitoren.

²¹ In het kantoorgebouw Nieuwer Amstel, gevestigd aan de Burgemeester Colijnweg, is op de begane grond een aparte vleugel ingericht voor startende ondernemers. De vleugel (totaal circa 500 m² groot) is opgedeeld in units van 29 m². Het bestuur van de Stichting Kantoorgebouw Nieuwer-Amstel heeft het exclusieve recht om bij de eigenaar van het gebouw kandidaten voor te dragen voor de units.

Tabel 3. Starters(beleid) gemeente Amersfoort

Gemeente	Amersfoort (144.900 inwoners, 10.290 vestigingen)
Aantal starters, branches en belangrijkste kenmerken	<u>Ontwikkeling starters:</u> in Amersfoort groeit het aantal starters. Exacte cijfers over deze toename geeft de gemeente echter niet. <u>Branches:</u> ten opzichte van het landelijk gemiddelde kent Amersfoort veel starters in de zakelijke dienstverlening. De ICT sector is licht oververtegenwoordigd. Starters in de detailhandel en de bouw zijn relatief ondervertegenwoordigd. <u>Kenmerken starters:</u> een groot deel van de startende bedrijven in Amersfoort is ZZP'er en geeft aan in de toekomst niet door te willen groeien.
Inhoud startersbeleid en budget	De gemeente zet zich in haar startersbeleid primair in op: 1) ruimte voor bedrijvigheid, 2) netwerkvorming en informatie- en kennisoverdracht, 3) advisering en begeleiding en 4) financiering. Belangrijke partners zijn de Kamer van Koophandel, Taskforce Innovatie en diverse samenwerkingsverbanden. De gemeente neemt hierin geen uitvoerende, maar een voorwaardescheppende rol. De betrokken partners hebben juist wel een uitvoerende rol. De belangrijkste projecten zijn: • De Taskforce Innovatie (TFI) bevordert innovatie onder bedrijven in de regio Utrecht. Amersfoort is deelnemer in de TFI. Er worden gesprekken gevoerd om de gehele keten van starterondersteuning in de regio Utrecht te bundelen en te koppelen aan de TFI. • Het Vergunningenloket streeft administratieve lastenverlichting na. Dit door het vereenvoudigen van bestaande regelgeving en het realiseren van één centrale aanvraag procedure. • Voor huisvesting voor starters worden diverse initiatieven ontplooid (zie hieronder voor uitwerking): Stadsring 181 en Rohm & Haas. • Amersfoort Creatieve Stad is gericht op profilering, netwerkvorming, evenementen en virtueel ontmoeten voor de creatieve ondernemer. • Met Breednet en Fiber to the home wordt ingezet op een hoogwaardige digitale infrastructuur. • Het team Zelfstandigen van Sociale Zekerheid ondersteunt mensen die willen starten uit de bijstand. Het betreft advies, begeleiding en financiële middelen. Het beleid heeft een doorlooptijd van vier jaar. In 2012 worden de resultaten geëvalueerd.
Eerste resultaten / evaluatie startersbeleid	Het beleid wordt in 2012 geëvalueerd. We gaan daarom alleen in op de relevantie van de doelstellingen van het beleid. Om starters als gemeente optimaal te accommoderen is het belangrijk de grootste knelpunten (deels) weg te nemen. De belangrijkste knelpunten waar starters tegenaan lopen, zijn: voldoende krediet, welke relevante informatie is waar te halen, een netwerk (zowel klanten, gemeente als leveranciers) en geschikte huisvesting. Het startersbeleid van de gemeente Amersfoort draagt voor het merendeel van de knelpunten oplossingen aan. Sterk is dat, in tegenstelling tot Amstelveen, de huisvestingsprojecten voor starters goed van de grond komen.
Huisvesting starters	Verschillende initiatieven voor huisvesting van starters zijn ontplooid: • <i>Stadsring 181: bedrijfsverzamelgebouw, primair gericht op (door)startende bedrijven.</i> Faciliteiten en huurvoorwaarden zijn hierop aangepast; (o.a. baliefuncties en internet via Breednet) en activiteiten op locatie (voorlichting, thema bijeenkomsten, netwerkvorming). Privaat initiatief waarbij de gemeente vooral een ondersteunende rol heeft gehad. • <i>Rohm & Haas: industriële bebouwing en historisch onderdeel van het Oliemolenkwartier.</i> Het plan omvat integratie economische functies en cultuur in één pand, in combinatie met behoud van het industrieel erfgoed. Boei is eigenaar van de voormalige zeepfabriek, de gemeente heeft met enkele subsidies verbouwingen mogelijk gemaakt.
Leereffecten en conclusies voor Haarlemmermeer	• Bij het beleid ook stakeholders actief betrekken. Dit leidt onder andere tot meer kennis van de markt en uitbreiding van het netwerk. • Creëer een hoogwaardige digitale infrastructuur voor de starter. Een groot deel van de starters heeft behoefte aan een goede internetaansluiting. • Streef een vergunningenloket na. Het vergunningloket leidt tot administratieve lastenverlichting.

Tabel 4. starters(beleid) - Brainport regio zuidoost Brabant

Brainport Development	
Inhoud startersbeleid	Brainport Development is de ontwikkelingsmaatschappij voor Zuidoost Brabant. Met vertegenwoordigers uit bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid werkt zij aan het versterken van de toptechnologieregio Brainport. Brainport Development participeert in het Incubator 3+ programma. Bovendien heeft Brainport Development een aantal adviseurs in dienst en financieringsregelingen (en fondsen) ter stimulering van starters, zoals het MKB innovatiefonds en Brabant Financial Matching (FM) regeling. Het Incubator 3+ project biedt ondersteuning aan starters door middel van coaching, financiering, advies, faciliteiten, huisvesting en publiciteit. Incubator 3+ is een stimuleringsprogramma voor techno- en designstarters. Tevens heeft Incubator 3+ de beschikking over een fonds waarmee startkapitaal (preseed) kan worden verstrekt in de vorm van leningen (maximaal € 35.000). Het technoprogramma is sinds 2003 actief, het designprogramma is begin 2008 gestart.
Projecten	- Brainport Development heeft een aantal bedrijfsverzamelplanden ontwikkeld voor (innovatieve) starters. Denk hierbij aan kantoorruimtes, werkateliers en ruimtes voor werkplaatsen, maar ook aan laboratoria en technische ruimtes (zoals Catalyst op de campus van de TU/e, Beta op de High Tech Campus en een incubator op de Automotive Campus in Helmond). Kracht van deze projecten is echter niet het aanbod van geschikte huisvesting (dit kan immers ook door private partijen opgepakt worden). De werkelijke kracht zit in de toegevoegde waarde door de betrokkenheid van ervaren adviseurs (werving en begeleiding van starters, netwerkvorming, matching), de toegang tot interessante faciliteiten (bijv. op de High Tech Campus) en de toegang tot startkapitaal uit fondsen. - MKB Innovatiefonds: garantieregeling om financiering rond te krijgen. Omdat starters soms geen startkapitaal bij elkaar krijgen bij de bank heeft Brainport Development in samenwerking met de provincie een fonds opgezet die bij kansrijke projecten voor het resterende bedrag garant staat (max. 50%). Als een ondernemer € 50.000 nodig heeft en de bank niet meer dan € 30.000 wil lenen, kan het innovatiefonds het resterende bedrag (tegen rente) beschikbaar stellen. - Brabant Financial Matching Regeling: regeling waarbij ondernemers tot maximaal 50% en maximaal € 2.500 kunnen krijgen voor het inhuren van ervaren (financieel) adviseurs bij het aantrekken van startkapitaal. Dit betreft een schenking.
Leereffecten en kansen voor Haarlemmermeer	- Grote kracht achter Brainport is het eenduidige profiel en integrale strategie (ingeslagen weg) die door overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen gedragen wordt. - Huisvesting is niet de grootste zorg voor startende ondernemers. Belangrijk is een goede begeleiding, netwerk en toegang tot startkapitaal (zeker bij innovatieve starters). Een team van ervaren adviseurs en coaches die proactief zijn en bekend zijn in de markt is minstens zo belangrijk. - Kleinschalig kapitaal als smeermiddel om belangrijkste hordes te overwinnen. - Mogelijkheden voor netwerken en in contact komen met andere ondernemers is erg belangrijk voor startende ondernemers.

Referentieprojecten huisvesting (door)startende ondernemers

Hieronder gaan we in op een aantal referentieprojecten. Het doel hiervan is het aanbod aan startersruimten en initiatieven in andere gemeenten te laten zien. Uiteindelijk sommen we een aantal leereffecten en conclusies op voor Haarlemmermeer en de rol van de gemeente bij de huisvesting van starters.

Tabel 5. Referenties huisvesting starters - Startgoed Amsterdam BV

Project	Startgoed Amsterdam BV
Korte toelichting project	- Startgoed Amsterdam biedt kleinschalige bedrijfs- en kantoorruimten in Amsterdam voor startende en kleine bedrijven. De bedrijfsruimten zijn hoogwaardig en representatief. De huren bedragen ongeveer € 125,- tot € 140,- per m² per jaar. - Eind 2009 waren circa 150 ruimtes verhuurd. De laatste twee maanden van 2009 liep de vraag terug en nam het aantal opzeggingen toe. - Startgoed is in 2005 opgericht en in 2008 operationeel geworden met drie locaties: Kareldoornmanstraat 127, Strekkerweg 75 en Transformatorweg 28 (bij elkaar circa 8.000 m²).
Huisvesting en voorzieningen	- Startgoed Amsterdam BV biedt bedrijfsruimten tot circa 100 m² aan startende en kleine bedrijven. Bij deze ruimtes zijn algemene faciliteiten zoals sanitair, keuken, beveiliging en schoonmaak. De huurder betaalt een vast bedrag per maand waardoor een grote flexibiliteit ontstaat. Het merendeel van de bedrijfsverzamelgebouwen van Startgoed Amsterdam staat in woonwijken, daarnaast biedt Startgoed bedrijfsruimtes op bedrijventerreinen aan. - Ook biedt Startgoed startersdiensten aan. Hierbij moet gedacht worden aan netwerkbijeenkomsten en informatiebijeenkomsten over bijvoorbeeld administratie, marketing en financiën.
Betrokken partijen	Startgoed Amsterdam is een initiatief van de dienst Economische Zaken van de Gemeente Amsterdam, woningcorporatie Eigen Haard en Lingotto Vastgoed BV. Elke partij heeft een aandeel van 33%. Een aandeelhouder brengt primair alleen geld binnen. De gemeente treedt echter ook op als facilitator, Lingotto als ontwikkelaar en de corporatie fungeert als eigenaar van het vastgoed.
Leereffecten en kansen voor Haarlemmermeer	- Door samenwerking met andere partijen wordt het risico gedeeld en de marktkennis vergroot. - Huisvesting van starters in woonwijken stimuleert wijk economie en corporaties beschikken vaak over geschikte huisvesting. - Houd de huisvesting lean en mean. Hierdoor blijven de huisvestingskosten voor starters laag. - Dit type concepten wordt vaak op risico ontwikkeld.

Tabel 6. Referenties huisvesting starters - Amsterdamse Compagnie N.V.

Project	Amsterdamse Compagnie N.V.
Korte toelichting project	De Amsterdamse Compagnie N.V. is in 2005 opgericht door Woningcorporatie Stadgenoot en Economische Zaken van Amsterdam en heeft tot taak om bedrijfsruimte voor startende en kleinschalige ondernemingen in Amsterdam te creëren. Het doel is het jaarlijks toevoegen van 8.000 m² bedrijfsruimte aan de bestaande voorraad. Deze kleinschalige bedrijfsruimte moet geschikt zijn voor startende en kleinschalige ondernemingen. Dit betekent dat er bijzondere eisen gesteld worden aan de locaties, de grootte en de prijsstelling. De gemeente geeft aan dat dit concept beter loopt dan Startgoed. Redenen hiervoor zijn: • De N.V. houdt het vastgoed zelf in bezit. • Er zijn slechts twee aandeelhouders in plaats van drie. Dit maakt besluitvorming makkelijker.
Huisvesting en voorzieningen	• De Amsterdamse Compagnie N.V. creëert bedrijfsverzamelgebouwen met gemiddeld 40 kleinschalige kantoorruimten in Amsterdam, variërend van ca. 18 m² tot ca. 150 m². • aanbod met name in locaties met historie (oud schoolgebouw, loods, markant pand, etc.). • aanbod van kleine units, korte huurcontracten (opzegbaar per maand). • gezamenlijke voorzieningen zoals kantine, vergaderruimte, receptie en toiletten. • optimale bereikbaarheid aan de rand van woonwijken (met voldoende parkeermogelijkheden).
Betrokken partijen	• Woningcorporatie Stadgenoot en EZ Amsterdam in klein zelfstandig orgaan (NV). • Samenwerking met andere organisaties wanneer mogelijk.
Leereffecten en kansen voor Haarlemmermeer	• Bied kleine ruimtes van 20 tot 25 m² aan. • Pas 'easy in en easy out' toe. Ondernemers hebben slechts één maand opzegtermijn. Nadeel hiervan is de hogere handelingskosten. Voordeel is de flexibiliteit die ondernemers graag willen. • De directeur is verantwoordelijk voor uitvoering en moet zijn sporen verdiend hebben. Dit is een belangrijke succesfactor. • Nauwkeurige (financiële) monitoring is belangrijk voor de continuïteit van de organisatie. • Pas op met veranderlijke politiek. Een draai in de politiek kan budgetten verkleinen of aandacht doen verslappen.

Tabel 7. Referenties huisvesting starters -Mac3Park

Project	Mac3Park
Korte toelichting project	Mac3Park biedt ruimtes aan reguliere ondernemers in Almere, Lelystad, Dronten en Emmeloord. De omvang van de ruimtes varieert van circa 35 tot 120 m². Ook verhuurt Mac3Park kantoorunits aan starters. Mac3Park heeft hiervoor een locatie in Lelystad en een in Emmeloord. Mac3Park is in 1998 opgericht en is door de jaren heen gegroeid van 1 naar circa 20 locaties. Hiervan zijn twee locaties specifiek gericht op starters.
Huisvesting en voorzieningen	- Mac3Park is sinds 2006 eigenaar van het starterscentrum in Emmeloord. Het pand is gelegen aan de Gildenweg. Het starterscentrum in Lelystad is gevestigd op bedrijventerrein Oostervaart. Beide locaties richten zich op alle starters. Er wordt geen onderscheid naar bijvoorbeeld branche gemaakt. - Faciliteiten die op beide locaties worden aangeboden zijn: receptie, 24-uurs toegang, beveiliging, ICT en telefonie en vergaderfaciliteiten. - Flexplekken: Ook biedt Mac3Park sinds 2010 flexplekken voor onder andere freelancers, starters en zzp'ers. Deze ondernemers kunnen ook gebruik maken van de algemene faciliteiten als een receptioniste, postbehandeling, koffie en theeservice. - Daarnaast organiseert Mac3Park diverse projecten voor starters. Tussen 2005 en 2008 liep het Mac3startersproject. Doel van dit project was het begeleiden van starters. Bij deze begeleiding moet gedacht worden aan financiering, het opbouwen van een netwerk, het ontwikkelen van competenties door middel van onderwijs en het vinden van geschikte huisvesting.
Betrokken partijen	Mac 3Park heeft met diverse organisaties contacten: gemeenten, provincie, makelaars, ondernemersverenigingen, ontwikkelingsmaatschappijen en de Kamer van Koophandel. De gemeente draagt voornamelijk bij door middel van subsidies en netwerkbijeenkomsten voor starters.
Leereffecten en kansen voor Haarlemmermeer	- Huisvesting van starters is niet alleen zaak van overheid. Ook private partijen zien brood in kleinschalige ruimten. Zoek daarom ook samenwerking met marktpartijen, zonder actief te investeren. - Bied flexibele en korter lopende contracten aan. Starters geven de voorkeur aan flexibele huurcontracten zodat ze zich na oprichting niet meteen voor lange tijd vastleggen. - Zorg voor goed contact met private partijen en voor een subsidiestelsel om starters te ondersteunen. Huisvesting kan dan privaat opgepakt worden.

