

Tilburg University

"Van bedrijfsverzamelgebouw naar bedrijvencentrum"

Hendriks, A.J.; van der Bij-Veenstra, T.

Publication date:
1982

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
Hendriks, A. J., & van der Bij-Veenstra, T. (1982). "Van bedrijfsverzamelgebouw naar bedrijvencentrum": *Verslag van de gelijknamige konferentie, gehouden op 8 juni 1982, te Tilburg.* (pp. 1-151). (Ter Discussie FEW). Faculteit der Economische Wetenschappen.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

CBM

R

7627

1982

16

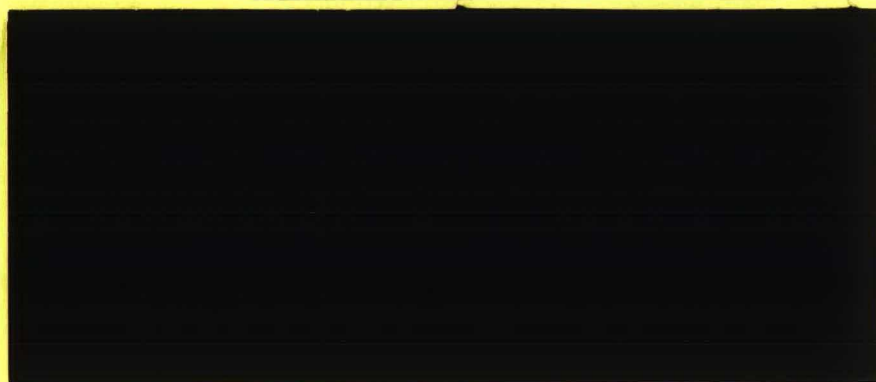


faculteit der economische wetenschappen

REEKS "TER DISCUSSIE"



* C I N O 1 8 1 2 *



Katholieke
Hogeschool
Tilburg

"VAN BEDRIJFSVERZAMELGEBOUW NAAR
BEDRIJVENCENTRUM".

Verslag van de gelijknamige konferentie,
gehouden op 8 juni 1982, te Tilburg.

82.16

Eindredactie:

Prof. Dr. A.J. Hendriks.

Samensteller:

Mw. T. van der Bij-Veenstra.

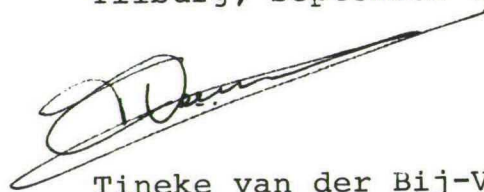
VOORWOORD.

Voor U ligt het verslag van de konferentie "Van Bedrijfs-verzamelgebouw naar Bedrijvencentrum", gehouden op 8 juni 1982 in de Katholieke Hogeschool te Tilburg.

In dit voorwoord maak ik van de gelegenheid gebruik om allen te bedanken die de konferentie en de totstandkoming van dit rapport mogelijk gemaakt hebben. Dat zijn m.n. de inleiders, die hun lezing voor dit verslag ter beschikking hebben gesteld; degenen die 's-middags voor de discussiegroepen hun gedachten op papier gezet hebben; de voorzitters en de notulen van de discussiegroepen; de verschillende diensten van de Hogeschool, die gezorgd hebben voor de ruimte, de restauratieve voorzieningen en de technische- en geluids-aspekten; en vooral Prof. Dr. A.J. Hendriks, die het voorzitterschap voor de gehele dag op zich heeft genomen.

We hopen dat dit verslag ook de niet-conferentie-bezoekers een goed beeld geeft van de konferentie en dat het een zinvolle aanvulling is op de discussie over "Bedrijvencentra".

Tilburg, september 1982,



Tineke van der Bij-Veenstra.

INHOUDSOPGAVE.

blz.:

Voorwoord.	
Dagindeling.	1
Welkomstwoord.	4
Openingstoespraak.	8
Bedrijvencentra en het stimuleren van de regionale werkgelegenheid.	11
Industriële innovatie (en de systematische produktontwikkeling).	44
Workshops and city-renewal.	48
De rol van de lokale overheid bij de vestiging van een bedrijvencentrum.	54
Wat zijn de wensen en problemen van de gebruikers van een bedrijvencentrum?	66
Verslagen van de discussiegroepen:	70
Diskussiegroep 2	71
Diskussiegroep 3	84
Diskussiegroep 4	94
Diskussiegroep 5	105
Diskussiegroep 6	115
Verslag forumdiskussie.	125
Samenvatting van het rapport "Bedrijvencentra".	136
Nawoord door Prof. Dr. A.J. Hendriks: "Onderweg naar vernieuwing in het regionaal beleid".	142
Deelnemers- en sprekerslijsten.	149

Dagindeling:

- 09.30-10.00 uur: Ontvangst en koffie.
- 10.00-10.10 uur: Welkomstwoord door Mr. R.J.S.M. van Straaten, voorzitter van het College van Bestuur van de Hogeschool Tilburg.
- 10.10-10.20 uur: Opening door De Heer J.D. van der Harten, Commissaris der Koningin in de provincie Noord-Brabant.
- 10.20-10.40 uur: Drs. L.H.J. Verhoef, medewerker van de vakgroep Regionale Economie van de Hogeschool Tilburg, en mede-opsteller van het rapport "Bedrijvencentra": presentatie van het rapport: "Hoe bedrijvencentra van betekenis kunnen zijn voor de stadsvernieuwing, voor de innovatie en voor de regionale werkgelegenheidsontwikkeling".
- 10.40-11.00 uur: De Heer H. Plomp, directeur TNO-Instrumentum: "Industriële innovatie (en de systematische produktontwikkeling)".
- 11.00-11.20 uur: Koffie.
- 11.20-11.40 uur: Mr. M.A. Franks, Regeneration Group of Companies, afd. Inner City Research & Development, London: de betekenis van bedrijvencentra voor stadsvernieuwingsgebieden: "Workshops and city renewal".
- 11.40-12.00 uur: Drs. A.J.M. Sanders, hoofd Regionale Economische Dienst Eindhoven: "Ervaringen in de regio Eindhoven met de vestiging van een bedrijven-centrum".
- 12.00-12.20 uur: De Heer L. Snijders, directeur Unica Bedrijvenpark, Oude Pekela: "De vraagzijde: wat zijn de wensen en de problemen van de gebruikers van een bedrijvencentrum?"
- 12.20-14.00 uur: Lunch.
- Tijdens de lunch zullen er enkele informatie-stands opgesteld staan, waar verschillende organisaties informatie zullen verstrekken.

14.00-15.30 uur: Diskussiegroepen.

15.30-15.45 uur: Koffie.

15.45-16.45 uur: Forum: "Hoe moet het nu verder?"

In het forum zullen zitting nemen:

- Prof. Dr. A.J. Hendriks, voorzitter,
(voorzitter van de vakgroep Regionale Economie
en Economische Geografie van de Katholieke
Hogeschool Tilburg).
- De Heer H. Plomp,
(directeur TNO-Instrumentum, Delft).
- Drs. L.H.J. Verhoef,
(medewerker Rijksdienst voor IJsselmeerpolders,
Lelystad, en vakgroep Regionale Economie,
Tilburg).
- Drs. G.B.M. Leers,
(medewerker Bureau regionaal sociaal-economisch
beleid van de afdeling Sociale en Economische
Zaken van de Provinciale Griffie Noord-Brabant).
- Drs. Th.B. de Haan,
(secretaris van de Kamer van Koophandel en
Fabrieken voor Midden-Brabant, Tilburg).

Dagvoorzitter: Prof. Dr. A.J. Hendriks.

OCHTENDPROGRAMMA.

Lezingen van:

1. Mr. R.J.S.M. van Straaten.
2. De Heer J.D. van der Harten.
3. Drs. L.H.J. Verhoef.
4. De Heer H. Plomp.
5. De Heer M.A. Franks.
6. Drs. A.J.M. Sanders.
7. De Heer L. Snijders.

Welkomstwoord door Mr. R.J.S.M. van Straaten, voorzitter van het College van Bestuur van de Katholieke Hogeschool.

Het is mij een voorrecht U allen in deze Hogeschool welkom te mogen heten. In het bijzonder heet ik hartelijk welkom de Commissaris van de Koningin in onze provincie, de heer Van der Harten. In uw aanwezigheid hier en uw bereidheid deze conferentie, waarvoor wij allen bijeengekomen zijn, officiëel te openen, komt tot uitdrukking de hoge prioriteit, die de provincie geeft aan de problemen van werkgelegenheid en regionale welvaartsontwikkeling. Prioriteit voor deze problematiek wordt ook gevonden binnen de Katholieke Hogeschool. Het stemt tot voldoening dat, hoe verschillend het werkterrein van een provincie en een hogeschool ook is, een dag als heden gelegenheid biedt de bestaande relatie te versterken en te vernieuwen.

Voor een hogeschool is het niet steeds eenvoudig in directe en konkrete zin duidelijk te maken wat een dergelijke instelling voor de regio van vestiging betekent en kan betekenen. Natuurlijk is er de opleiding tot een academisch diploma. Verder zijn er de vele wetenschappelijke publikaties van leden van de staf. Uiteraard zijn er onder die publikaties, en door de staf gegeven voordrachten en adviezen mag ik hierbij niet vergeten, die in directe zin de specifieke problemen van Noord-Brabant aangaan. Maar vele studies zijn ook fundamentele en raken slechts in algemene en meer abstracte zin de provinciale en regionale problematiek. Hoe verstrekkend dit wetenschappelijk werk ook mag zijn, de dagelijkse praktijk van de meeste Brabanders is er niet in onmiddellijke zin mee gemoeid. In zulk een situatie is het mij een bijzonder genoegen het welkomstwoord te mogen spreken op een konferentie over bedrijvencentra in Noord-Brabant. In het kader van het streven de betrekkingen tussen de hogeschool en de regio van vestiging te intensiveren, is het initiatief van de vakgroep Regionale Economie en Economische Geografie van de Fakulteit der Economische Wetenschappen om over dit onderwerp een konferentie in de Hogeschool te organiseren uitermate welkom. Het is al weer een behoorlijk aantal maanden geleden dat de heren Hendriks en Verhoef van genoemde vakgroep mij op de hoogte brachten

van hun streven en een eerste versie van het heden mede ter diskussie staande rapport overhandigden. Met grote belangstelling heb ik toen reeds kennis genomen van de betekenis die bedrijvencentra mogelijkerwijze voor de ontwikkeling van de werkgelegenheid in een regio kunnen hebben.

Zonder iets af te willen doen aan de algemene betekenis van economische maatregelen van een centrale overheid, is het toch onmiskenbaar dat in vele gebieden en provincies, en ook in Noord-Brabant, de werkgelegenheid zich zal moeten ontwikkelen door initiatieven van grote en kleine ondernemers, die ergens een kans voor zien en het lef hebben iets op te zetten.

Grote ondernemers hebben daarbij vaak de know-how in huis, of weten waar die te verkrijgen is. Het kan nog wel eens voorkomen dat kleine ondernemers wat dit betreft een achterstand hebben.

En helemaal kan dit gelden voor die inventieve en creatieve, startende lieden, die met de administratieve, organisatorische, marketing kant van het ondernemen geen enkele ervaring hebben.

In het algemeen kunnen met betrekking tot de knelpunten van het beginnen van een kleine onderneming de volgende problemen worden genoemd:

- geen huisvesting, geschikt voor de te ondernemen activiteiten;
- geringe beschikbaarheid van risico-dragend vermogen;
- onvolledig beeld van nivo en samenstelling van de kosten;
- onzekerheden ontwikkeling op langere termijn;
- afhankelijkheid van een of twee afnemers/leveranciers;
- ingewikkelde wetgeving;
- gebrekkige toegang tot innovatiecapaciteit;
- ontberen van specialistische know-how;
- onvoldoende overzicht van de afzetmarkt en de markt-bewerking.

Deze problemen vormen een lijst, waarin is voorbijgegaan aan de produktietechnische problemen. Het is ook een lijst zonder pretentie van volledigheid. Er is ook maar één rechtvaardiging om op dit moment een dergelijke lijst te geven, namelijk dat uit de genoemde problemen voldoende duidelijk is, dat het voor een hogeschool als deze zonder meer een behartigenswaardig onderwerp is, namelijk de mogelijkheden van bedrijvencentra bij de regionale ontwikkeling en de problemen van kleine bedrijven in stedelijke gebieden tot onderwerp van bredere bezinning en overleg te maken.

Want dat is het doel van deze konferentie: Wat kunnen wij in de Brabantse verhoudingen voor startende en innoverende kleine bedrijven doen? Hoe kunnen we met voorlichting en kursussen, met financiering en tot stand brengen van voor de bedrijven-groei wenselijke kontakten met allerlei vormen van begeleiding en overdracht van kennis en inzichten, ontwikkelingen bevorderen, die we allen zo bijzonder graag zouden zien plaats grijpen?

De hogeschool is dan ook niet van mening, dat deze konferentie een afsluiting zou moeten zijn van een ontwikkeling in het verleden. Integendeel: deze konferentie zou als startpunt moeten fungeren voor hernieuwde gezamenlijke inspanningen. Inspanningen, waarbij in het belang van welzijn en werkgelegenheid in provincie en regio, inderdaad de handen ineen geslagen worden. De inrichting van het programma van heden is daar ook op gericht. In verschillende diskussiegroepen zullen onderdelen en aspecten van het aan de orde gestelde vraagstuk beproven, toegelicht worden. De organisatoren van de konferentie hebben mij verzekerd dat het succes van deze dag afhangt van de inbreng van U als deelnemers. Ik moge U allen opwekken om uw beste beentje daarbij voor te zetten. Het moet mogelijk zijn in onze provincie de ervaringen tot onderling profijt uit te wisselen en zo elkaar, waar we ook onze verantwoordelijkheden hebben en waarmede we ons ook plegen te occuperen, verder te helpen. De hogeschool zal bij een vervolg op deze dag graag een passende rol spelen. Tenslotte is het een nuchtere zaak dat in de hogeschool een grote variëteit aan kennis en bekwaamheid aanwezig is, die niet alleen van wetenschappelijk, maar ook van grote praktische betekenis kan zijn. Betekenis, ook voor kleine ondernemers, en al degenen die op een of andere wijze zich het verlenen van bijstand aan dezen tot taak gesteld hebben. Op welke wijze de hogeschool zich kan inzetten zal moeten bezien worden in het licht van de besprekingen van vandaag. Uit de medewerking tot dusverre kan U een positieve instelling duidelijk zijn.