Tabel 8. Referenties huisvesting starters: Oliemolenkwartier Amersfoort

Project	Oliemolenkwartier Amersfoort
Korte toelichting project	Oliemolenkwartier is het hart van de creatieve economie in Amersfoort. Het is gelegen tussen De Nieuwe Poort, Brabantsestraat, de Eem en de Eemlaan. Tot eind 2023 biedt deze locatie ruimte aan creatieve ondernemers op het gebied van ontwerp, advies, media, kunst en cultuur. Naast creatieve economie biedt het ook ruimte voor ontmoetingen, horeca, exposities en tentoonstellingen. Het gebied heeft een omvang van circa 6 hectare.
Huisvesting en voorzieningen	Initiatieven op het gebied van startershuisvesting zijn: - Het concept MediaFusion is gericht op creatieve ondernemers, studenten en kleinschalige ondernemingen, specifiek werkend aan de creatie van nieuwe media. - De verwachte opleverdatum voor Discover! is voorjaar 2012. Discover! richt zich op creatieve ondernemers, zoals architecten, journalisten, fotografen en game ontwikkelaars. Het is mogelijk om hier flexibel ruimtes te huren.
Betrokken partijen	De betrokken partijen zijn onder meer gemeente, projectontwikkelaar (Multi Vastgoed), Green Real Estate (eigenaar commercieel vastgoed), De Alliantie (woningbouwcorporatie), ondernemers, Hogeschool.
Leereffecten en kansen voor Haarlemmermeer	- Werk met een thematische benadering van het gebied. Dit leidt tot meer kruisbestuiving tussen met name creatieve ondernemers. - Bied – naast faciliteiten – extra voorzieningen aan. Extra voorzieningen als een restaurant leiden tot een aantrekkelijker gebied. - Kies een aantrekkelijke omgeving. Kenmerken van de omgeving hebben invloed op de locatie. Zo leidt de aanwezigheid van de Hogeschool tot meer dynamiek in het Oliemolenkwartier (onder ander studentenhuisvesting).

10 februari 2011

Ons kenmerk 1011486-015/cbr/aoo

Bijlage 3

Landelijke startersinitiatieven

Naam	Website	Type	Type advies	Soort info		Doelgroep	Participanten
Stichting Ondernemers-klankbord	www.ondernemers-klankbord.nl	Coaching		Een aantal coaching gesprekken door oud ondernemers.	• Donatie minimaal € 85,- • Gericht op algemene vraagstukken	MKB & Starters	Rabobank, Univé, Provincie Zuid-Holland, VNO-NCW, Deloitte
Starters Informatie Centrum	www.startersinformatiecentrum.nl	Advies		gratis advies over schrijven van BP (alleen voorbereiding)	• Niet diepgaand, begeleidingsgesprekken • Ondersteund door bedrijfsleven	Starters	SellNet Nederland (privaat)
Shell Livewire	www.livewire.nl	Competitie en advies	eerstelijns advies	BP-competitie en Syntens en een accountant. Andere partijen tegen gereduceerd tarief. Competitie is alleen technische innovatieve ondernemers.	• Advies via publieksprijs • Toegang tot netwerk Livewire • Advies via Syntens	Technische innovatieve ondernemer	SHEL, Min. EZ, Syntens, NAM
New Venture	www.newventure.nl	Competitie en advies	eerstelijns advies	BP competitie en eerstelijnsadvies (vanaf tweede ronde kosteloos advies m.b.t. schrijven BP) New Venture is voor iedereen die een innovatief bedrijf, dienst of product heeft.	• Deelnemers krijgen feedback op BP • In de tweede ronde advies via coach (Klankbord, vraagbaak, netwerk) • € 25k	Starters	O.a. Boer&Croon, ABN, Sprout, ING, Randstad, Min. EZ,
KVK	www.kvk.nl	Advies en Informatie	eerstelijns advies	Eerstelijns advies voor bedrijven, gratis advies op diverse vraagstukken, zoals hoe bedrijf starten, bedrijfssoorten, export, marktgegevens en belastingen. Organiseren tevens bijeenkomsten voor ondernemers en zorgen voor algemene informatie op de site.	• Informatie over inschrijving en oprichting • Ondernemer wordt doorgestuurd naar andere partijen	Grootbedrijf, MKB & starters	Publiek & Privaat

Syntens	www.syntens.nl	Advies en Informatie	eerstelijns advies	Innovatienetwerk voor ondernemend Nederland. Syntens geeft gratis eerstelijns advies en coaching op diverse vraagstukken zoals productontwikkeling, productbescherming, exporteren, financiering en vermarkten. Verwijzen door naar geschikte partners. Een ondernemer krijgt beperkt aantal uur advies (max. 16u)	• Coaching bij innovatietraject • Organisatie van bijeenkomsten	MKB & starters	Overheid
Vrouwen Ondernemen	www.vrouwen-ondernemen.nl	Advies en Informatie	eerste en tweede lijnsadvies	Informatie en dienstverlening voor vrouwelijke ondernemers	• Brede Dienstverlening tegen 30% korting: Ondernem SMART 1-op-1 advies , workshops • Forum/Community • Blogs/Collumns	Ondernemers	Privaat
Belasting	www.belasting.nl	Belasting		Informatie over belastingen (algemeen)		Diverse	Privaat
Belastingdienst	www.belastingdienst.nl	Belasting		Informatie over belastingen	• btw, aangifte doen • Boekhouding en administratie • Loonbelasting, omzetbelasting	Diverse	Overheid
Accenture Innovation Awards	microsite.accenture.com/innovation-awards/	Competitie		Competitie voor Financial Services en Media, Communication & high tech	• Gratis deelname • Prijs € 50.000 aan mediawaarde	Starters	O.a. Accenture, ABN, Emerce
Ei van columbus	www.ei-van-columbus.nl	Competitie		Innovatieprijs op duurzaamheidsgebied voor elk type onderneming	• Prijs € 12.500	Diverse	Publiek
Venture Challenge	www.venture-challenge.nl	Competitie		Competitie voor starters in Life Sciences (gratis workshop en coaching bij ronde 3)	• Prijs € 25.000	Starters in Life Sciences	Privaat
Innovate100	www.innovate-100.com	Competitie		Wereldwijde Competitie voor technologie en communicatie starters (technology, media, telecom startup)	• Diverse prijzen en in-house service	MKB & Starters	
Broos van Erp prijs		Competitie		Prijs € 25.000 door het Ministerie van EZ uitgereikt aan jonge bedrijven			
Herman Wijffels Award	www.rabobank.nl/-bedrijven/uw_onderneming/duurzaamheid/herman_wijffels_innovatieprijs/	Competitie		Innovatieprijs vanuit de Rabobank (€ 50k)	• Prijs € 50.000		

Qredits	www.qredits.nl	Financieel en Coaching	Qredits is een kredietverlener die zich richt op kleine Nederlandse ondernemingen (minder dan 5 werknemers). Lening van maximum van € 35.000, looptijd 1 - 10 jaar. Bieden ook coaching aan tegen gereduceerde kosten (www.qcoachpool.nl)	• Gespecialiseerd kredietverlener • Coachingsfaciliteiten • Maximaal krediet van € 35.000		
Nebib	www.nebib.nl	Financieel	Platform over financiering (business angels)	• Diverse trainingen voor ondernemers • Koppelen van Informal aan ondernemer	Ondernemers	Privaat
Young Business	www.young-business.nl	Forum	Informatie algemeen		MKB & starters	Privaat
Higher Level	www.higherlevel.nl	Forum	Informatie algemeen		MKB & starters	Privaat
Jong Ondernemer	www.jong-ondernemen.nl	Forum	Informatie algemeen		Studenten & Starters	Privaat & Publiek
startende ondernemers	www.startende-ondernemers.nl	Forum	Forum voor Starters		Starters	Privaat
Media Gilde	www.mediagilde.nl	Incubators	Incubator op mediagebied	• Info door Seminars en Workshops • Huisvesting en Technologische faciliteiten	Starters	
Startpunt voor ondernemers	www.antwoord-voorbedrijven.nl/	Informatie	Op deze site is overheidsinformatie te vinden over regel- en wetgeving met betrekking tot personeel, bedrijfsvoering, subsidies, milieu, huisvesting, innoveren, belasting zaken en internationaal ondernemen. Geeft aan op welke sites hierover informatie te vinden is.	• Overheidsinformatie • Onder andere zoeken naar subsidies	MKB & Starters	Overheid
Technopartner	www.techno-partner.nl	Informatie	Informatie over het opstellen van een business plan tot het aantrekken van kapitaal. Hebben op de site een gerichte vragenlijst waarmee de ondernemer gericht doorverwezen wordt naar een relevante partner.	• Informatie voor technische vindingen • Gerichte doorverwijzing	Technische innovatieve Starters	Novu, KvK, Min.EZ
Breaking Out Congres	www.breaking-outcongres.nl	Informatie	Congres voor en door ondernemers		Starters & MKB ondernemers	Privaat

AgentschapNL	www.agent-schapnl.nl	Informatie	Overheidsinformatie met betrekking tot Ministerie EZ. Informatie over subsidies, wet- en regelgeving	• Overheidsinformatie • Nieuws en actualiteiten	Diverse	Overheid
Business Box	www.business-box.nl	Informatie	Informatie algemeen: Forum, BP, pitch		Starters	
Sprout	www.sprout.nl	Informatie	Informatie en nieuws algemeen		Ondernemers	Privaat
Sprout	www.sproutstart.nl	Informatie	Weblogs van ondernemers		Ondernemers	Privaat
ZIBB	www.zibb.nl	Informatie	Informatie algemeen		MKB & Starters	Privaat
TNO	www.tno.nl	Informatie	Kennisinstelling die wetenschappelijke kennis toepasbaar maakt.	• Technische kennis • Nieuws en actualiteiten over innovatie	Diverse	Privaat & Publiek
Ondernemerschap	www.ondernemer-schap.nl	Informatie	Informatie en onderzoeken algemeen		MKB & Starters	
Stichting STW	www.stw.nl	Informatie	Onderzoeken		Onderzoekers	Publiek
B2B Contact	www.b2bcontact.nl	Informatie	Informatie algemeen		Ondernemers algemeen	
Eenmanszaak oprichten	www.eenmanszaak-oprichten.nl	Informatie	Informatie algemeen		Starters	Privaat
Start Bedrijf	www.startbedrijf.nl	Informatie	Informatie algemeen		Starters	
De Zaak	www.dezaak.nl	Informatie	Bij lidmaatschap, telefonisch advies		Ondernemers	Privaat
NL Innovatie	www.nlinnovatie.nl	Informatie	Overheidsinformatie met betrekking tot Ministerie EZ. Informatie over Innovatie (subsidies & programma's)	• Overheidsinformatie • Informatie over regelingen • Nieuws op het gebied van innovaties	Diverse	Publiek
MKB Servicedesk	www.mkbserveice-desk.nl	Informatie	Informatie algemeen en webshop	• Webshop met artikelen • Informatie over diverse ondernemersvraagstukken • Nieuws op MKB gebied	MKB	Partner MKB Nederland
Ondernemersplein	www.ondernemers-plein.nl	Informatie	Informatie algemeen	• Forum • Informatie over diverse ondernemersvraagstukken	Ondernemers	o.a. Startersplein, Rabobank, Syntens, HBD
Ondernemers Krediet Desk	www.ondernemers-kredietdesk.nl	Informatie	Overzicht en Informatie over soorten kredieten en financieringsmogelijkheden		Ondernemers	Privaat
Idplein	www.idplein.nl	Informatie	Informatie over ondernemerschap (via UWV)	• Onderneming starten vanuit re-integratie-gedachten • Mensen met uitkering kunnen gratis begeleid worden	Ondernemers	UWV

Eigen baas/ MF- ondernemerspunt	www.eigenbaas.nl	Informatie	Informatie over Microfinanciering en advies	• Advies via MF-ondernemerspunt (aanscherpen businessplan) • Coaching via MF-ondernemerspunt	Ondernemers	Publiek
Vind Subsidies	www.vindsubsidies.nl	Informatie	Informatie over subsidies	• Zoekmodule voor subsidies • Aanmelding verplicht	Diverse	privaat
Business Compleet	www.business-compleet.nl	Informatie	Informatie algemeen	• Informatie: Subsidiescan, checklijsten, brieven, contracten • Nieuws • MKB marktplaats	Diverse	privaat
Test Benjeondernemend	www.benje-ondernemend.nl	Informatie/test	Test over je ondernemende kwaliteiten		Diverse	privaat
Ondernemings- beurs	www.ondernemingsbeurs.nl	Netwerkplatform	Marktplaats voor bedrijfsverkoop en overnames		Diverse	Privaat
Brookz	www.brookz.nl	Netwerkplatform	Marktplaats voor bedrijfsverkoop en overnames		Diverse	Privaat
Jong MKB	www.jongmkb.nl	Netwerkplatform	Netwerk voor jonge ondernemers		MKB & starters	Privaat
Entre Jeunes	www.entrejeunes.nl	Netwerkplatform	Platform voor vrouwelijke ondernemers		Starters	Privaat
Yels	www.yels.net	Netwerkplatform	Informatie m.b.t. life sciences		MKB & starters in Life Sciences	Privaat & Publiek
NVO-NCW	www.vno-ncw.nl	Netwerkplatform	Ondernemingsorganisatie		MKB	Publiek
NOVU	www.novu.nl	Netwerkplatform	Kennisorganisatie van uitvinder		Starters	
BAN Nederland	www.bannederland.nl	Financieel	Platform van Business Angels (financiering)	• Startkapitaal Gids • Matchen Business Angels met Ondernemers	Diverse	Privaat
Dutch Incubator	www.dutchincubator.nl	Incubator	Incubator platform (Informatie & overzicht met alle incubators in Nederland)		Starters	
Amsterdam Center for Entrepreneurship	www.case-amsterdam.nl	Netwerkplatform	Telefonische helpdesk voor alumni en studentondernemers			

ABN Informal Investment Services	http://www.abnamro.nl/nl/pbni/diensten/i-informalinvestmentservices/introductie.html	Financieel en Coaching	Arengt ondernemers in contact investeerders (Informal Investment Match) en CoachMatch koppelt kansrijke ondernemingen aan ervaren ondernemers die het een uitdaging vinden als sparringpartner op te treden.	• Coaching • Risicokapitaal (€ 75.000 t/m € 3.000.000)	Ondernemers met financierings-behoefte	ABN AMRO
Money Meets Ideas	www.moneymeets-ideas.nl	Financieel	Brengt ondernemers op zoek naar risicodragend kapitaal in contact met potentiële particuliere investeerders.	• Risicokapitaal (t/m € 2.000.000)	Ondernemers Met financierings-behoefte	Rabobank

Bijlage 4

Regelingen en subsidies

Regeling/Subsidie	Wat	Voordeel	Regeling/Subsidie
Regeling Durfkapitaal	Regeling die het voor particulieren fiscaal aantrekkelijk maakt geld aan startende ondernemers te lenen	Interessante fiscale voordelen voor geldgever	Regeling Durfkapitaal
Kleine ondernemersregeling	Voor ondernemers die per saldo weinig btw hoeven te betalen	Die regeling kan betekenen dat u minder (of zelfs helemaal geen) btw hoeft te betalen of dat u ontheffing van uw administratieve verplichtingen voor de btw kunt vragen	Kleine ondernemersregeling
Ondernemersaftrek	Ondernemer heeft diverse aftrekposten (o.a. meewerktaftrek, startersaftrek, zelfstandigenaftrek	Aftrekpost op uw winst - Fiscaal voordeel	Ondernemersaftrek
Valorisatieprogramma	Diverse subsidies voor het versterken van het valorisatieproces (samenwerking).	Subsidie	Valorisatieprogramma
Microfinanciering	Bij microfinanciering krijgt u niet alleen een krediet, maar ook begeleiding, coaching en advies.	Borgstellingsregeling (overheid garant tot €35.000,-)	Microfinanciering
WBSO	WBSO is een fiscale stimuleringsregeling die een deel van de loonkosten voor speur- en ontwikkelingswerk (S&O), vergelijkbaar met Research and Development (R&D), compenseert.	Kostenvoordeel (fiscaal)	WBSO
Innovatiebox	De Innovatiebox biedt de mogelijkheid om winsten behaald uit een succesvolle innovatie te belasten tegen een belastingtarief van 5% in plaats van het reguliere tarief van 25,5%	Belastingreductie (fiscaal)	Innovatiebox
BBZ-regeling	Financiële ondersteuning als u niet (meer) bij een gewone bank terecht kunt en het eigen gezinsinkomen, inclusief dat van uw partner, lager is dan de wettelijke bestaansnorm. Voor ondernemer die vanuit werkloosheidssituatie gaat starten, gevestigd ondernemer die tijdelijk onvoldoende inkomen uit het bedrijf krijgt, 55+ ondernemer, die al minstens 10 jaar zelfstandig is en die een bedrijf heeft dat niet meer levensvatbaar is, ondernemers die hun bedrijf moeten beëindigen omdat het niet meer levensvatbaar is, ondernemer die een structureel laag inkomen heeft.	Uitkering	BBZ-regeling

Van

Postbus 60055, 6800 JB Arnhem
Velperplein 8, 6811 AG Arnhem
Telefoon (026) 355 13 55
Fax (026) 355 13 99
info@kplusv.nl
www.kplusv.nl

Rapport

DEFINITIEF
Rapportage behoeftepeiling

Gemeente Haarlemmermeer

Referentie

Arnhem, 5 augustus 2011
Ons kenmerk 1011683-006/cbr/pti

Inhoud

1	Inleiding	1
2	Online enquête	2
3	Rondetafelgesprekken	15
3.1	Ondernemersklimaat	15
3.2	Succes- en faalfactoren	15
3.3	Gebruik van faciliteiten, regelingen en activiteiten voor starters	16
3.4	Behoeften	17
3.5	Dienstverlening van gemeente Haarlemmermeer	17
3.6	Hoe kunnen de gemeente en andere partijen het beste helpen	18
4	Samenvatting en conclusies	19
4.1	Samenvatting	19
4.2	Conclusies en aanbevelingen	21

Bijlagen

1	Deelnemers rondetafelgesprekken
2	Tabellen

1 Inleiding

KplusV is gevraagd in aanvulling op het eerdere onderzoek naar het stimuleren van startende en jonge bedrijven in Haarlemmermeer (rapport Actieplan voor startende ondernemers in Haarlemmermeer) een behoeftepeiling te houden onder de doelgroep. Zodat de behoeften van de startende en jonge bedrijven meegenomen kunnen worden in het starters en ondernemersbeleid van de gemeente Haarlemmermeer en de acties die de gemeente samen met haar partners wil oppakken.