Graag wens ik U dan ook een vruchtbare konferentie over het door de Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf beschikbaar gestelde rapport toe. Ik heb begrepen dat dit rapport niet het uitsluitende gespreksonderwerp is, maar meer een soort uitgangspunt. De Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf heeft met dit

rapport iets gepubliceerd, waarmede ook in de praktijk gewerkt kan worden. Laat ons proberen ermede te bereiken wat mogelijk is. Het initiatief is dit waard.

Dank U voor uw aandacht.

Openingstoespraak door de heer J.D. van der Harten, commissaris der Koningin in de Provincie Noord-Brabant.

Geachte Dames en Heren,

Over de economische probleemsituatie in onze provincie, die ook voor een deel de aanleiding vormt voor het houden van de huidige konferentiedag, hoef ik U niet veel te vertellen.

U allen, die in direkte of indirecte zin ten opzichte van beginnende en innoverende ondernemers als hulpverlener optreedt, bent immers ten nauwste betrokken bij de sociaal-economische problematiek in onze provincie.

Vandaag worden de mogelijkheden van het bedrijfsverzamelgebouw als instrument in het regionale beleid, gericht op behoud van bestaande dan wel creatie van nieuwe werkgelegenheid, besproken. Daarbij zal het verschijnsel bedrijfsverzamelgebouw door verschillende deskundigen van diverse zijden worden belicht.

Ik wil mij dan ook bepreken tot het plaatsen van wat algemene opmerkingen en niet verder en detail op een of meerdere facetten van het bedrijfsverzamelgebouw ingaan.

Uit eigenkracht in de huidige maatschappij een bedrijf beginnen is een buitengewoon zware opgave. Onderzoek heeft uitgewezen dat ruim de helft van de nieuwbakken ondernemers binnen één jaar al sneuvelt. Slechts 20% van hen weet het uiteindelijk te redden.

Een en ander hangt samen met de buitengewoon complexe structuur van onze hedendaagse maatschappij en de hoge eisen die daardoor aan ondernemers worden gesteld.

Te denken valt onder meer aan de belasting- en de premiestructuur, de sterke binding van het in dienst genomen personeel aan de onderneming, de communicatie-eisen om markten binnen te dringen, etc.

Behalve de produktkennis dient de ondernemer dan ook grote kwaliteiten te bezitten op het gebied van management, financiering, administratie, sociale wetgeving, etc.

De meeste beginnende ondernemers zijn daarentegen echter te produktmatig bezig. In het algemeen ontbreekt het hen aan inzicht in de management- en marketing-eisen die aan de jonge ondernemers worden gesteld, hebben zij te weinig marktgevoel

of missen zij het vermogen om aan produktontwikkeling te doen. De cijfers wijzen dan ook uit dat tegen de zware eisen die de maatschappij aan de jonge ondernemers stelt, de meesten niet opgewassen zijn. Aktiviteiten, bedoeld om jonge ondernemers een duwtje in de rug te geven zullen zich dan ook voornamelijk op het verhelpen van hun tekortkomingen moeten richten.

De laatste tijd staat het verschijnsel bedrijfsverzamelgebouw danig in de belangstelling. Onder allerlei namen, zoals bedrijfs- of industriehotel, bedrijfsverzamelgebouw, broedplaats voor jonge ondernemingen, worden her en der initiatieven ontwikkeld om jonge ondernemers te stimuleren.

Langzamerhand is namelijk de gedachte doorgedrongen dat het bedrijfsverzamelgebouw een belangrijk instrument op lokaal en regionaal nivo zou kunnen zijn voor behoud, danwel creatie van arbeidsplaatsen.

Niet alleen doordat met een bedrijfsverzamelgebouw voorzien kan worden in de huisvestingsbehoefte van jonge ondernemers, maar tevens doordat met het verzamelgebouw de voorwaarden gecreëerd kunnen worden om beter tegemoet te komen aan de complexe eisen die aan de jonge ondernemers worden gesteld. Immers, bedrijvencentra lijken bij uitstek geschikt voor het aanbieden van geconcentreerde ondersteuning op allerlei terrein.

Zo bestaat de mogelijkheid om via het bedrijfsverzamelgebouw de jonge ondernemer specifiek op zijn behoefte afgestemde steun te bieden op het gebied van management, administratieve ondersteuning, etc.

Daarnaast is het mogelijk een aantal bedrijfsdiensten, zoals receptie, telefooncentrale, telex e.d. gemeenschappelijk te maken, waardoor de kosten verlaagd worden en de kans op uiteindelijk succes van de onderneming verhoogd wordt.

Het bedrijvencentrum kan dan ook meer zijn dan alleen maar het goedkope huisvestingsalternatief voor jonge ondernemingen. Het thema dat deze conferentiedag meegekregen heeft "Van bedrijfsverzamelgebouw naar bedrijvencentrum" drukt dit treffend uit.