De behoeftepeiling is zowel kwantitatief als kwalitatief. Kwantitatief via een online enquête en kwalitatief via twee rondetafelgesprekken met startende en jonge bedrijven. In dit rapport leest u de resultaten.

2 Online enquête

In dit hoofdstuk leest u de resultaten van de kwantitatieve analyse. Uit de adressen, die onder andere verstrekt zijn door de gemeente Haarlemmermeer en de KvK, is een groep van 1.697 ondernemers aangeschreven waarvan 575 ondernemers hebben gereageerd. Van deze 575 ondernemers hebben uiteindelijk 328 ondernemers de vragenlijst volledig ingevuld. Van de benaderde bedrijven waren er 128 reeds langer dan 5 jaar actief, waardoor ze niet tot de doelgroep van het onderzoek behoorden en dus het invullen van de online enquête staakten.

	Aantal benaderde ondernemers in Haarlemmermeer (N)	Respons op enquête:	Uiteindelijk onderzoeksample (n)
Aantal	1.697	575	328
Percentage	100%	34%	19%

Tabel 1

Binnen de sample kan een verdeling gemaakt worden naar het type ondernemer, qua ondernemer zonder personeel (ZZP'er) en ondernemer met personeel. Binnen de sample is het merendeel van de ondernemers (84%) werkzaam als ZZP'er. Dit komt overeen met de totale populatie startende ondernemers in Haarlemmermeer. Daarnaast is de verdeling van de respondenten naar leeftijd van het bedrijf in lijn met de leeftijdsopbouw van de populatie bedrijven in Haarlemmermeer. Deze kenmerken maakt dat het een representatief onderzoek is. Als we uitgaan van een betrouwbaarheid van 95%, dit houdt in dat bij een herhaling van het hetzelfde onderzoek de resultaten in 19 van de 20 gevallen gelijk zullen zijn, dan kunnen we het volgende zeggen: bij een netto steekproefomvang van n=328 en een totale populatie van 1.697 geldt een maximale nauwkeurigheidsmarge van 4,9%. Dit betekent dat bij een gevonden percentage van 50% het werkelijke percentage in de doelgroep ligt tussen 45,1% en 54,9%. Doordat er in de benaderde steekproef ook bedrijven zaten die inmiddels gestopt zijn, zal de werkelijke nauwkeurigheidsmarge lager liggen zodat de nauwkeurigheid nog hoger is. Hiermee hebben we dus een nauwkeurig beeld van de uitslagen.

	ZZP'er met werknemers wens	ZZP'er zonder werknemers wens	Totaal aantal ZZP'ers	Overige ondernemers	Ondernemers totaal
Aantal	73	204	277	51	328
Percentage	22%	62%	84%	16%	100%

Tabel 2

16% van de startende en jonge bedrijven heeft personeel in dienst, 22% van de ZZP'ers heeft een wens om in de toekomst personeel aan te nemen. De ontwikkeling van deze groepen ondernemers (te samen 38%) is belangrijk voor de economische groei en de groei in werkgelegenheid in Haarlemmermeer.

Onderstaand de uitslagen op de gestelde vragen, hierbij is een verdeling gemaakt naar 2 verschillende leeftijdsgroepen ondernemers, te weten:

- 0 t/m 2 jaar = 139 respondenten (42%)
- 3 t/m 5 jaar = 189 respondenten (58%)

Welke voorzieningen, faciliteiten en / of activiteiten heeft u gemist bij de start en eerste groei van uw bedrijf?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Informereren over specifieke regelingen / faciliteiten voor starters	69	50%	91	48%	160	49%
Voldoende klanten & omzet	67	48%	67	35%	134	41%
Online vraagbaak (online informatie & advies)	46	33%	59	31%	105	32%
Hulp bij belastingvraagstukken	45	32%	57	30%	102	31%
Een mentor, coach of bedrijfsadviseur	42	30%	56	30%	98	30%
Het opbouwen van een netwerk	41	29%	56	30%	97	30%
Een werkplek waar u kunt werken en andere ondernemers kunt ontmoeten	37	27%	53	28%	90	27%
Inrichting van de administratie en financiële vraagstukken	42	30%	47	25%	89	27%
Voorlichtingsdagen voor starters	37	27%	38	20%	75	23%
Niets van bovenstaande gemist	24	17%	50	26%	74	23%
Financiering	32	23%	42	22%	74	23%
Trainingen, cursussen, workshops over relevante onderwerpen	33	24%	39	21%	72	22%
Voorlichting over het starten van een bedrijf	32	23%	30	16%	62	19%
Hulp bij verkrijgen van vergunningen, bestemmingen en voldoen aan wet- en regelgeving	21	15%	32	17%	53	16%
Informatie over het bepalen van de rechtsvorm van het bedrijf	24	17%	24	13%	48	15%
Geschikte huisvesting	17	12%	27	14%	44	13%
Goed personeel	13	9%	17	9%	30	9%

Tabel 3

- Ondernemers mochten meerdere onderwerpen aangeven. 23% van de ondernemers heeft niets gemist aan voorzieningen, faciliteiten en activiteiten bij de start en eerste groei van het bedrijf, het merendeel (77%) wel en veelal meerdere dingen.
- De ondernemers ervoeren duidelijk een leemte in:
 - informatie en voorlichting: 49% van de ondernemers miste informatie over specifieke regelingen en faciliteiten voor starters, 32% miste een online vraagbaak (online informatie en advies), 23% voorlichtingsdagen voor starters, 19% voorlichting over het starten van een bedrijf;
 - netwerken en omzet: 41% miste voldoende klanten en omzet en 30% het opbouwen van een netwerk. Bijna de helft van de bedrijven jonger dan twee jaar miste voldoende omzet en klanten. Dit is een belangrijke kritische succesfactor voor de slaagkans van de ondernemer;
 - advies / coaching: 32% miste een online vraagbaak (advies en informatie) en 30% mist een mentor, coach of bedrijfsadviseur. Onderwerpen die hierbij met name relevant zijn: hulp bij de inrichting van de administratie en financiële vraagstukken (27%) en hulp bij belastingvraagstukken (31%);
 - een werkplek om te werken en andere ondernemers te ontmoeten: heeft 27% gemist;
 - trainingen, cursussen, workshops over relevante onderwerpen: 22% heeft dit gemist.
- De meeste ondernemers hebben niet gemist: het vinden van goed personeel (9%) en het vinden van geschikte huisvesting (13%). Dit is te verklaren doordat 84% van de ondernemers ZZP'er is en veelal vanuit huis hun bedrijfsvoering voeren en niet op zoek zijn naar huisvesting en personeel.

Bij welke van onderstaande vraagstukken zoekt u nu hulp?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Uitbreiding van klantenbestand	45	32%	67	35%	112	34%
Geen van bovenstaande vraagstukken	39	28%	71	38%	110	34%
Aanvragen van subsidies / subsidiemogelijkheden	29	21%	25	13%	54	16%
Marketing en verkoop	22	16%	31	16%	53	16%
De groei van het bedrijf	19	14%	23	12%	42	13%
Het aantrekken van financiering	15	11%	17	9%	32	10%
Het aantrekken van samenwerkingspartners	14	10%	14	7%	28	9%
Belastingvraagstukken	15	11%	12	6%	27	8%
Administratie	12	9%	11	6%	23	7%
Het vinden van flexibele werkruimte	7	5%	14	7%	21	6%
Bepalen van de haalbaarheid van het bedrijf of een nieuw idee	9	6%	9	5%	18	5%
Wet- en regelgeving, vergunningen en bestemmingen	7	5%	9	5%	16	5%
Juridische vraagstukken	6	4%	8	4%	14	4%
Opstellen van een ondernemingsplan	6	4%	5	3%	11	3%
Huisvestingsvraagstukken	4	3%	6	3%	10	3%
Personele vraagstukken	6	4%	1	1%	7	2%
Bepalen rechtsvorm van het bedrijf	3	2%	3	2%	6	2%
De verkoop of beëindiging van het bedrijf	2	1%	3	2%	5	2%
Het starten / oprichten van een bedrijf	2	1%	0	0%	2	1%
Totaal	139	188%	189	174%	328	180%

Tabel 4

- Circa een derde van de ondernemers zoekt geen hulp bij de gevraagde onderwerpen. De ondernemers van 3 t/m 5 jaar scoren hier hoger op dan de ondernemers t/m 2 jaar. Tweederde van de ondernemers heeft nu wel een hulpvraag en hebben dat veelal op meerdere onderwerpen (ze mochten maximaal 3 onderwerpen aangeven).
- Ook hieruit blijkt dat de grootste behoefte van de ondernemers ligt bij commerciële activiteiten: uitbreiding van het klantenbestand (34%) en marketing en verkoop (16%).
- In mindere mate hebben ondernemers behoefte aan hulp bij aanvragen van subsidies / subsidiemogelijkheden (16%), de groei van het bedrijf (13%) en het aantrekken van financiering (10%).

U kunt op verschillende manieren geholpen worden bij uw vragen met betrekking tot het ondernemerschap, bijvoorbeeld door middel van individueel advies, online informatie of trainingen of workshops in groepsverband.

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Online informatie en advies (online vraagbaak)	45	32%	64	34%	109	33%
In contact komen met grote bedrijven in de regio Haarlemmermeer	43	31%	64	34%	107	33%
Netwerkbijeenkomsten waarbij je andere partijen ontmoet	47	34%	52	28%	99	30%
Interessante workshops, trainingen en opleidingen	40	29%	55	29%	95	29%
Een ondernemersloket waar u met alle relevante vragen terecht kunt (bundeling van verschillende loketten)	32	23%	39	21%	71	22%
Coaching door een ervaren ondernemer	28	20%	35	19%	63	19%
Informatie over alle relevante faciliteiten en regelingen voor starters	35	25%	27	14%	62	19%
Gerichte doorverwijzing naar relevante organisaties die je verder kunnen helpen	16	12%	27	14%	43	13%
Gebruik maken van spreekuren met specialisten	16	12%	24	13%	40	12%
Individueel advies door een onafhankelijk bedrijfsadviseur	14	10%	23	12%	37	11%
Een werkplek waar u kunt werken en andere ondernemers kunt ontmoeten	9	6%	26	14%	35	11%
Voorlichtingsdagen over starten	12	9%	4	2%	16	5%
Totaal	139	242%	189	233%	328	237%

Tabel 5

- Ondernemers mochten hier meerdere antwoorden geven, de meesten hebben dit gedaan.
- Ondernemers willen het liefst geholpen worden bij hun vragen via:
 - netwerkactiviteiten: 33% van de ondernemers wil in contact komen met grote bedrijven in de regio Haarlemmermeer en 30% wil netwerkbijeenkomsten;
 - informatie: 33% van de ondernemers heeft de voorkeur voor online informatie en advies en 19% voor informatie over alle relevante regelingen en faciliteiten voor starters. Men heeft een voorkeur voor de online variant;
 - interessante workshops, trainingen en opleidingen: 29% is hierin geïnteresseerd;
 - ondernemersloket voor alle vragen: 22% is hierin geïnteresseerd (bundeling van de loketten);
 - coaching door een ervaren ondernemer: 19% is hierin geïnteresseerd.
- Starters t/m 2 jaar hebben ten opzichte van de bedrijven van 3 t/m 5 jaar meer behoefte aan informatie over relevante regelingen en faciliteiten voor starters, dat is logisch gezien hun levensfase. Bedrijven vanaf 2 t/m 5 jaar hebben daarentegen meer behoefte aan een werkplek om andere ondernemers te ontmoeten.
- Over de gekozen manier van dienstverlening zijn vervolgens verdiepende vragen gesteld met betrekking tot de bereidheid van betalen voor de betreffende dienstverlening en de eisen die ze stellen aan de gekozen dienstverlening. Dat betekent dat over de meest populaire type dienstverlening, zoals online informatie, de meeste antwoorden zijn verkregen op de verdiepende vragen.

Betalingsbereidheid voor de dienstverlening

Hierbij zijn ondernemers gevraagd hoeveel zij bereid zijn te betalen voor de door hun gekozen type dienstverlening. Deze tabellen vind u in de bijlage. Opvallend is dat de antwoorden tussen de groep starters jonger dan 2 jaar en de groep tussen 3-5 jaar meer verschillen dan bij de andere vragen. Belangrijke conclusies bij de betalingsbereidheid voor de meest gekozen type dienstverlening zijn:

- voor online informatie en advies is circa de helft niet bereid te betalen, ca. een derde wil minder dan € 100 betalen en ca. 15% hoger dan € 100;
- voor het in contact komen met grote bedrijven in de regio Haarlemmermeer wil ca. een derde niet betalen, 19% minder dan € 100, 24% tussen de € 100-€ 250, 13% tussen de € 250-€ 500 en 5% meer dan € 500;
- voor netwerkbijeenkomsten wil ca. een derde van de ondernemers niet betalen, 26% wil er minder dan € 100 voor betalen, 21% tussen de € 100-€ 250 en 19% meer dan € 250;
- voor workshops wil 17% niets betalen, 22% minder dan € 100, 33% € 100-€ 250, 17% € 250-€ 500 en 14% hoger dan € 500;
- voor coaching door een ervaren ondernemer wil 25% niets betalen, 10% minder dan € 100, 27% € 100 - € 250, 13% € 250-€ 500 en 26% hoger dan € 500;
- voor het ondernemersloket wil 45% niet betalen, 30% minder dan € 100, 13% tussen de € 100-€ 250 en 12% meer dan € 250;
- de ondernemers zijn het meest bereid te betalen voor een bedrijfsadviseur (87%), workshops en trainingen (87%), coaching door een ervaren ondernemer (75%), een werkplek om te werken en andere ondernemers te ontmoeten (83%) en spreekuren met specialisten (87%);
- de ondernemers zijn het minst bereid om te betalen voor online informatie en advies (53%), gerichte doorverwijzing naar relevante organisaties (51%), voorlichtingsdagen over starten (50%) en informatie over relevante faciliteiten voor starters (48%).

Gestelde eisen aan de dienstverlening

Daarnaast is ook gevraagd (open vraag) wat voor eisen ondernemers stellen aan de door hun gekozen type dienstverlening. Dat betekent dat over de meeste gekozen type dienstverlening de meeste antwoorden zijn gegeven. Belangrijke conclusies over de gestelde eisen bij de voorkeur dienstverlening zijn:

- online informatie en advies: betrouwbaar, volledig, goede doorverwijzing, concrete antwoorden en adviezen, snelle reactie op vragen, altijd bereikbaar, goede zoekfunctionaliteit en gebruikersvriendelijk;
- netwerkbijeenkomsten: niet te massaal zodat je ook daadwerkelijk in contact kan komen met andere partijen, van te voren bekend maken wie er aan deelnemen, de aanwezigheid van een interessant netwerk bijvoorbeeld potentiële klanten of gelijkwaardige ondernemers (relevante partijen), onderwerpen afgestemd op de doelgroep, gunstig tijdstip (bijvoorbeeld in de avond) en het moet nuttig zijn;
- in contact komen met grote bedrijven uit Haarlemmermeer: bedrijven die open staan voor opdrachtverlening aan kleine bedrijven in de regio (of voor andere samenwerking), deze bedrijven kunnen van te voren aangeven waaraan ze eventueel behoefte hebben, in contact brengen met relevante personen binnen de grote organisaties (beslissers of vertegenwoordigers die gericht kunnen doorverwijzen), zorgen voor het leggen van een 'warm' contact binnen de grote organisatie en het contact moet voldoende relevant zijn;
- workshops, trainingen en opleidingen: praktijkgericht, relevant en direct toepasbaar (je moet er iets aan hebben), goed afstemmen op de behoeftes van de deelnemers, professionele en deskundige trainers / docenten, kort maar krachtig, niet te massaal en voldoende mogelijkheden voor vragen en interactie;

- coaching door een ervaren ondernemer: ervaring in de branche, deskundig, inbreng netwerk / klanten, betrouwbaar, luisteren, meedenken en een kritische sparringspartner;
- informatie over relevante regelingen en faciliteiten voor starters: de informatie moet volledig, up to date en bondig weergegeven worden;
- onafhankelijk bedrijfsadviseur: Betrokken, vakkundig en maatwerk adviezen;
- doorverwijzing naar relevante organisaties: deskundig en vakkundig, je moet er iets aan hebben en gericht doorverwijzen;
- ondernemersloket: op de hoogte zijn van allerlei zaken, bundeling van relevante informatie, 1 loket, gerichte doorverwijzing naar specialisten, deskundig, onafhankelijk, betrouwbaar, verstand van ondernemen, toegankelijk en bereikbaar;
- een werkplek om ook andere ondernemers te ontmoeten: flexibele huurtermijn (dagdelen / uren), een eigen werkplek met privacy maar ook een 'open plek' om andere ondernemers te ontmoeten (menigmaal is het vergelijk met seats2meet gemaakt), goede bereikbaarheid en parkeergelegenheid, aanbod van faciliteiten als horeca, internet en een vergaderruimte, betaalbaar, inspirerende omgeving en representatief;
- spreekuur met specialisten: inlevingsvermogen, deskundig, betrokken, onafhankelijk en betrouwbaar.

Er zijn veel partijen actief voor ondernemers. Welke partijen zouden u bij uw huidige vragen het beste kunnen helpen?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Kamer van koophandel	37	27%	52	28%	89	27%
Belastingdienst	39	28%	35	19%	74	23%
Mentor / coach / ervaren ondernemer	35	25%	38	20%	73	22%
Ondernemersvereniging / winkeliersvereniging / branche organisatie	34	24%	36	19%	70	21%
Geen van bovenstaande partijen	19	14%	44	23%	63	19%
Accountants / administratiekantoren	31	22%	31	16%	62	19%
De gemeente	26	19%	31	16%	57	17%
Startersplatform	29	21%	20	11%	49	15%
Onafhankelijke bedrijfsadviseurs	21	15%	24	13%	45	14%
Banken	15	11%	21	11%	36	11%
Notaris / juristen	13	9%	13	7%	26	8%
Kennisinstellingen / scholen zoals ROC en Universiteit	10	7%	12	6%	22	7%
UWV	11	8%	9	5%	20	6%
Makelaars/ woningbouwvereniging	6	4%	9	5%	15	5%
Anders, namelijk	6	4%	7	4%	13	4%
Sociale Dienst gemeente	3	2%	1	1%	4	1%
Totaal	139	241%	189	203%	328	219%

Tabel 6

- Ondernemers vinden vaak meerdere partijen geschikt om in te schakelen bij hun verschillende vraagstukken. Populair hierbij zijn: de KvK (27%), de belastingdienst (23%), mentor / coach / ervaren ondernemer (22%), ondernemersvereniging / winkeliersvereniging (21%) en accountants / administratiekantoren (19%).
- 17% van de ondernemers vindt dat de gemeente Haarlemmermeer hen het beste kan helpen, dit geldt niet voor de sociale dienst van de gemeente, slechts 1%.
- Hulp bij banken scoort niet hoog (11%), dit is in lijn met de 10% ondernemers die financiering zoeken.

- Hoewel 30% van de ondernemers behoefte heeft aan netwerkbijeenkomsten, heeft maar 15% aangegeven hulp te zoeken bij het startersplatform.
- De belastingdienst is meer populair bij de jonge bedrijven (t/m 2 jaar) omdat bij de start veelal de meeste vragen over belasting komen, ook heeft deze jonge groep een grotere voorkeur voor het startersplatform, dit is mede te verklaren omdat dit platform toegankelijk is voor bedrijven t/m 2 jaar.
- 19% vindt geen van bovenstaande partijen geschikt voor hun vragen, dit zullen met name de groep ondernemers zijn die momenteel geen hulpvraag hebben (34%).

Waarom bent u gevestigd in Haarlemmermeer?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Omdat ik thuis mijn bedrijfshuisvesting heb	94	68%	127	67%	221	67%
Dichtbij mijn woonomgeving	40	29%	50	26%	90	27%
Dichtbij mijn klanten	18	13%	26	14%	44	13%
Geschikte huisvesting en goede faciliteiten	14	10%	19	10%	33	10%
Centrale geografische ligging in de Randstad	9	6%	20	11%	29	9%
Nabijheid van groot bedrijfsleven zoals Schiphol	14	10%	14	7%	28	9%
Anders, namelijk	8	6%	9	5%	17	5%
Goede bereikbaarheid en openbaar vervoer	8	6%	8	4%	16	5%
Totaal	139	147%	189	144%	328	146%

Tabel 7

- De ondernemers mochten hierbij meerdere redenen aangeven, het merendeel heeft dat gedaan.
- Het merendeel van de ondernemers is in Haarlemmermeer gevestigd uit privé overwegingen omdat men thuis de bedrijfshuisvesting heeft (67%) of omdat het bedrijf dichtbij de woonomgeving ligt (27%).
- Economische redenen is voor een minderheid van de starters en jonge bedrijven (mede) het motief om zich in Haarlemmermeer te vestigen; dichtbij de klanten (13%), centrale geografische ligging in de Randstad (9%), nabijheid van groot bedrijfsleven (9%) en goede bereikbaarheid en openbaar vervoer (5%).

In welke type gebouw is uw bedrijf gehuisvest?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Kantoor / bedrijf aan huis	96	69%	140	74%	236	72%
Anders, namelijk	15	11%	19	10%	34	10%
Bedrijfsverzamelgebouw	16	12%	12	6%	28	9%
Kantorenpand	8	6%	12	6%	20	6%
Winkelpand	3	2%	5	3%	8	2%
Atelier	1	1%	1	1%	2	1%
Totaal	139	100%	189	100%	328	100%

Tabel 8

- Het merendeel (72%) van de ondernemers heeft thuis het bedrijf, 15% is gevestigd in een kantoor of bedrijfsverzamelgebouw.
- Ca. de helft van de ondernemers die anders hebben ingevuld (10%), hebben tevens de huisvesting thuis. Dat betekent dat ca. 77% van de ondernemers thuis het bedrijf heeft.

U heeft aangegeven uw onderneming aan huis te voeren. Veel (startende) ondernemers ondernemen vanuit huis, de gemeente vindt het belangrijk dat u als ondernemer hiervoor goede mogelijkheden heeft. Aan welke van de onderstaande faciliteiten heeft u behoefte?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Geen behoefte aan faciliteiten	55	57%	78	56%	133	56%
Een ontmoetingsplek voor klanten en andere ondernemers	23	24%	33	24%	56	24%
Flexibele werkruimte en vergaderfaciliteiten	14	15%	22	16%	36	15%
Gedeelde faciliteiten met andere ondernemers zoals receptie, administratie en telefoniste	11	11%	18	13%	29	12%
Mogelijkheden voor uitbreiding	10	10%	13	9%	23	10%
Horeca gelegenheid in de buurt	7	7%	14	10%	21	9%
Anders, namelijk	2	2%	6	4%	8	3%
Totaal	96	127%	140	131%	236	130%

Tabel 9

- Deze verdiepende vraag is gesteld aan de ondernemers die in de voorgaande vraag hebben aangegeven dat zij thuis hun bedrijfshuisvesting hebben. Deze vraag heeft dus betrekking op 72% van de ondernemers.
- Iets meer dan de helft van de ondernemers met bedrijfshuisvesting aan huis heeft geen behoefte aan faciliteiten (56%), de resterende 44% heeft wel behoefte aan extra faciliteiten, het merendeel heeft meerdere faciliteiten aangegeven.
- 24% van de ondernemers met bedrijfshuisvesting aan huis heeft behoefte aan een ontmoetingsplek voor klanten en andere ondernemers, 15% aan flexibele werkruimte en vergaderfaciliteiten, 12% aan gedeelde faciliteiten met andere ondernemers en 9% aan horecagelegenheid. Deze faciliteiten zouden gebundeld aangeboden kunnen worden.
- Aan de ondernemers die vanuit huis ondernemen en gekozen hebben voor faciliteiten, zijn per gekozen faciliteit verdiepende vragen gesteld. Dat betekent dat over de meest gekozen faciliteiten de meeste antwoorden zijn verkregen. Deze vragen gaan in op de frequentie van het gebruik en de toekomstverwachtingen daaromtrent. De tabellen vindt u in de bijlage. De belangrijkste conclusies van de 3 belangrijkste gekozen faciliteiten zijn:
 - van een ontmoetingsplek voor klanten en andere ondernemers wil 29% van de geïnteresseerden 2/3 keer per maand gebruik maken, 25% 1 keer per maand, 18% wekelijks, 7% dagelijks en 21% niet vaker dan 1 keer per 2 - 6 maanden. Met betrekking tot de toekomstverwachtingen van het gebruik verwacht 46% van de geïnteresseerden in de toekomst meer gebruik te gaan maken, 38% gelijkblijvend en 4% minder;
 - van flexibele werkruimte en vergaderfaciliteiten wil 36% van de geïnteresseerden 2/3 keer per maand gebruik maken, 28% 1 keer per maand, 19% wekelijks en 17% niet vaker dan 1 keer per 2 - 6 maanden. Met betrekking tot de toekomstverwachtingen van het gebruik verwacht 58% van de geïnteresseerden in de toekomst meer gebruik te gaan maken, 33% gelijkblijvend en 3% minder;
 - van gedeelde faciliteiten met andere ondernemers zoals receptie, administratie en een telefoniste wil 38% van de geïnteresseerden wekelijks gebruik maken, 31% dagelijks, 10% 2/3 keer per maand 1 keer per maand en 10% niet vaker dan 1 keer per 2 – 6 maanden. Met betrekking tot de toekomstverwachtingen van het gebruik verwacht 62% van de geïnteresseerden in de toekomst meer gebruik te gaan maken, 31% gelijkblijvend en 3% minder;
 - het merendeel van de ondernemers zal in de toekomst meer gebruik gaan maken van de faciliteiten. De belangrijkste reden hiervoor is de verwachte groei van de ondernemers.

Bent u op zoek naar nieuwe en / of extra bedrijfsruimte?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Ja, ik ben concreet op zoek binnen nu en 6 maanden in Haarlemmermeer	8	6%	10	5%	18	5%
Ja, ik ben op zoek binnen nu en 6 maanden buiten Haarlemmermeer	3	2%	1	1%	4	1%
Ik ben me aan het oriënteren binnen de gemeente Haarlemmermeer	17	12%	23	12%	40	12%
Ik ben me aan het oriënteren buiten de gemeente Haarlemmermeer	5	4%	8	4%	13	4%
Nee, ik ben niet op zoek naar nieuw en/of extra bedrijfsruimte	111	80%	151	80%	262	80%
Totaal	139	104%	189	102%	328	103%

Tabel 10

- 80% van de ondernemers is niet op zoek naar bedrijfshuisvesting.
- 13% is zich aan het oriënteren op nieuwe huisvesting waarvan 12% binnen Haarlemmermeer. Een klein deel van de ondernemers (6%) is concreet op zoek naar huisvesting en wil binnen nu en 6 maanden verhuizen, 5% binnen Haarlemmermeer.

Kunt u aangeven wat u belangrijk vindt bij de keuze voor huisvesting?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?		
	t/m 2 jaar	3 t/m 5 jaar	totaal
	gemiddelde	gemiddelde	gemiddelde
In eenzelfde gebouw met andere ondernemers	2,7	2,7	2,7
Gemeenschappelijke voorzieningen zoals receptiediensten, horeca, vergaderruimte, schoonmaak, flexibele werkruimtes	2,9	2,7	2,8
Mogelijkheid om de bedrijfsruimte aan te passen / uit te breiden (maatwerk)	3,1	3,0	3,1
Aanwezigheid woonruimte / dichtbij woonomgeving	3,4	3,3	3,3
Representatief gebouw	3,4	3,4	3,4
Op korte termijn opzegbaar	3,3	3,4	3,4
Flexibele huurtermijn	3,5	3,4	3,4
Locatie	3,6	3,5	3,6
Bereikbaarheid per OV / fiets / auto	3,7	3,6	3,6
Snelle internetverbinding / ict voorzieningen	3,9	3,8	3,8
Parkeergelegenheid	3,8	3,8	3,8
Kostprijs per m2	3,8	3,9	3,9

Tabel 11

- In bovenstaande tabel staan de gemiddelde scores op een 5 puntsschaal. Waarbij 1 staat voor heel erg belangrijk en 5 voor geheel onbelangrijk. Hoe lager de gemiddelde score, hoe belangrijker het criterium. De gehele uitslag van de 5 punt schaal vindt u in de bijlage.
- De meest belangrijke criteria bij de keuze voor huisvesting is: in een zelfde gebouw met andere ondernemers, gemeenschappelijke voorzieningen als receptie, horeca en vergaderruimte en mogelijkheden om bedrijfsruimte aan te passen / uit te breiden. De scores op heel erg belangrijk en belangrijk zijn respectievelijk: in een zelfde gebouw met andere ondernemers (39%), gemeenschappelijke voorzieningen (39%) en aanpassing bedrijfsruimte (24%). Bovengenoemde criteria zijn terug te vinden in een bedrijfsverzamelgebouw / incubator. Dat betekent een duidelijke voorkeur voor dit type externe huisvesting.
- De hoogst scorende criteria op onbelangrijk en geheel onbelangrijk voor de keuze voor huisvesting zijn: parkeergelegenheid (72%), kostprijs per m2 (69%) en snelle internetverbinding (69%). Kostprijs per m2 is verrassend genoeg het minst belangrijke criteria voor huisvestingskeuze.

Aan welke type huisvesting heeft u behoefte?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Ik heb op dit moment geen behoefte aan andere huisvesting	70	50%	93	49%	163	50%
Kantoor / bedrijf aan huis	34	24%	39	21%	73	22%
Bedrijfsverzamelgebouw	13	9%	23	12%	36	11%
Anders, namelijk	12	9%	21	11%	33	10%
Woon-werk units	12	9%	11	6%	23	7%
Incubator: huisvesting voor allerlei ondernemers met daarbij faciliteiten als coaching, advies, vergaderruimte, receptie, gezamenlijke ontwikkelruimte	5	4%	17	9%	22	7%
Kantoren pand	12	9%	9	5%	21	6%
Flexibele werkplekken per dag te huur met vergaderfaciliteiten en horeca	7	5%	14	7%	21	6%
Winkel	5	4%	6	3%	11	3%
Atelier	5	4%	6	3%	11	3%
Totaal	139	126%	189	126%	328	126%

Tabel 12

- De ondernemers mochten hier maximaal 2 antwoorden geven.
- 50% heeft op dit moment geen behoefte aan andere bedrijfshuisvesting, 22% aan een kantoor / bedrijf aan huis wat ze nu vaak al hebben en dus al ingevuld is. Dit komt overeen met de 80% ondernemers die niet op zoek is naar huisvesting.
- Meest populair buiten de huisvesting thuis, is het bedrijfsverzamelgebouw (11%) en de incubator (7%). Deze twee typen huisvesting zijn vergelijkbaar, een incubator lijkt veel op een bedrijfsverzamelgebouw. Een incubator is huisvesting veelal voor startende en jonge bedrijven met daarbij faciliteiten als coaching, advies, financieringsmogelijkheden, vergaderruimte, receptie en gezamenlijke ontwikkelruimte (labs). Verschillende universiteiten hebben een incubator voor hun ondernemende studenten.
- Aan flexibele werkplekken per dag te huur met faciliteiten heeft 6% behoefte.
- Vervolgens zijn bij de voorkeurskeuze voor huisvesting verdiepende vragen gesteld over hoeveel men per maand wil betalen per type huisvesting en de minimale huurtermijn. Met betrekking tot de minst populaire faciliteiten hebben dus maar weinig ondernemers antwoorden gegeven. In de bijlagen vindt u de tabellen.
- De belangrijkste conclusies over de betaalbaarheid voor de voorkeurskeuze huisvesting zijn (dit was een open vraag): dat het merendeel het niet weet en het resterende deel een erg wisselend beeld laat zien. Voor een kantoor / bedrijf aan huis weet 81% het niet, 5% € 0 en de resterende 14% laat een range zien van € 5 t/m € 1.500 per maand. Voor een bedrijfsverzamelgebouw weet 58% het niet, 5% € 0 en de resterende 42% laat een range zien van € 7 t/m € 2.000 per maand.
- De belangrijkste conclusies over de minimale huurtermijn voor de voorkeurskeuze van huisvesting zijn: dat 40% voor het bedrijf / kantoor aan huis geen huurtermijn wil en 19% een huurtermijn tussen een half jaar en een jaar wil. Voor externe huisvesting is men meer bereid een huurtermijn af te spreken. Voor huisvesting in een bedrijfsverzamelgebouw wil bijvoorbeeld 14% geen huurtermijn afspreken, 41% tot 6 maanden en 28% 6 maanden tot een jaar.