Daarbij wil ik echter meteen aantekenen, dat van dit bij uitstek lokaal werkgelegenheidsinstrument een zo doelmatig mogelijk gebruik moet worden gemaakt. Uit een in opdracht van het provinciaal bestuur door het Economisch Technologisch Instituut in Noord-Brabant verricht onderzoek valt reeds af te leiden dat in een snel tempo tal van initiatieven van de grond komen, die gericht zijn op het bieden van huisvesting al dan niet voorzien van gemeenschappelijke voorzieningen voor en begeleiding aan jonge ondernemers. Hoewel dit op zich een verheugende konstatering is, is het gevaar voor wildgroei van bedrijvencentra niet ondenkbeeldig.

Wil het instrument bedrijvencentra werkelijk effectief zijn, dan is overleg op regionale schaal onontbeerlijk. Het provinciaal bestuur wil in deze haar bijdrage leveren door de inzet van de know-how en middelen die haar via het Economisch Technologisch Instituut in Noord-Brabant en de Brabantse Productiviteitscommissie ten dienste staan.

Vandaag zullen diverse deskundigen hun visie geven over het nut van het bedrijfsverzamelgebouw als regionaal werkgelegenheidsinstrument. Ik dacht dat met recht zoveel aandacht wordt gegeven aan dit verschijnsel. Gezien de omvangrijke werkloosheid waarmee wij met name hier in Brabant geconfronteerd worden is elk initiatief dat kan bijdragen aan een vermindering van de werkloosheid van harte welkom.

In dat licht wil ik U allen dan ook een vruchtbare dag toewensen en wil ik tenslotte Prof. Hendriks dank zeggen voor zijn initiatief dat tot deze konferentie heeft geleid.

Lezing van Drs. L.H.J. Verhoef, medewerker van de vakgroep Regionale Economie van de Hogeschool Tilburg, tevens medewerker bij de Rijksdienst voor IJsselmeerpolders te Lelystad: "Bedrijvencentra en het stimuleren van de regionale werkgelegenheid".

Uit het volgende verhaal is de lezing van de heer Verhoef gelicht. Oorspronkelijk was het een paper, geschreven door Prof. Dr. A.J. Hendriks, Drs. F.W.M. Boekema en Drs. L.H.J. Verhoef, voor de themadag "Innovatie en regionale ontwikkeling" van de Nederlandstalige afdeling van de Regional Science Association op 4 juni 1982 in 's-Gravenhage. Het fenomeen 'Bedrijvencentra' is een aspekt van regionale ontwikkeling, en dit aspekt wordt in dit paper nader belicht. Het leek ons juist, om dit verhaal in z'n geheel in dit verslag op te nemen.

Inhoudsopgave

	blz.
Inleiding	1
1. Industrialisatie en industriepolitiek in Nederland	1
1.1. Industrialisatie	1
1.2. De industriepolitiek	2
1.3. De industrialisatienota's	4
1.4. Herbezinning op beleidsvoornemens	6
1.5. Selectieve groei	6
1.6. Sectorbeleid	7
1.7. De Innovatienota	8
1.8. Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie	10
1.9. Een nieuw industrieel elan	10
2. Regionale industrialisatie en innovatie	11
2.1. Regionale industrialisatie	11
2.2. Innovatie en regio	13
3. Innovatie en de kleine onderneming in regionaal perspectief	15
3.1. Inleiding	15
3.2. Nieuwe activiteiten gericht op de kleine innoverende onderneming	17
3.2.1. De innovatie en het produkt	17
3.2.2. Het management	19
3.2.3. De financiering	20
3.3. Het industriële bedrijvencentrum: Kader voor een integrale benadering van de innovatieproblemen van de kleine onderneming	21
3.4. De kleine innovatieve onderneming en het regionale beleid	22
3.4.1. De doelgroepen voor het regionale beleid	23
3.4.2. De mogelijke instrumenten voor een regionaal innovatiebeleid	23
3.4.3. Systematische produktontwikkeling: Toepassingsmogelijkheden voor de kleine ondernemer en inpassing in het regionale beleid	25
Literatuur	28 e.v.

Inleiding

De industrialisatie op grote schaal is in ons land in vergelijking met de omringende landen pas laat op gang gekomen. De rol die de overheid hierbij speelde was aanvankelijk overwegend passief. Pas sinds de dertiger jaren kan van een actieve industriepolitiek worden gesproken. Met name na de Tweede Wereldoorlog werd het industriebeleid systematisch aangepakt. In de loop van de tijd veranderden de problemen. Zo stond de industrialisatie in de na-oorlogse jaren geheel in het teken van de wederopbouw en het herstel. In de vijftiger jaren traden de regionale ongelijkheden steeds sterker naar voren, waardoor een regionaal (industrialisatie) beleid gevoerd moest worden. De planologische gevolgen van de algemeen economische ontwikkelingen werden steeds meer manifest. De verstrengeling van economische en planologische ontwikkelingen en de industrialisatie monden in de zestiger jaren uit in vernieuwde beleidsopties. De algemeen economische teruggang van de jaren zeventig en de toegenomen complexiteit van de problematiek toonde eens te meer de noodzaak aan van een gewijzigde structurele aanpak. Een vernieuwd beleid wordt sinds enkele jaren onder de term "Innovatie" krachtig gepropageerd.

In dit paper worden na een uitvoerig exposé van het industriebeleid in het verleden, het te voeren industriebeleid en innovatiebeleid in een regionale context geplaatst. In concreto zal de rol van de kleine onderneming daarbij centraal staan.

1. Industrialisatie en industriepolitiek in Nederland

1.1. Industrialisatie

In vergelijking met andere industrielanden is de industrialisatie van Nederland pas op gang gekomen toen de Industriële Revolutie in die landen reeds lang een feit was. Zo toont de studie van J.A. de Jonge¹⁾ duidelijk de trage start van het proces van de Nederlandse industrialisatie aan. Het begin van de industrialisatie op grote schaal heeft voor Nederland aan het eind van de vorige eeuw plaatsgevonden. De amorfe industriële structuur, het ontbreken van grote geïntegreerde industriële complexen en de centrale positie van zeehavens, maken een vergelijking met de industriële ontwikkeling in de omringende landen arbitrair en moeilijk.

1) J.A. de Jonge, "De industrialisatie van Nederland tussen 1850 en 1914", Amsterdam, 1968.

De late start van de industriële ontwikkeling hangt samen met een aantal factoren. Zo wijzen Jansen c.s.²⁾ op de volgende oorzaken; de sterke gerichtheid op tropische cultures moedigde weliswaar de internationale handel aan maar belemmerde de industriële ontwikkeling; de vrijhandelspolitiek accentueerde deze ontwikkeling nog eens extra; de voorwaarden voor het ontstaan van geïntegreerde industriële complexvorming (integratie kolenmijnbouw hoogovens en staalfabricage) ontbraken in Nederland; Nederland vertoonde geen structuur van een regionale industriële samenhang, maar veeleer de internationale vervlechting door aanvoer van grondstoffen en/of halffabrikaten en de afvoer van halffabrikaten en/of eindprodukten.

De sterke jaarlijkse groei van de industriële beroepsbevolking rond de eeuwwisseling was een direct gevolg van de definitieve doorbraak van het industrialisatieproces. De metaalnijverheid en met name de machinebouw hebben daarbij een sleutelfunctie vervuld. De eerste decennia van deze eeuw stonden in het teken van verdere technologische vernieuwingen en de ontwikkeling van een aantal basisinnovaties. De opkomst en groei van nieuwe sectoren vond plaats ten koste van oude bedrijfstakken. Onder de nieuwkomers namen de chemische industrie, de rubberindustrie, de lichte metaalindustrie en de elektrotechnische industrie een vooruitstrevende positie in. De sterke nationalisering van de industrie en de introductie van allerlei basisinnovaties (auto, vliegtuig, radio, kunstvezels) gaven nieuwe impulsen aan de industrialisering in de jaren twintig. De economische malaise van rond 1930 betekende enerzijds het eind van de eerste grote industrialisatieronde, anderzijds geldt dit tijdstip als startdatum van een meer actieve bemoeienis van de overheid met de industriële ontwikkeling van ons land.

1.2. De industriepolitiek

In de periode vóór 1930 had de overheid zich slechts incidenteel met industriepolitiek beziggehouden maar van een regelmatige, systematische en planmatige bemoeiing was geen sprake. De instelling van het Directoraat-Generaal voor Handel en nijverheid in 1931 kan beschouwd worden als startsein voor een actieve bemoeienis van de overheid met de technische en economische ontwikkeling van het industriële bedrijfsleven.³⁾ De economische crisis en de confessioneel-liberale regeringen van de jaren dertig, bewerkstelligden een geleidelijk

2) A.C.M. Jansen, M. de Smidt, E. Wever, "Industrie en ruimte", blz. 37 e.v.

3) P.E. de Hen, "Actieve en re-actieve industriepolitiek in Nederland", 1980, blz. 9.

ke ommezwaai van vrijhandelspolitiek naar handelsbescherming en enige bemoeienis op ad-hoc basis met de industrie. Teneinde de stagnerende export te compenseren en de binnenlandse afzet te vergroten werden diverse (wettelijke) maatregelen getroffen.⁴⁾ De actieve industriepolitiek kreeg verder gestalte door de oprichting van de Maatschappij voor Industriefinanciering (MAVIF) met een taak op het gebied van financiering van projecten die niet zonder overheidshulp mogelijk zouden zijn. De oprichting van Economisch Technologische Instituten met als doel het bevorderen van regionale industrialisatie op zowel particulier, gemeentelijk als provinciaal initiatief kan eveneens beschouwd worden als illustratie van een groeiende overheidsinvloed. De instelling van het Centraal Instituut voor de Industrialisatie (C.I.V.I.) aan het eind van de dertiger jaren leidde tot het ontwerpen van de eerste plannen van overheidswege tot een geleide industrialisatiepolitiek.