Wij als gemeente willen graag een goed ondernemersklimaat faciliteren. Wat verwacht u als ondernemer van de gemeente?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Advies en hulp bij bestemmingen en vergunningen	45	32%	72	38%	117	36%
Netwerkmogelijkheden	56	40%	59	31%	115	35%
Subsidies	55	40%	52	28%	107	33%
Opdrachten	37	27%	51	27%	88	27%
Informatieve website	37	27%	49	26%	86	26%
Ik verwacht niets van de gemeente	26	19%	38	20%	64	20%
Doorverwijzing naar andere relevante partijen	24	17%	38	20%	62	19%
Samen met partners zorgen voor goede faciliteiten	20	14%	40	21%	60	18%
(Aanvullende) uitkering financiering	29	21%	26	14%	55	17%
Advies en hulp bij huisvesting	21	15%	30	16%	51	16%
Anders, namelijk	5	4%	9	5%	14	4%
Totaal	139	255%	189	246%	328	250%

Tabel 13

- 20% van de ondernemers verwacht niets van de gemeente, 80% wel waarvan de meesten meerdere onderwerpen hebben aangegeven.
- De meeste keuze onderwerpen scoren relatief hoog, tussen de 36% en 16%.
- Het meest populair zijn: advies en hulp bij bestemmingen (36%), netwerkmogelijkheden (35%), subsidies (33%), opdrachten (27%) en een informatieve website (26%).
- Ondernemers verwachten ook niet 'typisch' gemeentelijke diensten van de gemeente zoals netwerkmogelijkheden en opdrachten.

Heeft u gebruik gemaakt van onderstaande diensten / afdelingen van de gemeente Haarlemmermeer?

		Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
		t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
		n	%	n	%	n	%
Informatieve website	Ja	14	10%	42	22%	56	17%
	Nee, bekend	64	46%	76	40%	140	43%
	Nee, onbekend	61	44%	71	38%	132	40%
Afdeling vergunningen / ruimtelijke ordening	Ja	8	6%	20	11%	28	9%
	Nee, bekend	76	55%	103	54%	179	55%
	Nee, onbekend	55	40%	66	35%	121	37%
Startersplatform	Ja	8	6%	18	10%	26	8%
	Nee, bekend	42	30%	86	46%	128	39%
	Nee, onbekend	89	64%	85	45%	174	53%
Centrum voor bedrijven en instellingen (bedrijvenloket)	Ja	8	6%	5	3%	13	4%
	Nee, bekend	41	29%	85	45%	126	38%
	Nee, onbekend	90	65%	99	52%	189	58%
Afdeling sociale zaken	Ja	5	4%	4	2%	9	3%
	Nee, bekend	72	52%	98	52%	170	52%
	Nee, onbekend	62	45%	87	46%	149	45%
Subsidies	Ja	1	1%	5	3%	6	2%
	Nee, bekend	46	33%	75	40%	121	37%
	Nee, onbekend	92	66%	109	58%	201	61%
BBZ regeling	Ja	0	0%	3	2%	3	1%
	Nee, bekend	25	18%	35	19%	60	18%
	Nee, onbekend	114	82%	151	80%	265	81%
Accountmanagers EZ	Ja	0	0%	1	1%	1	0%
	Nee, bekend	27	19%	49	26%	76	23%
	Nee, onbekend	112	81%	139	74%	251	77%

Tabel 14

- Hoewel 80% van de ondernemers verwachtingen heeft van de gemeente, maken minder ondernemers (29%, zie tabel 15) daadwerkelijk gebruik van de diensten van de gemeente. Het hoogst scoren hierbij de website (17%) en de afdelingen vergunningen en ruimtelijke ordening (9%). Een belangrijke oorzaak voor het lage gebruik is dat de meeste ondernemers de diverse diensten van de gemeente niet kennen. Zo weet bijvoorbeeld 77% van de ondernemers niet dat EZ accountmanagers heeft, kent 81% de BBZ regeling niet en weet 61% niet wat de subsidiemogelijkheden zijn.
- Opvallend is het lage gebruik van de diensten specifiek voor de doelgroep zoals het centrum voor bedrijven en instellingen (het bedrijvenloket) en het startersplatform. Maar 4% van de respondenten heeft gebruik gemaakt van het bedrijvenloket, de onbekendheid met het loket is 58%. Aan het startersplatform heeft maar 8% van de ondernemers deelgenomen, ook hiervoor geldt dat ca. de helft van de ondernemers het niet kent (53%).

Hoe heeft u de dienstverlening van de gemeente Haarlemmermeer in het algemeen ervaren?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Uitstekend	2	8%	2	3%	4	4%
Goed	8	33%	23	33%	31	33%
Voldoende	12	50%	35	50%	47	50%
Onvoldoende	2	8%	10	14%	12	13%
Totaal	24	100%	70	100%	94	100%

Tabel 15

- De ondernemers die gebruik hebben gemaakt van de diensten van de gemeente Haarlemmermeer (29%) is een verdiepende vraag gesteld over diens tevredenheid. Het merendeel van de ondernemers vindt de dienstverlening van de gemeente voldoende (50%) tot goed (33%). Een minderheid (13%) ervaart de dienstverlening onvoldoende.

Ondernemerskenmerken

Tenslotte is ondernemers gevraagd naar de branche waarin ze zitten en hun opleidingsniveau. De tabellen vindt u in de bijlage. Het merendeel van de ondernemers zit in de dienstverlening / ICT Nieuwe Media (35%). Dit komt overeen met het grote aantal ZZP'ers die grotendeels actief zijn in deze branches. Opvallend is de grote groep anders (34%), uit de verschillende omschrijvingen blijkt dat deze groep grotendeels onder de zakelijke dienstverlening valt, ca. (30%). Tel je dit bij elkaar op dan valt ca. 65% onder dienstverlening, ICT en Nieuwe Media. Ca. de helft van de deelnemende ondernemers is hoger geschoold en ca. een derde MBO geschoold.

3 Rondetafelgesprekken

Er zijn twee rondetafelgesprekken gehouden met startende en jonge bedrijven uit Haarlemmermeer, de deelnemerslijst vindt u in de bijlage. De belangrijkste conclusies van de gesprekken zijn:

3.1 Ondernemersklimaat

Onderstaand staan de belangrijkste door de ondernemers aangegeven sterke en zwakke punten van het ondernemersklimaat in Haarlemmermeer:

Sterke punten

- Goede centrale ligging qua uitvalswegen en infrastructuur.
- Veel bedrijvigheid in Hoofddorp, ook een interessant groot bedrijfsleven zoals Schiphol en de aanpalende bedrijven.
- Een gunstige business-to-consumer markt.
- Gunstig parkeerbeleid.
- De gemeente bestaat uit verschillende woonkernen, dit biedt diversiteit qua woonklimaat.
- Er is een glasvezelverbinding in Hoofddorp.

Zwakke punten

- De westkant (o.a. Floriande Zuid) is lastig te bereiken met het openbaar vervoer.
- De OZB is hoog in de gemeente Haarlemmermeer waardoor de huisvestingskosten aanzienlijk zijn.
- Huisvesting in Hoofddorp is erg duur.
- De verkeerscirculatie is (nog steeds) slecht.

3.2 Succes- en faalfactoren

De belangrijkste succes- en faalfactoren die ondernemers aangaven zijn:

Succesfactoren

Dit wordt in belangrijke mate bepaald door je eigen kwaliteiten als ondernemer zoals een goede inzet, professionaliteit en doorzettingsvermogen. Een ander belangrijk punt die meerdere ondernemers noemden was het netwerk en het klankborden met ervaren ondernemers (coaching). Dit is belangrijk voor het vinden van klanten maar ook om andere ondernemers te ontmoeten om mee te sparren. Andere punten die individueel door ondernemers zijn aangegeven:

- het voordeel van het werken als ZZP'er is dat er weinig financiële druk is;
- ondernemerschap in de familie is belangrijk om van te leren en te sparren;
- blijf dichtbij je 'eigen leest';
- de financiële mogelijkheden voor te starten bij het UWV.

Faalfactoren

Geen goede administratie en financieel beheer, met name startende ondernemers hebben hiermee moeite. Het belang van een goede accountant / boekhouder wordt hierbij gezien. Dit punt is door meerdere ondernemers aangegeven alsmede het niet goed regelen van belastingzaken. Verschillende ondernemers gaven aan hiermee grote (financiële) problemen te hebben gehad. Indien men deze zaken van te voren niet goed regelt, kunnen er achteraf vervelende financiële consequenties ontstaan.

Een van de ondernemers realiseerde zich onvoldoende wat het ondernemerschap betekende en had zich niet goed voorbereid. Deze ondernemer is te snel begonnen (kreeg ook financiering van de bank) zonder zich eerst te verdiepen in de haalbaarheid van het concept. Het bleek achteraf niet haalbaar waardoor er financiële problemen kwamen.

3.3 Gebruik van faciliteiten, regelingen en activiteiten voor starters

Ondernemers zijn over het algemeen **niet** goed op de hoogte van de mogelijkheden die er voor hun zijn. Ze komen er soms per toeval achter. Ook tijdens de rondetafelgesprekken waren ondernemers blij dat ze veel tips kregen. Het gebruik van faciliteiten, regelingen en activiteiten voor starters is divers:

- een aantal ondernemers heeft een coach (een tweetal via stichting ondernemersklankbord), De coaching is positief ervaren;
- een aantal ondernemers is actief aan het netwerken, een deel van de ondernemers is niet op de hoogte van de netwerkmogelijkheden. Voorkeur wordt gegeven aan niet te massale bijeenkomsten. Een klein aantal is bij het startersplatform geweest en is hierover positief. Men is positief over het netwerken en ziet het nut ervan in;
- een aantal ondernemers tipten vooral het belang van een goede accountant of boekhouder omdat men hier later veel problemen mee kan krijgen vooral ook op het gebied van belastingen;
- de meeste ondernemers zijn in contact geweest met de KvK, uiteraard voor hun inschrijving. Van de overige diensten van de KvK zoals voorlichting en netwerkbijeenkomsten wordt wisselend gebruik gemaakt. De ervaringen over de KvK zijn wisselend; de ondernemers die regelmatig gebruik maken van de diensten zijn positief, diegene die daar niet gebruik van maken zijn negatiever;
- van subsidies is niet veel gebruik gemaakt, een belangrijke reden is de onbekendheid;
- een aantal ondernemers heeft via de bank financiering verkregen, ondernemers zijn niet goed op de hoogte van de mogelijkheden voor financiering. Voor de meeste ZZP'ers is financiering ook niet nodig;
- een klein aantal ondernemers heeft contact gehad met de sociale dienst over de BBZ regeling. De ervaringen waren wisselend: van fijn dat het er is, tot veel te traag en weinig mogelijkheden. De bekendheid over de BBZ regelingen was bij de andere ondernemers niet groot;
- een tweetal ondernemers maakt gebruik van de mogelijkheden van het UWV, de ervaringen hierover zijn wisselend;
- verschillende ondernemers hebben gebruik gemaakt van het ondernemersloket bij de gemeente. De informatie voor starters vond men soms te beperkt, ook zijn er positieve ervaringen over de dienstverlening.

3.4 Behoeften

Het merendeel van de deelnemers heeft behoeften op het gebied van netwerken en commerciële activiteiten. Bij de mogelijkheden om bijvoorbeeld opdrachten te vervullen bij de gemeente Haarlemmermeer (en ook andere overheden) werd lang stil gestaan. Ook wil men graag in contact komen met het grote bedrijfsleven in de regio om opdrachten te doen.

De inkooptrajecten, eisen en raamcontracten bij overheden houden de kleine bedrijven / ZZP'ers in toenemende mate buiten de deur. Daarnaast geeft een deel van de ondernemers aan behoefte te hebben aan advies op financieel gebied en belastingen. Onderstaand een overzicht van de andere behoeften:

- informatie over subsidieregelingen;
- coaching door andere ondernemers;
- overzicht van alle relevante informatie, activiteiten en diensten voor ondernemers;
- flexibele woonruimte en parttime huisvesting;
- uitwisselen van ideeën en ervaringen met andere ondernemers.

3.5 Dienstverlening van gemeente Haarlemmermeer

Onderstaand een impressie van de ervaringen die de ondernemers hebben met de gemeente Haarlemmermeer:

- het belangrijkste kritiekpunt is de communicatie van de gemeente. Veel ondernemers weten bijvoorbeeld niet wat ze kunnen krijgen bij de gemeente. Ook de terugkoppeling over afspraken / acties vindt men veelal onvoldoende;
- een tweetal ondernemers heeft positieve ervaringen met het ondernemersloket;
- de enquête en de rondetafelgesprekken worden gezien als een goed gebaar van de gemeente, wel is terugkoppeling gewenst over de resultaten en toekomstplannen;
- ook het meedenken over City Marketing vond een ondernemer positief;
- ervaringen met telefonisch contact met de gemeente zijn wisselend, soms heel goed, soms minder;
- een ondernemer geeft aan dat hij op het gebied van vergunningen uitstekend geholpen is, terwijl anderen het verstrekken van vergunningen / bestemmingen te lang vonden duren en ook de communicatie rondom deze trajecten niet goed vonden;
- de ervaringen met het servicecenter in Floriande zijn matig, het is onduidelijk of er iets gedaan wordt met de pijnpunten / actiepunten en de communicatie hierover is niet goed. Suggesties voor verbetering worden niet of nauwelijks opgepakt.

De gemeente kan haar dienstverlening verbeteren door:

- beter te communiceren en terug te koppelen (belangrijkste verbeterpunt);
- beter te informeren over de mogelijkheden voor ondernemers;
- nadat een nieuw bedrijf is ingeschreven in Haarlemmermeer, zou de ondernemer een welkomsbrief van de gemeente kunnen krijgen met een informatiepakket;
- inzetten op veiligheid, het aantal overvallen op horecabedrijven neemt toe. Gemeente Rotterdam heeft een goed veiligheidsbeleid.

3.6 Hoe kunnen de gemeente en andere partijen het beste helpen

Netwerken en commerciële activiteiten

- Netwerkbijeenkomsten (niet te massaal zodat je goed in contact kan komen met elkaar).
- Opdrachten bij gemeenten.
- In contact brengen met het groot bedrijfsleven.
- Een (digitaal) startersplatform.
- Helpen met adverteren, bijvoorbeeld op de site van de gemeente.
- Opdrachten verlenen aan (jonge) MKB bedrijven gevestigd in de regio, bijvoorbeeld via een centraal aanspreekpunt.

Coaching

- Faciliteren koppeling jonge ondernemer / ervaren ondernemer.
- Coaching door ondernemer die net wat verder zijn dan de starter zodat de herinneringen bij diens eigen start nog vers zijn.

Advies

- Aanbieden van een quickscan waarin de adviesbehoefte van de ondernemer wordt vastgesteld, vervolgens kan de ondernemer gericht doorverwezen worden naar specialisten.
- Ondersteuning bieden op voucherbasis, elke startende ondernemer heeft dan recht op bijvoorbeeld twee uur ondersteuning op een gebied naar eigen keuze.
- Onafhankelijk advies.

(Online) informatie

- Online informatie over allerlei relevante regelingen, activiteiten en faciliteiten voor ondernemers is essentieel, nu komt men hier vaak per toeval achter.
- Een ondernemersnieuwsbrief met o.a. highlights voor ondernemers.
- De ondernemerskalender: welke activiteiten zijn interessant voor ondernemers in de gemeente Haarlemmermeer?
- Inzicht in financiële opties: informatie over subsidiemogelijkheden voor starters, garantstelling Rijk, etc..
- Wie wat waar in digitale vorm, waar moet je zijn als ondernemer?

Specifiek voor de doelgroep ZZP'ers

ZZP'ers zouden meer gericht op hun situatie hulp willen krijgen en een stuk belangen behartiging willen hebben, bijvoorbeeld via de VNG. Verschillende ZZP's geven het belang aan om je aan te sluiten bij een platform voor ZZP'ers zoals PZO (Platform Zelfstandige Ondernemers) en ZZP Nederland.

4 Samenvatting en conclusies

4.1 Samenvatting

Binnen de sample is het merendeel van de ondernemers (84%) werkzaam als ZZP'er. 16% van de startende en jonge bedrijven heeft personeel in dienst, 22% van de ZZP'ers heeft een wens om in de toekomst personeel aan te nemen. De ontwikkeling van deze groepen ondernemers (te samen 38%) is belangrijk voor de economische groei en de groei in werkgelegenheid in Haarlemmermeer.

Ca. driekwart van de ondernemers heeft voorzieningen, faciliteiten en activiteiten bij de start en eerste groei van het bedrijf gemist, veelal meerdere dingen. De ondernemers ervoeren duidelijk een leemte in:

- informatie en voorlichting: ca. de helft van de ondernemers miste informatie over specifieke regelingen en faciliteiten voor starters, een derde miste een online vraagbaak (online informatie en advies), 23% voorlichtingsdagen voor starters en 19% voorlichting over het starten van een bedrijf;
- netwerken en omzet: 41% miste voldoende klanten en omzet en 30% het opbouwen van een netwerk;
- advies / coaching: 30% miste een mentor, coach of bedrijfsadviseur. Onderwerpen die hierbij met name relevant zijn: hulp bij de inrichting van de administratie, financiële vraagstukken en hulp bij belastingvraagstukken;
- een werkplek om te werken en andere ondernemers te ontmoeten: heeft 27% gemist;
- trainingen, cursussen, workshops over relevante onderwerpen: heeft 22% gemist.

Ca. 66% van de ondernemers heeft nu een hulpvraag. De grootste behoefte van de ondernemers ligt bij commerciële activiteiten: uitbreiding van het klantenbestand (34%) en marketing en verkoop (16%). In mindere mate hebben ondernemers behoefte aan hulp bij aanvragen van subsidies / subsidiemogelijkheden (16%), de groei van het bedrijf (13%) en het aantrekken van financiering (10%).

Ondernemers willen het liefst geholpen via:

- netwerkactiviteiten: 33% van de ondernemers wil in contact komen met grote bedrijven in de regio Haarlemmermeer en 30% wil netwerkbijeenkomsten;
- informatie: 33% van de ondernemers heeft de voorkeur voor online informatie en advies en 19% voor informatie over alle relevante regelingen en faciliteiten voor starters. Men heeft een voorkeur voor de online variant;
- interessante workshops, trainingen en opleidingen: 29% is hierin geïnteresseerd;
- ondernemersloket voor alle vragen: 22% is hierin geïnteresseerd (bundeling van de loketten);
- coaching door ervaren ondernemers: 19% is hierin geïnteresseerd.

Met betrekking tot bovenstaande dienstverlening zijn ondernemers het meest bereid te betalen voor workshops en trainingen, coaching door een ervaren ondernemer en netwerkactiviteiten en minder bereid om te betalen voor online informatie en advies en informatie over relevante faciliteiten voor starters.

Ondernemers vinden vaak meerdere partijen geschikt om in te schakelen bij hun verschillende vraagstukken. Populair hierbij zijn: de KvK (27%), de belastingdienst (23%), mentor / coach / ervaren ondernemer (22%), ondernemersvereniging / winkeliersvereniging (21%) en accountants / administratiekantoren (19%). 17% van de ondernemers vindt dat de gemeente Haarlemmermeer hen het beste kan helpen, dit geldt niet voor de sociale dienst van de gemeente, slechts 1%. Hoewel 30% van de ondernemers behoefte heeft aan netwerkbijeenkomsten, heeft maar 15% aangegeven hulp te zoeken bij het startersplatform.

Ondernemers konden meerdere redenen geven waarom zij gevestigd zijn in Haarlemmermeer. Het overgrote deel van de ondernemers is in Haarlemmermeer gevestigd uit privé overwegingen omdat men thuis de bedrijfshuisvesting heeft (67%) of omdat het bedrijf dichtbij de woonomgeving ligt (27%). Economische redenen is voor een minderheid van de starters en jonge bedrijven (mede) het motief om zich in Haarlemmermeer te vestigen; dichtbij de klanten (13%), centrale geografische ligging in de Randstad (9%), nabijheid van groot bedrijfsleven (9%) en goede bereikbaarheid en openbaar vervoer (5%).

Het merendeel (77%) van de ondernemers heeft thuis het bedrijf, 15% is gevestigd in een kantoor of bedrijfsverzamelgebouw. Iets meer dan de helft van de ondernemers met bedrijfshuisvesting aan huis heeft geen behoefte aan faciliteiten (56%), de resterende 44% heeft wel behoefte aan extra faciliteiten, het merendeel heeft meerdere faciliteiten aangegeven. 24% van de ondernemers met bedrijfshuisvesting aan huis heeft behoefte aan een ontmoetingsplek voor klanten en andere ondernemers, 15% aan flexibele werkruimte en vergaderfaciliteiten, 12% aan gedeelde faciliteiten met andere ondernemers en 9% aan horecagelegenheid. Deze faciliteiten zouden gebundeld aangeboden kunnen worden.

80% van de ondernemers is niet op zoek naar bedrijfshuisvesting, 12% is zich aan het oriënteren op nieuwe huisvesting in Haarlemmermeer. Een klein deel van de ondernemers (5%) is concreet op zoek naar huisvesting in Haarlemmermeer en wil binnen nu en 6 maanden verhuizen.

De meest belangrijke criteria bij de keuze voor huisvesting is: in een zelfde gebouw met andere ondernemers, gemeenschappelijke voorzieningen als receptie, horeca en vergaderruimte en mogelijkheden om bedrijfsruimte aan te passen / uit te breiden.

Meest populair buiten de huisvesting thuis, is het bedrijfsverzamelgebouw (11%) en de incubator (7%). Deze twee typen huisvesting zijn vergelijkbaar. Aan flexibele werkplekken per dag te huur met faciliteiten heeft 6% behoefte.

80% van de ondernemers verwacht hulp vanuit de gemeente, waarbij de meeste ondernemers meerdere onderwerpen hebben aangegeven. Het meest populair zijn: advies en hulp bij bestemmingen (36%), netwerkmogelijkheden (35%), subsidies (33%), opdrachten (27%) en een informatieve website (26%). Ondernemers verwachten dus ook niet 'typisch' gemeentelijke diensten van de gemeente zoals netwerkmogelijkheden en opdrachten.

Hoewel 80% van de ondernemers verwachtingen heeft van de gemeente, maken minder ondernemers daadwerkelijk gebruik van de diensten van de gemeente (29%). Het hoogst scoort hierbij de website en de afdelingen vergunningen en ruimtelijke ordening. Een belangrijke oorzaak voor het lage gebruik is dat de meeste ondernemers de diverse diensten van de gemeente niet kennen. Opvallend is het lage gebruik van de diensten specifiek voor de doelgroep starters zoals het centrum voor bedrijven en instellingen (het bedrijvenloket) en het startersplatform. Maar 4% van de respondenten heeft gebruik gemaakt van het bedrijvenloket, de onbekendheid met het loket is 58%.

Aan het startersplatform heeft maar 8% van de ondernemers deelgenomen, ook hiervoor geldt dat ca. de helft van de ondernemers het niet kent. Het merendeel van de ondernemers vindt de dienstverlening van de gemeente voldoende (50%) tot goed (33%). Een minderheid (13%) ervaart de dienstverlening onvoldoende.

Het merendeel van de ondernemers zit in de dienstverlening / ICT Nieuwe Media (65%). Ca. de helft van de deelnemende ondernemers is hoger geschoold en ca. een derde MBO geschoold.

4.2 Conclusies en aanbevelingen

Bij de conclusies en aanbevelingen is ook gebruik gemaakt van de resultaten van het onderzoek naar het opstellen van het Actieplan voor startende ondernemers in Haarlemmermeer. Hierbij zijn onder andere ambtenaren van verschillende diensten van gemeente Haarlemmermeer geïnterviewd en de belangrijkste netwerkpartners, zoals de KvK, Rabobank, MKB, HOP, LPAO en het UWV. Deze partijen doen de nodige activiteiten voor starters in Haarlemmermeer en willen dit ook in de toekomst blijven doen en zelfs intensiveren. Dit is een goede basis voor de gemeente Haarlemmermeer om samen met partners de acties en verbeterpunten voor startende ondernemers op te pakken.

Kijkend naar wat de ondernemers gemist hebben bij de start en eerste groei van hun bedrijf en hun huidige behoeften, is het belangrijk om activiteiten te ontwikkelen op het gebied van:

Netwerken en commerciële activiteiten:

Er zijn de nodige netwerken in Haarlemmermeer, deze zouden meer onder de aandacht van de doelgroep gebracht kunnen worden, onder andere via een ondernemersagenda op de ondernemerssite van de gemeente en digitale nieuwsbrieven vanuit de gemeente.

De bijeenkomsten van het Startersplatform zijn gereduceerd, ook zijn de initiatiefnemers van het Startersplatform het nog niet eens over de toekomstige koers. De gemeente zou met de partners om de tafel kunnen gaan om de toekomstplannen te bespreken. Uitbreiding van netwerkbijeenkomsten door het Startersplatform is gewenst. De Rabobank, een van de partners, staat daar positief tegenover en wil graag ook meerdere partners erbij betrekken en de regio uitbreiden. Wel moet het Startersplatform meer aan de naamsbekendheid doen, 53% van de startende ondernemers kent het niet.

Ook zou met andere organisaties die netwerkbijeenkomsten organiseren afspraken gemaakt kunnen worden om ook aandacht te besteden aan de doelgroep starters, zoals met Meerbusiness (heeft onder al de jaarlijkse startersprijs voor bedrijven met groeipotentieel / personeel), MKB en HOP. HOP staat er wel voor open om bijvoorbeeld een MKB HOP op te gaan zetten.

Eisen die de startende ondernemers hebben ten aanzien van netwerkbijeenkomsten zijn: niet te massaal zodat je ook daadwerkelijk in contact kan komen met andere partijen, van te voren bekend maken wie er aan deelnemen, de aanwezigheid van een interessant netwerk bijvoorbeeld potentiële klanten of gelijkwaardige ondernemers (relevante partijen), onderwerpen afgestemd op de doelgroep, gunstig tijdstip (bijvoorbeeld in de avond) en het moet nuttig zijn.

Voor de commerciële activiteiten zouden activiteiten ontplooid kunnen worden waarbij de kleine ondernemers in contact gebracht kunnen worden met het grote bedrijfsleven in Haarlemmermeer (groot ontmoet klein). Dit zou bijvoorbeeld gerealiseerd kunnen worden door netwerkbijeenkomsten (matching bijeenkomsten), bedrijfsbezoeken (road show) en de inzet van EZ accountmanagement. De accountmanagers komen regelmatig bij de grote bedrijven, die zouden de diensten van de kleine ondernemers onder de aandacht kunnen brengen en vragen bij de grote bedrijven kunnen inventariseren.

Het Rijk heeft Schiphol aangewezen als investeringsgebied, dit biedt ook kansen voor meer verbindingen tussen Schiphol en het kleinere bedrijfsleven. Een aantal partners gaf overigens aan dat het als kleine speler vaak lastig is om er tussen te komen bij Schiphol. Daarnaast zou vanuit de opdrachtverstrekking vanuit de gemeente meer gekeken kunnen worden naar het gunnen van opdrachten aan de kleine ondernemers uit Haarlemmermeer. Eisen die ondernemers stellen bij het in contact komen met grote bedrijven uit Haarlemmermeer: grote bedrijven moeten open staan voor opdrachtverlening aan kleine bedrijven in de regio (of voor andere samenwerking), deze bedrijven kunnen van te voren aangeven waaraan ze eventueel behoefte hebben, in contact brengen met relevante personen binnen de grote organisaties (beslissers of vertegenwoordigers die gericht kunnen doorverwijzen), zorgen voor het leggen van een 'warm' contact binnen de grote organisatie en het contact moet voldoende relevant zijn.

Informatie en voorlichting:

Er zijn veel mogelijkheden voor startende en jonge bedrijven, echter de doelgroep is hiervan maar beperkt op de hoogte¹. Dit kwam zowel uit de behoeftepeiling als de interviews met de stakeholders. Inzicht in de mogelijkheden van startende ondernemers en een gecoördineerd aanbod zou al een enorm winstpunt zijn. Er is een voorkeur voor online informatie en advies, dit vraagt om een speciale website voor ondernemers in Haarlemmermeer (of een verbetering van de huidige website). Deze website moet: betrouwbaar, volledig, goede doorverwijzing bieden, concrete antwoorden en adviezen geven, snelle reactie op vragen geven, altijd bereikbaar zijn, een goede zoekfunctionaliteit bieden, gebruikersvriendelijk zijn en de site moet regelmatig geactualiseerd worden.

Daarnaast zouden de activiteiten van de KvK en het bedrijvenloket die ook gericht zijn op informatie en voorlichting meer onder de aandacht gebracht kunnen worden van de ondernemers. De KvK heeft aangegeven om uren beschikbaar te willen stellen in Haarlemmermeer voor onder andere eerstelijnsadvies en workshops / informatie avonden. In het rapport 'actieplan voor startende ondernemers' is een overzicht geboden van de vele regelingen en faciliteiten voor starters, deze info kan gebruikt worden voor de website. Daarnaast zou bij de inrichting van de website samenwerking gezocht kunnen worden met belangrijke partners als de KvK, de belastingdienst en het MKB. De KvK en de belastingdienst hebben een informatieve site voor startende ondernemers, MKB heeft een online service desk waarbij ondernemers (leden) binnen 48 uur antwoord krijgen op de door hun gestelde vragen. Het MKB heeft aangeboden een gereduceerd starterstarief aan te bieden voor de starters in Haarlemmermeer. Gemeente Amsterdam heeft onlangs met haar belangrijkste partners als de KvK en de belastingdienst haar website voor ondernemers behoorlijk verbeterd.

Bovenstaande twee activiteiten zijn de meest belangrijke, vervolgens is het belangrijk om de volgende activiteiten te ontwikkelen of meer onder de aandacht te brengen:

Advies / coaching:

Coaching mogelijkheden worden geboden in Haarlemmermeer via het mentorproject van HOP en via Stichting ondernemersklankbord, daarnaast hebben de Rabobank, LPAO en MKB aangeboden coaches / netwerk beschikbaar te stellen voor starters in Haarlemmermeer. Deze mogelijkheden zouden meer onder de aandacht gebracht kunnen worden.

Eisen die ondernemers stellen aan coaching zijn: ervaring in de branche, deskundig, inbreng netwerk / klanten, betrouwbaar, luisteren, meedenken en een kritische sparringspartner.

¹ Zie het overzicht in het rapport Actieplan voor startende ondernemers Haarlemmermeer

Voor advisering zijn verschillende mogelijkheden: eerstelijnsadvies is er via de KvK en Syntens voor innovatieve bedrijven. Deze mogelijkheden worden echter nog niet in Haarlemmermeer aangeboden en hiervan wordt ook nog niet veel gebruik gemaakt. Het beschikbaar stellen van eerstelijnsadvies via de KvK in Haarlemmermeer is daarom gewenst.

Verdiepende advisering (gesubsidieerd) is er beperkter: via The Sun (Start Up Network) kunnen innovatieve startende bedrijven met groeipotentie (klein deel van de bedrijven in Haarlemmermeer) in de sectoren ICT, Nieuwe Media en kennisintensieve zakelijke dienstverlening maatwerkadvies krijgen tegen een gereduceerd tarief. Via het UWV kunnen ondernemers met een WW uitkering eerstelijnsadvies en workshops krijgen via Eigen Werk in Amsterdam.

Advisering met name in de startfase heeft verbetering. Via bijvoorbeeld het bedrijvenloket zou de ondernemer in de startfase een quickscan aangeboden kunnen krijgen waarin de adviesbehoefte van de ondernemer wordt vastgesteld (witte vlekken). Vervolgens kan de ondernemer gericht doorverwezen worden naar specialisten, zoals de belastingdienst en de accountant. Vooral op financieel en belastinggebied kunnen ondernemers in de problemen komen als zij dit bij de start niet goed ingevuld hebben. Dit werd bevestigd tijdens het rondetafelgesprek. Deze diensten kunnen ook op de speciale ondernemers website van de gemeente Haarlemmermeer vermeld worden.

Trainingen, cursussen, workshops over relevante onderwerpen

De KvK geeft regelmatig trainingen, cursussen en workshops, zij zouden dit ook in Haarlemmermeer kunnen aanbieden, in het interview hebben zij aangegeven hier welwillend tegenover te staan. Ook andere partijen als de Rabobank en het MKB staan positief tegenover een bijdrage aan workshops.

Eisen die ondernemers stellen aan workshops, trainingen en opleidingen: praktijkgericht, relevant en direct toepasbaar (je moet er iets aan hebben), goed afstemmen op de behoeftes van de deelnemers, professionele en deskundige trainers / docenten, kort maar krachtig, niet te massaal en voldoende mogelijkheden voor vragen en interactie.