De "Nota inzake de industrialisatie" van het C.I.V.I. wordt door de Hen een niet kwantitatieve voorloper van de naoorlogse industrialisatienota's genoemd.⁵⁾ Deze nota handelde onder andere over het verlenen van faciliteiten voor de aanleg van industrieterreinen en de bouw van industriehallen, het verschaffen van financiering, het aantrekken van aspirant-ondernemers door de overheid en het promoten van de machine-industrie. Deze industriepolitiek kwam dus neer op het stimuleren van het particuliere ondernemersinitiatief door de overheid, zij het binnen bepaalde vastgestelde kaders. Zo werden maatregelen die de concurrentieverhoudingen konden beïnvloeden bij voorbaat afgeschreven als instrumenten van een industrialisatiebeleid.

De Tweede Wereldoorlog onderbrak de ontwikkeling van de industrialisatie op een drastische wijze. Het is opmerkelijk dat de na-oorlogse industriepolitiek in hoofdzaak voortborduurde op de reeds geïnstitutionaliseerde ideeën. De wederopbouw en de Marshall-hulp gaven een duidelijke stoot tot een nieuwe fase van een actieve industriepolitiek. De eerste aanzetten tot een doelgericht beleid stammen uit de jaren direct na de Tweede Wereldoorlog. De politieke verschillen traden daarbij duidelijker aan het licht. Het door de confessionelen aangehangen corporatisme kan beschouwd worden als een verzoening tussen het individualisme van de liberalen en het collectivisme van de socialisten.⁶⁾

4) Bijvoorbeeld; de Crisisinvoerwet (1931); de Wet op de verbindend en onverbindend verklaring van ondernemersovereenkomsten (1935) en de bedrijfsvergunningswet (1938); De instelling van het Werkfonds (1934).

5) De Hen, a.w., blz. 238.

6) Zie P. Fortuijn: "Sociaal-economische politiek in Nederland 1945-1949", Alphen aan den Rijn, 1981, pagina 230.

De gevoerde industriepolitiek in de jaren vijftig en zestig is hoofdzakelijk gebaseerd geweest op de beleidsuitgangspunten die in een achttal zogenaamde Industrialisatienota's zijn vastgelegd.

1.3. De Industrialisatienota's

De (eerste) nota inzake de industrialisatie uit 1949 werd samengesteld vanuit de noodzaak de economische activiteiten van de wederopbouw te coördineren. Dat het vraagstuk van de regionale industrialisatie in die tijd al speelde, bleek uit het verschijnen van de nota "Landelijke spreiding der industrialisatie door regionale concentratie". De aanbevelingen uit deze nota zijn nagenoeg geheel terug te vinden in de tweede nota inzake de industrialisatie van Nederland, eveneens verschenen in 1950. Verhoging van de Nederlandse produktiviteit door gebundelde industriespreiding naar overwegend agrarische gebieden en het tegengaan van verdere industrieconcentratie in de Randstad waren de hoofdthema's. De derde, vierde en vijfde industrialisatienota die in 1951 resp. 1953 en 1955 werden uitgebracht, bevatten in hoofdzaak een verantwoording van het gevoerde beleid. Nieuwe gezichtspunten werden in deze overheidsstukken niet gepresenteerd. Dat was wel het geval in enkele andere nota's die in de loop van de vijftiger en zestiger jaren uitgebracht werden.⁷⁾ Hierin werd steeds duidelijker dat naast de puur economische aspecten van industrialisatie ook factoren als Ruimtelijke Ordening en Sociaal beleid een rol gingen spelen. De sterk op de Randstad georiënteerde visie van de nota "Het Westen en overig Nederland", werd in de beleidvoornemens van de zesde Industrialisatienota geïntegreerd. Zo werd de zware basisindustrie voorbestemd voor het westen, terwijl de lichtere industrieën zich in de overige regio's zouden kunnen ontwikkelen. De zevende Industrialisatienota bood geen nieuwe beleidsvisies, maar toonde de rol van de industrialisatie ten opzichte van de ruimtelijke ordening, gezien het voortgaande beleid van de gebundelde regionale spreiding van de industrie. In de achtste en tevens laatste industrialisatienota uit 1963 werd vastgesteld dat industrialisatie als apart probleem niet meer bestond. Nederland was geïndustrialiseerd en voortaan zou de industriepolitiek over een andere boeg gooid moeten worden. De economie werd in sterke mate beheerst door een forse jaarlijkse groei.

7) Bijvoorbeeld: "Het Westen en overig Nederland", door het Centraal Planbureau, Den Haag 1956.

"De Nederlandse ontwikkelingsgebieden", door ISONEVO, Den Haag, 1960.

"De nota's inzake de Ruimtelijke Ordening" (1960 en 1966).

De kwalitatieve aspecten van de industriële expansie kregen een uitgebreide behandeling in de nota. De noodzaak tot innoveren werd in feite al expliciet bepleit, getuige onderstaand citaat van de ondertekenaar Dr. J.W. de Pous:⁸⁾

"De ondergetekende acht het daarom noodzakelijk, dat onze industrie zich in aanzienlijk grotere mate zal gaan toeleggen op het zoeken naar nieuwe materialen, produkten en produktiemethoden door middel van speurwerk. Ook het tot praktische toepassing brengen - door middel van ontwikkelingsarbeid - van ideeën en vindingen, die dikwijls bij het dagelijks werk in de fabriek naar voren komen, is hier belangrijk. Een te geringe bereidheid om op deze terreinen iets te ondernemen zal ongetwijfeld een ongunstige weerslag hebben op het concurrentievermogen en dus op de positie van onze industrie, nu in andere geïndustrialiseerde landen de technische ontwikkeling dank zij het daar gedane onderzoekingswerk in hoog tempo doorgaat".