Ondernemersloket voor alle vragen

De activiteiten van de bundelingen van de verschillende loketten bij de gemeente Haarlemmermeer in het Ondernemersplein is een start hiervoor. Belangrijk is wel dat hier mensen zitten die kennis hebben van ondernemerschap, een helicopterview hebben en gericht kunnen doorverwijzen. Ook hier moet alle kennis over ondernemerschap aanwezig zijn, inclusief alle mogelijkheden aan netwerken, faciliteiten, coaching, huisvesting en netwerken. Het is belangrijk om hierbij ook samen te werken met marktpartijen. Er wordt al met partijen gesproken over samenwerking zoals met de KvK. Dit sluit aan bij de behoefte aan een gecoördineerd aanbod, dit vinden ook de partners een belangrijk aandachtspunt. Ook hiervoor geldt dat het ondernemersloket onder de aandacht gebracht moet worden. 58% kent bijvoorbeeld het bedrijvenloket (CBI) niet.

Eisen die ondernemers stellen aan het ondernemersloket zijn: op de hoogte zijn van allerlei zaken, bundeling van relevante informatie, 1 loket, gerichte doorverwijzing naar specialisten, deskundig, onafhankelijk, betrouwbaar, verstand van ondernemen, toegankelijk en bereikbaar.

Faciliteiten voor ondernemers met bedrijfshuisvesting thuis

Bij startende en jonge bedrijven kunnen we concluderen dat de relatie wonen en werken groot is. Het feit dat veel bedrijven in Haarlemmermeer gevestigd zijn komt hoofdzakelijk door het feit dat de ondernemer hier ook woont. Het zorgen voor optimale regelgeving en bestemmingsmogelijkheden voor bedrijfshuisvesting is dus essentieel. Overigens is huisvesting aan huis makkelijker gemaakt, via de zogenaamde 40/60 regeling.

Het CBI krijgt ook veel vragen over of ondernemers thuis mogen ondernemen. Informatie op onder andere de gemeentelijke website hierover is essentieel.

Belangrijk is om in wijken / gebieden te kijken hoe groot de populatie aan ondernemers is alvorens eventueel faciliteiten aan te bieden. 44% van de ondernemers met bedrijfshuisvesting thuis heeft immers behoefte aan extra faciliteiten. Gekeken kan worden naar het inrichten van een ontmoetingsplek voor klanten en andere ondernemers, eventueel kan dit gecombineerd worden met flexibele werkruimte en vergaderfaciliteiten. Planvorming van de gemeente had al het idee om faciliteiten voor ondernemers in de wijk op te zetten.

Bedrijfsverzamelgebouw

De meest populaire vorm van externe huisvesting voor de doelgroep starters is het bedrijfsverzamelgebouw. In de interviews met de stakeholders werd als een van de belangrijkste behoeften van startende ondernemers genoemd het zoeken en vinden van geschikte huisvesting. Uit de behoeftepeiling blijkt 5% concreet op zoek te zijn naar huisvesting in Haarlemmermeers binnen nu en 6 maanden en 12% oriënteert zich hierop. Indien een groot deel van deze 12% ook serieus naar huisvesting gaat zoeken in de toekomst, kan de opzet van een bedrijfsverzamelgebouw interessant zijn. Verdiepend onderzoek zou kunnen uitwijzen of een bedrijfsverzamelgebouw haalbaar is. Eventueel zou dit gecombineerd kunnen worden met het aanbod van flexibele werkplekken.

Gemeentelijke diensten

De gemeente kan haar dienstverlening verbeteren door beter te communiceren en terug te koppelen. Daarnaast kan de gemeente de ondernemers veel beter informeren over diens mogelijkheden, zodat de bekendheid over de dienstverlening van de gemeente toeneemt. Een voorbeeld is de BBZ regeling waarbij zelfstandigen in aanmerking kunnen komen voor financiering of een aanvullende uitkering, 81% van de ondernemers is hiermee niet bekend en maar 4% van de ondernemers heeft gebruik gemaakt van het bedrijvenloket terwijl het loket het eerste aanspreekpunt is voor startende ondernemers. Dit komt overigens niet overeen met het aantal klantcontacten met starters die het CBI heeft opgegeven².

Zoals bekend is 84% van de ondernemers ZZP'er en 16% heeft personeel in dienst. De vraagstukken van beide doelgroepen komen overeen maar laten in de praktijk ook verschillen zien. Zo hebben ondernemers met personeel vaker vragen over het aantrekken van financiering, het vinden van huisvesting, het vinden van personeel, de oprichting van een BV, de realisering van groei en strategische vraagstukken. ZZP'ers hebben daarentegen behoefte aan meer belangenbehartiging en een goed netwerk.

In het rapport Actieplan voor startende ondernemers staan nog een aantal aanbevelingen die niet aan de orde komen bij de behoeftepeiling maar wel interessant zijn:

In gesprek met de starters

De gemeente en samenwerkende partners zou meer in gesprek kunnen gaan met de doelgroep starters over diens ontwikkelingen, behoeften en tips. De oprichting van een zogenaamde task force, zodat er meer continue een feeling is wat er speelt bij de doelgroep. Startende ondernemers ervaren dit als positief, willen hier graag aan meewerken maar willen dit wel terugzien in acties.

² Zie actieplan voor startende ondernemers in Haarlemmermeer

Afstemming met andere plannen en een eenduidige visie

Haarlemmermeer is deelnemer aan de Economic Development Board voor de metropoolregio Amsterdam (EDBA) waarbij de regio gezamenlijk gaat investeren in de economie om innovatie, ondernemerschap en werkgelegenheid te stimuleren. EDBA is bezig met de planvorming voor de verschillende speerpunten. Hierbij kan mogelijk aangesloten worden in de acties. Ook kwam uit het eerdere onderzoek naar het actieplan naar voren dat er (nog) geen gezamenlijke visie is op ondernemerschap binnen de gemeente.

De onderlinge afstemming en samenwerking heeft verbetering. Een eenduidige visie op (startend) ondernemerschap is een must.

Aantrekken ondernemerschap

Hoewel maar weinig startende ondernemers kiezen om zich te vestigen in Haarlemmermeer vanwege het gunstige ondernemersklimaat zou dit wel meer gestimuleerd kunnen worden. Met name voor startende bedrijven met groeipotentieel die voordeel kunnen halen uit bijvoorbeeld de gunstige ligging, de nabijheid van het grote bedrijfsleven en de clusters logistiek en luchtvaart. Uit de interviews met de partners en ambtenaren kwam geregeld naar voren dat Haarlemmermeer meer aan city marketing kan doen en haar belangrijke pluspunten meer naar voren kan brengen. Overigens vindt men dat Haarlemmermeer hiervoor nog geen eenduidige propositie heeft.

Ook kan men bedrijven aantrekken door clusters te bouwen tussen grootbedrijf, kennisinstellingen, overheid en starters op bijvoorbeeld duurzaamheid, logistiek of luchtvaart.

Bijlage 1

Deelnemers rondetafelgesprekken

Deelnemers rondetafelgesprek 23 juni

Dhr. Enthoven	Biervaatje beplakken
Dhr. Honsbeek	Verhage Fast Food Restaurant
Mevr. Kroon	Meer Feest enzo, Kroon communicatie
Dhr. Pigot	Pax Lektuur en Tabakswinkel BV
Dhr. Tol	Mijn bespaarspecialist
Dhr. Sars	Herman Sars Personeels Advies
Dhr. Koevoets	Koevoets industries
Mevr. Gorthuis	Inner Balance

Deelnemers rondetafelgesprek 28 juni

Dhr. de Groot	Itxposure
Dhr. de Kok	Tender Professional
Mevr. Pasma	Pasma Management & Advies
Mevr. Woud	Mirus Beleidsonderzoek
Dhr. Man	Man projects
Dhr. Lamas	Phica Solutions

- Dhr. de Groot is sinds 2006 zelfstandig als marketing communicatie adviseur voor IT bedrijven. Hij woont in Hoofddorp en huurt een bedrijfspand.
- Dhr. Kok is sinds maart 2010 zelfstandig en begeleid aanbestedingstrajecten en maakt offertes. Hij huurt een bureau bij een grotere ondernemer in Badhoevedorp.
- Mevr. Pasma werkt als interim manager bij gemeentes, is nu actief bij gemeente Almere. Ze werkte eerder binnen de overheid en voor een adviesbureau.
- Mevr. Woud voert beleidsonderzoeken en rekenkameronderzoeken uit als ZZP'er / interimmer. Flexibele huisvesting zou voor haar van pas komen.
- Dhr. Man heeft een civiel-technische achtergrond en heeft 11 jaar als manager bij de gemeente Amsterdam gewerkt. Nu voert hij onder de vlag Man Projects diversie projecten uit voor de gemeente Amsterdam, door de drukte komt hij slechts mondjesmaat toe aan acquisitie.
- Dhr. Lamas heeft een eigen bedrijf genaamd Phica Solutions, sinds september 2010. Hij heeft in het verleden nog een artiestenbureau gehad. Nu verzorgt hij product presentaties, verkooptraining rondom Electronic consumer products. Hij traint bijvoorbeeld account managers, maar ook winkelpersoneel.

Bijlage 2

Tabellen

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: interessante workshops, trainingen en opleidingen

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	4	10%	8	15%	12	13%
Minder dan € 100	12	29%	9	16%	21	22%
€ 100 - € 250	16	39%	16	29%	32	33%
€ 250 - € 500	3	7%	13	24%	16	17%
€ 500 - € 750	2	5%	1	2%	3	3%
€ 750 - € 1.000	3	7%	4	7%	7	7%
€ 1.000 - € 1.500	1	2%	2	4%	3	3%
€ 1.500 - € 2.000	0	0%	1	2%	1	1%
Anders, namelijk....	0	0%	1	2%	1	1%
Totaal	41	100%	55	100%	96	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: bedrijfsadviseur

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	1	7%	4	17%	5	13%
Minder dan € 100	1	7%	4	17%	5	13%
€ 100 - € 250	3	20%	4	17%	7	18%
€ 250 - € 500	2	13%	5	22%	7	18%
€ 500 - € 750	0	0%	2	9%	2	5%
€ 750 - € 1.000	4	27%	3	13%	7	18%
€ 1.500 - € 2.000	1	7%	0	0%	1	3%
Anders, namelijk	3	20%	1	4%	4	11%
Totaal	15	100%	23	100%	38	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: relevante faciliteiten voor starters

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	17	49%	13	48%	30	48%
Minder dan € 100	8	23%	7	26%	15	24%
€ 100 - € 250	6	17%	3	11%	9	15%
€ 250 - € 500	1	3%	2	7%	3	5%
€ 750 - € 1.000	1	3%	1	4%	2	3%
Anders, namelijk	2	6%	1	4%	3	5%
Totaal	35	100%	27	100%	62	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: coaching door een ervaren ondernemer

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	9	32%	7	20%	16	25%
Minder dan € 100	3	11%	3	9%	6	10%
€ 100 - € 250	11	39%	6	17%	17	27%
€ 250 - € 500	1	4%	7	20%	8	13%
€ 500 - € 750	0	0%	3	9%	3	5%
€ 750 - € 1.000	1	4%	4	11%	5	8%
€ 1.000 - € 1.500	0	0%	3	9%	3	5%
Meer dan € 2.000	1	4%	0	0%	1	2%
Anders, namelijk	2	7%	2	6%	4	6%
Totaal	28	100%	35	100%	63	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: online informatie en advies (online vraagbaak)

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	24	53%	34	53%	58	53%
Minder dan € 100	16	36%	19	30%	35	32%
€ 100 - € 250	3	7%	7	11%	10	9%
€ 250 - € 500	1	2%	1	2%	2	2%
€ 750 - € 1.000	0	0%	2	3%	2	2%
Anders, namelijk	1	2%	1	2%	2	2%
Totaal	45	100%	64	100%	109	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: netwerkbijeenkomsten waarbij je andere partijen ontmoet

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	19	40%	15	29%	34	34%
Minder dan € 100	14	29%	12	23%	26	26%
€ 100 - € 250	5	10%	16	31%	21	21%
€ 250 - € 500	4	8%	6	12%	10	10%
€ 500 - € 750	0	0%	2	4%	2	2%
€ 750 - € 1.000	1	2%	1	2%	2	2%
Anders, namelijk	5	10%	0	0%	5	5%
Totaal	48	100%	52	100%	100	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: gerichte doorverwijzing naar relevantie organisaties die je verder kunnen helpen

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	10	63%	12	44%	22	51%
Minder dan € 100	2	13%	7	26%	9	21%
€ 100 - € 250	1	6%	2	7%	3	7%
€ 250 - € 500	2	13%	2	7%	4	9%
€ 500 - € 750	0	0%	1	4%	1	2%
€ 1.000 - € 1.500	0	0%	2	7%	2	5%
Meer dan € 2.000	1	6%	0	0%	1	2%
Anders, namelijk	0	0%	1	4%	1	2%
Totaal	16	100%	27	100%	43	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: een ondernemersloket waar u met alle relevante vragen terecht kunt (bundeling van verschillende loketten)?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	8	25%	24	62%	32	45%
Minder dan € 100	12	38%	9	23%	21	30%
€ 100 - € 250	6	19%	3	8%	9	13%
€ 250 - € 500	4	13%	0	0%	4	6%
€ 500 - € 750	1	3%	1	3%	2	3%
€ 750 - € 1.000	0	0%	2	5%	2	3%
Anders, namelijk	1	3%	0	0%	1	1%
Totaal	32	100%	39	100%	71	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: een werkplek waar u kunt werken en andere ondernemers kunt ontmoeten?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	4	44%	2	8%	6	17%
Minder dan € 100	0	0%	2	8%	2	6%
€ 100 - € 250	1	11%	5	19%	6	17%
€ 250 - € 500	2	22%	4	15%	6	17%
€ 500 - € 750	0	0%	3	12%	3	9%
€ 750 - € 1.000	0	0%	4	15%	4	11%
Meer dan € 2.000	2	22%	1	4%	3	9%
Anders, namelijk	0	0%	5	19%	5	14%
Totaal	9	100%	26	100%	35	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: in contact komen met grote bedrijven in de regio Haarlemmermeer?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	18	42%	19	30%	37	35%
Minder dan € 100	7	16%	13	20%	20	19%
€ 100 - € 250	9	21%	17	27%	26	24%
€ 250 - € 500	5	12%	9	14%	14	13%
€ 500 - € 750	0	0%	1	2%	1	1%
€ 750 - € 1.000	0	0%	2	3%	2	2%
€ 1.000 - € 1.500	0	0%	1	2%	1	1%
Meer dan € 2.000	1	2%	0	0%	1	1%
Anders, namelijk	3	7%	2	3%	5	5%
Totaal	43	100%	64	100%	107	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: spreekuren met specialisten

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	2	12%	5	21%	7	17%
Minder dan € 100	4	24%	5	21%	9	22%
€ 100 - € 250	6	35%	7	29%	13	32%
€ 250 - € 500	1	6%	2	8%	3	7%
€ 500 - € 750	0	0%	2	8%	2	5%
€ 750 - € 1.000	1	6%	0	0%	1	2%
€ 1.000 - € 1.500	0	0%	1	4%	1	2%
Anders, namelijk...	2	12%	2	8%	4	10%
MISSING	1	6%	0	0%	1	2%
Totaal	17	100%	24	100%	41	100%

Hoeveel bent u bereid te betalen voor de volgende activiteit: voorlichtingsdagen over starten

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Niets	4	33%	4	100%	8	50%
Minder dan € 100	3	25%	0	0%	3	19%
€ 100 - € 250	2	17%	0	0%	2	13%
€ 250 - € 500	1	8%	0	0%	1	6%
€ 500 - € 750	1	8%	0	0%	1	6%
Anders, namelijk	1	8%	0	0%	1	6%
Totaal	12	100%	4	100%	16	100%

Hoe vaak zou u van de door u gekozen faciliteiten gebruik willen maken? een ontmoetingsplek voor klanten en andere ondernemers

	n
Dagelijks	4
Wekelijks	10
2 – 3 keer per maand	16
1 keer per maand	14
1 keer per 2 maanden	4
1 keer per 2 – 5 maanden	8
Totaal	56

Hoe vaak zou u van de door u gekozen faciliteiten gebruik willen maken? horeca gelegenheid in de buurt

	n
Dagelijks	1
Wekelijks	8
2 – 3 keer per maand	6
1 keer per maand	4
1 keer per 2 maanden	1
1 keer per 2 – 5 maanden	1
Totaal	21

Hoe vaak zou u van de door u gekozen faciliteiten gebruik willen maken? flexibele werkruimte en vergaderfaciliteiten

	n
Wekelijks	7
2 – 3 keer per maand	13
1 keer per maand	10
1 keer per 2 maanden	2
1 keer per 2 – 5 maanden	3
1 keer per half jaar	1
Totaal	36

Hoe vaak zou u van de door u gekozen faciliteiten gebruik willen maken? gedeelde faciliteiten met andere ondernemers zoals receptie, administratie en een telefoniste

	n
Dagelijks	9
Wekelijks	11
2 – 3 keer per maand	3
1 keer per maand	3
1 keer per 2 -5 maanden	2
1 keer per half jaar	1
Totaal	29

Hoe vaak zou u van de door u gekozen faciliteiten gebruik willen maken? mogelijkheden voor uitbreiding

	n
Dagelijks	5
Wekelijks	7
2 – 3 keer per maand	2
1 keer per maand	1
1 keer per 2 – 5 maanden	2
1 keer per half jaar	1
1 keer per jaar	5
Totaal	23

Verwacht u dat u de komende jaren meer gebruik zal gaan maken van deze faciliteiten, minder of gelijkblijvend? een ontmoetingsplek voor klanten en andere ondernemers

	n
Meer	26
Gelijkblijvend	21
Minder	2
Weet niet	7
Totaal	56

Verwacht u dat u de komende jaren meer gebruik zal gaan maken van deze faciliteiten, minder of gelijkblijvend? horeca gelegenheid in de buurt

	n
Meer	11
Gelijkblijvend	8
Weet niet	2
Totaal	21

Verwacht u dat u de komende jaren meer gebruik zal gaan maken van deze faciliteiten, minder of gelijkblijvend? flexibele werkruimte en vergaderfaciliteiten

	n
Meer	21
Gelijkblijvend	12
Minder	1
Weet niet	2
Totaal	36

Verwacht u dat u de komende jaren meer gebruik zal gaan maken van deze faciliteiten, minder of gelijkblijvend? gedeelde faciliteiten met andere ondernemers zoals receptie, administratie en een telefoniste

	n
Minder	18
Gelijkblijvend	9
Minder	1
Weet niet	1
Totaal	29

Verwacht u dat u de komende jaren meer gebruik zal gaan maken van deze faciliteiten, minder of gelijkblijvend? mogelijkheden voor uitbreiding

	n
Meer	11
Gelijkblijvend	8
Weet niet	4
Totaal	23

De gemeente wil graag een goed ondernemersklimaat stimuleren en door haar positie is zij snel in staat om verbindingen te leggen. Goede en flexibele huisvesting kan een belangrijk onderwerp voor u zijn. Kunt u aangeven hoe belangrijk u de volgende aspecten vindt bij de keuze voor huisvesting?

		Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
		t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
		n	%	n	%	n	%
Locatie	heel erg belangrijk	11	8%	19	10%	30	9%
	belangrijk	7	5%	11	6%	18	5%
	neutraal	35	25%	46	24%	81	25%
	onbelangrijk	54	39%	75	40%	129	39%
	geheel onbelangrijk	32	23%	38	20%	70	21%
	totaal	139	100%	189	100%	328	100%
Representatief gebouw	heel erg belangrijk	14	10%	27	14%	41	13%
	belangrijk	7	5%	9	5%	16	5%
	neutraal	50	36%	50	26%	100	30%
	onbelangrijk	43	31%	70	37%	113	34%
	geheel onbelangrijk	25	18%	33	17%	58	18%
	totaal	139	100%	189	100%	328	100%
Bereikbaarheid per OV / fiets / auto	heel erg belangrijk	10	7%	26	14%	36	11%
	belangrijk	8	6%	10	5%	18	5%
	neutraal	36	26%	32	17%	68	21%
	onbelangrijk	47	34%	74	39%	121	37%
	geheel onbelangrijk	38	27%	47	25%	85	26%
	totaal	139	100%	189	100%	328	100%
Parkeergelegenheid	heel erg belangrijk	11	8%	21	11%	32	10%
	belangrijk	6	4%	4	2%	10	3%
	neutraal	25	18%	27	14%	52	16%
	onbelangrijk	50	36%	72	38%	122	37%
	geheel onbelangrijk	47	34%	65	34%	112	34%
	totaal	139	100%	189	100%	328	100%
Kostprijs per m2	heel erg belangrijk	12	9%	24	13%	36	11%
	belangrijk	5	4%	6	3%	11	3%
	neutraal	29	21%	25	13%	54	16%
	onbelangrijk	40	29%	49	26%	89	27%
	geheel onbelangrijk	53	38%	85	45%	138	42%
	totaal	139	100%	189	100%	328	100%
Snelle internetverbinding / ict voorzieningen	heel erg belangrijk	8	6%	23	12%	31	9%
	belangrijk	4	3%	10	5%	14	4%
	neutraal	31	22%	25	13%	56	17%
	onbelangrijk	44	32%	64	34%	108	33%
	geheel onbelangrijk	52	37%	67	35%	119	36%
	Totaal	139	100%	189	100%	328	100%

Gemeenschappelijke voorzieningen zoals receptiediensten, horeca, vergaderruimte, schoonmaak, flexibele werkruimtes	heel erg belangrijk	23	17%	48	25%	71	22%
	belangrijk	23	17%	33	17%	56	17%
	neutraal	54	39%	48	25%	102	31%
	onbelangrijk	26	19%	41	22%	67	20%
	geheel onbelangrijk	13	9%	19	10%	32	10%
	totaal	139	100%	189	100%	328	100%
Mogelijkheden om de bedrijfsruimte aan te passen / uit te breiden (maatwerk)	heel erg belangrijk	15	11%	35	19%	50	15%
	belangrijk	11	8%	19	10%	30	9%
	neutraal	60	43%	56	30%	116	35%
	onbelangrijk	46	33%	64	34%	110	34%
	geheel onbelangrijk	7	5%	15	8%	22	7%
	totaal	139	100%	189	100%	328	100%
Aanwezigheid woonruimte / dichtbij woonomgeving	heel erg belangrijk	13	9%	28	15%	41	13%
	belangrijk	12	9%	14	7%	26	8%
	neutraal	51	37%	49	26%	100	30%
	onbelangrijk	37	27%	69	37%	106	32%
	geheel onbelangrijk	26	19%	29	15%	55	17%
	totaal	139	100%	189	100%	328	100%
Flexibele huurtermijn	heel erg belangrijk	14	10%	37	20%	51	16%
	belangrijk	6	4%	11	6%	17	5%
	neutraal	44	32%	32	17%	76	23%
	onbelangrijk	51	37%	64	34%	115	35%
	geheel onbelangrijk	24	17%	45	24%	69	21%
	Totaal	139	100%	189	100%	328	100%
Op korte termijn opzegbaar	heel erg belangrijk	16	12%	27	14%	43	13%
	belangrijk	8	6%	14	7%	22	7%
	neutraal	49	35%	38	20%	87	27%
	onbelangrijk	44	32%	68	36%	112	34%
	geheel onbelangrijk	22	16%	42	22%	64	20%
	totaal	139	100%	189	100%	328	100%
In eenzelfde gebouw met andere ondernemers	heel erg belangrijk	25	18%	47	25%	72	22%
	belangrijk	23	17%	32	17%	55	17%
	neutraal	61	44%	61	32%	122	37%
	onbelangrijk	23	17%	30	16%	53	16%
	geheel onbelangrijk	7	5%	19	10%	26	8%
	Totaal	139	100%	189	100%	328	100%

Hoeveel zou u per maand willen betalen voor: kantoor / bedrijf aan huis

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
0	2	6%	2	5%	4	5%
5	0	0%	1	3%	1	1%
7	0	0%	1	3%	1	1%
10	1	3%	1	3%	2	3%
15	1	3%	0	0%	1	1%
50	0	0%	1	3%	1	1%
150	0	0%	1	3%	1	1%
400	1	3%	0	0%	1	1%
450	0	0%	1	3%	1	1%
1500	0	0%	1	3%	1	1%
Weet niet	29	85%	30	77%	59	81%
Totaal	34	100%	39	100%	73	100%

Wat is de minimale huurtermijn waarvoor u een contract wilt afsluiten? kantoor / bedrijf aan huis

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		Totaal	
	n	%	n	%	n	%
Geen termijn	11	32%	18	46%	29	40%
1 maand	2	6%	0	0%	2	3%
2 – 4 maanden	4	12%	4	10%	8	11%
4 – 6 maanden	4	12%	5	13%	9	12%
6 maanden – 1 jaar	7	21%	7	18%	14	19%
1 – 2 jaar	3	9%	3	8%	6	8%
5 jaar	1	3%	0	0%	1	1%
Anders	2	6%	2	5%	4	5%
Totaal	34	100%	39	100%	73	100%

Hoeveel zou u per maand willen betalen voor: winkel

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
5	0	0%	1	17%	1	9%
25	1	20%	0	0%	1	9%
200	0	0%	1	17%	1	9%
2000	0	0%	1	17%	1	9%
Weet niet	4	80%	3	50%	7	64%
Totaal	5	100%	6	100%	11	100%

Wat is de minimale huurtermijn waarvoor u een contract wilt afsluiten? winkel

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Geen termijn	0	0%	1	17%	1	9%
4 – 6 maanden	0	0%	1	17%	1	9%
6 maanden – 1 jaar	2	40%	3	50%	5	45%
1 – 2 jaar	3	60%	1	17%	4	36%
Totaal	5	100%	6	100%	11	100%

Hoeveel zou u per maand willen betalen voor: kantorenpand

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
7	0	0%	1	11%	1	5%
10	1	8%	0	0%	1	5%
4	0	0%	1	11%	1	5%
100	0	0%	1	11%	1	5%
125	1	8%	0	0%	1	5%
175	1	8%	0	0%	1	5%
450	1	8%	0	0%	1	5%
500	1	8%	0	0%	1	5%
600	1	8%	0	0%	1	5%
1000	1	8%	0	0%	1	5%
2000	1	8%	0	0%	1	5%
Weet niet	4	33%	6	67%	10	48%
Totaal	12	100%	9	100%	21	100%

Hoeveel zou u per maand willen betalen voor: bedrijfsverzamelgebouw

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
7	0	0%	1	4%	1	3%
15	0	0%	1	4%	1	3%
18	0	0%	1	4%	1	3%
20	1	8%	0	0%	1	3%
50	1	8%	0	0%	1	3%
100	0	0%	1	4%	1	3%
250	1	8%	1	4%	2	6%
300	0	0%	1	4%	1	3%
350	1	8%	0	0%	1	3%
400	0	0%	1	4%	1	3%
500	0	0%	1	4%	1	3%
600	0	0%	1	4%	1	3%
1000	1	8%	0	0%	1	3%
1500	0	0%	1	4%	1	3%
Weet niet	8	62%	13	57%	21	58%
Totaal	13	100%	23	100%	36	100%

Wat is de minimale huurtermijn waarvoor u een contract wilt afsluiten? bedrijfsverzamelgebouw

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Geen termijn	2	15%	3	13%	5	14%
1 maand	1	8%	2	9%	3	8%
2 – 4 maanden	3	23%	4	17%	7	19%
4 – 6 maanden	2	15%	3	13%	5	14%
6 maanden – 1 jaar	3	23%	7	30%	10	28%
1 – 2 jaar	2	15%	2	9%	4	11%
5 jaar	0	0%	1	4%	1	3%
Anders	0	0%	1	4%	1	3%
Totaal	13	100%	23	100%	36	100%

Hoeveel zou u per maand willen betalen voor: atelier

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
7	0	0%	1	17%	1	9%
30	1	20%	0	0%	1	9%
200	1	20%	0	0%	1	9%
300	0	0%	1	17%	1	9%
400	1	20%	0	0%	1	9%
Weet niet	2	40%	4	67%	6	55%
Totaal	5	100%	6	100%	11	100%

Wat is de minimale huurtermijn waarvoor u een contract wilt afsluiten? atelier

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
4 – 6 maanden	1	2%	3	50%	4	36%
6 maanden – 1 jaar	2	40%	3	50%	5	45%
1 – 2 jaar	2	40%	0	0%	2	18%
Totaal	5	100%	6	100%	11	100%

Hoeveel zou u per maand willen betalen voor: woon-werk units

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
8	0	0%	1	9%	1	4%
12	1	8%	0	0%	1	4%
15	1	8%	0	0%	1	4%
25	0	0%	1	9%	1	4%
200	1	8%	0	0%	1	4%
1200	0	0%	1	9%	1	4%
Weet niet	9	75%	8	73%	17	74%
Totaal	12	100%	11	100%	23	100%

Wat is de minimale huurtermijn waarvoor u een contract wilt afsluiten? woon-werk units

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Geen termijn	2	17%	3	27%	5	22%
1 maand	1	8%	0	0%	1	4%
2 – 4 maanden	1	8%	2	18%	3	13%
4 – 6 maanden	0	0%	1	9%	1	4%
6 maanden – 1 jaar	3	25%	0	0%	3	13%
1 – 2 jaar	2	17%	2	18%	4	17%
2 – 3 jaar	1	8%	1	9%	2	9%
5 jaar	1	8%	1	9%	2	9%
Anders	1	8%	1	9%	2	9%
Totaal	12	100%	11	100%	23	100%

Hoeveel zou u per maand willen betalen voor: incubator

2	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
10	0	0%	1	6%	1	5%
12	0	0%	1	6%	1	5%
25	1	20%	2	12%	3	14%
50	0	0%	1	6%	1	5%
60	0	0%	1	6%	1	5%
75	0	0%	1	6%	1	5%
200	2	40%	1	6%	3	14%
450	0	0%	1	6%	1	5%
1000	1	20%	0	0%	1	5%
Weet niet	1	20%	8	47%	9	41%
Totaal	5	100%	17	100%	22	100%

**Wat is de minimale huurtermijn waarvoor u een contract wilt afsluiten? incubator:
huisvesting voor allerlei ondernemers met daarbij faciliteiten als coaching, advies,
vergader ruimte, receptie, gezamenlijke ontwikkelruimte**

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Geen termijn	1	20%	3	18%	4	18%
1 maand	0	0%	1	6%	1	5%
2 – 4 maanden	1	20%	6	35%	7	32%
4 – 6 maanden	0	0%	5	29%	5	23%
6 maanden – 1 jaar	1	20%	2	12%	3	14%
1 – 2 jaar	1	20%	0	0%	1	5%
2 – 3 jaar	1	20%	0	0%	1	5%
Totaal	5	100%	17	100%	22	100%

Hoeveel zou u per maand willen betalen voor: flexibele werkplekken per dag te huur met vergaderfaciliteiten en horeca

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
30	1	14%	1	7%	2	10%
100	0	0%	1	7%	1	5%
Weet niet	6	86%	12	86%	18	86%
Totaal	7	100%	14	100%	21	100%

Wat is de minimale huurtermijn waarvoor u een contract wilt afsluiten? flexibele werkplekken per dag te huur met vergaderfaciliteiten en horeca

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Geen termijn	3	43%	6	43%	9	43%
1 maand	1	14%	1	7%	2	10%
2 – 4 maanden	1	14%	1	7%	2	10%
4 – 6 maanden	1	14%	2	14%	3	14%
6 maanden – 1 jaar	0	0%	4	29%	4	19%
1 – 2 jaar	1	14%	0	0%	1	5%
Totaal	7	100%	14	100%	21	100%

In welke branche is uw bedrijf actief?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
Anders, namelijk	52	37%	58	31%	110	34%
Dienstverlening (o.a. financieel, verzekering makelaardij, uitzendbureau)	20	14%	24	13%	44	13%
ICT / Nieuwe Media	17	12%	15	8%	32	10%
Detailhandel	18	13%	12	6%	30	9%
Bouw en installatiebedrijven	6	4%	22	12%	28	9%
Dienstverlening (o.a. ingenieursbureau, architecten en ontwerpers)	1	1%	19	10%	20	6%
Groothandel	6	4%	7	4%	13	4%
Persoonlijke dienstverlening (o.a. kapperszaak, schoonheidssalon, wasserette)	6	4%	6	3%	12	4%
Maatschappelijk / cultureel (o.a. kinderdagverblijven, theater en onderwijs)	4	3%	7	4%	11	3%
Zorg en medisch	2	1%	7	4%	9	3%
Dienstverlening facilitaire diensten (schoonmaken, vervoer etc.)	3	2%	5	3%	8	2%
Horeca	3	2%	3	2%	6	2%
Land- en tuinbouw	1	1%	2	1%	3	1%
Industrie	0	0%	2	1%	2	1%
Totaal	139	100%	189	100%	328	100%

Wat is uw hoogstgenoten, afgeronde opleiding?

	Hoeveel jaar is uw bedrijf actief?					
	t/m 2 jaar		3 t/m 5 jaar		totaal	
	n	%	n	%	n	%
HBO / WO	74	53%	103	54%	177	54%
Middelbaar beroepsonderwijs (MBO)	40	29%	60	32%	100	30%
Lager beroepsonderwijs /VMBO	7	5%	10	5%	17	5%
Voortgezet onderwijs (Havo, VWO)	15	11%	14	7%	29	9%
Basisonderwijs	2	1%	1	1%	3	1%
Wil niet zeggen	1	1%	1	1%	2	1%
Totaal	139	100%	189	100%	328	100%