De laatste industrialisatienota markeerde aan de ene kant de eerste grote naoorlogse industrialisatiefase, en aan de andere kant een fase gericht op produktiviteitsverbetering, rationalisering en aanpassing aan de internationale marktverhoudingen. Veel aandacht werd voortaan besteed aan de groei en de structuur van onze economie.⁹⁾ De doorbraak en snelle groei van bepaalde sectoren stond lijnrecht tegenover de neergang en ondergang van enkele andere bedrijfstakken. Zo gelden de petro-chemische industrie enerzijds en de textiel- en mijnindustrie anderzijds als klassieke voorbeelden.

Vanaf ca. 1970 begon een fase van herstructurering en selectieve groei.¹⁰⁾

De effecten van de stormachtige naoorlogse economische groei mondden uit in geleidelijke beleidsombuigingen. Naast gunstige conjuncturele ontwikkelingen, manifesteerden zich toenemende problemen in de industriële structuur. Aan het eind van de zeventiger jaren namen de algemeen economische ontwikkelingen een dergelijk omvang aan, dat een meer fundamentele aanpak van de problemen dringend geboden was. Het begin van de jaren tachtig staan sterk in het teken van een industrieel structuurbeleid gevoed door het streven te komen tot een krachtige herindustrialisatie. Een drastische heroriëntatie op het te voeren beleid is hieraan voorafgegaan.

8) Achtste nota inzake de industrialisatie van Nederland, 1963, Den Haag, blz. 40.

9) Bijvoorbeeld in de "Nota inzake groei en structuur van onze economie, Den Haag, 1966, hoofdstuk 2 en 3.

10) Zie G.J. Wijers, Industriepolitiek, Leiden, 1982, blz. 23.

1.4. Herbezinning op beleidsvoornemens

De eerste aanzetten tot een herbezinning op de beleidsuitgangspunten stammen uit het begin van de zestiger jaren. De betekenis van de laatste industrialisatienota is al terloops naar voren gebracht. De ruimtelijke implicaties van het industrialisatiebeleid werden steeds sterker onderkend. Mede daarom werden de problemen betreffende de ruimtelijke problematiek in afzonderlijke beleidsnota's behandeld. De Eerste en de Tweede Nota inzake de Ruimtelijke ordening (uit 1960 resp. 1966) toonden duidelijk de verstrengeling van het (regionaal) economisch beleid, het industrialisatiebeleid en de ruimtelijke ordeningspolitiek. In de Nota inzake groei en structuur van onze economie werd gestreefd naar een "voldoende economische groei" ter concretisering van de beleidsvoornemens. Wel werd de vraag opgeworpen de groeidoelstelling nader te preciseren.¹¹⁾ Eind zestiger jaren werd, mede als gevolg van een conjuncturele terugslag, de discussie gevoerd over een meer gerichte industriepolitiek in plaats van het globale industrialisatiebeleid van weleer. Concrete activiteiten zouden zodoende de industriële structuur (met sterke groeisectoren) ten goede moeten komen terwijl daarnaast de begeleiding van de sanering in zwakke sectoren gerealiseerd diende te worden.

Hoewel de energiecrisis van 1973 veel genoemd wordt als start van de herstructureringsfase in het naoorlogse industriële structuurbeleid, zijn er argumenten om de begindatum rond 1970 te localiseren. De discussies over de neveneffecten van economische groei namen in die tijd grote vormen aan.

Een "verantwoorde ruimtelijke ordening" werd als zesde doelstelling toegevoegd aan de traditionele vijf centrale sociaal-economische doelstellingen. Daarmee waren de eerste elementen voor een fase van industriële herstructurering aangedragen. Het uitbreken van de oliecrisis heeft ongetwijfeld bijgedragen tot een versnelling van dat proces. In diverse nota's is na te gaan op welke wijze het beleid op deze ontwikkelingen reageerde c.q. anticipeerde.

1.5. Selectieve groei

Een opmerkelijke positie wordt ingenomen door de Oriënteringsnota Ruimtelijke Ordening. In een afzonderlijke paragraaf wordt de noodzaak van een op selec-

11) Nota inzake groei en structuur van onze economie, Den Haag, 1966, blz. 7.

tieve groei gebaseerde economie beschreven.¹²⁾ Deze herbezinning op het beleid werd met name geïnitieerd door de discussies rond het Rapport van de Club van Rome. In diverse nota's van latere datum is de selectieve groeigedachte verder uitgewerkt. De economische structuurnota van 1976,¹³⁾ kan beschouwd worden als een eerste uitwerking van de selectieve groeigedachte. Opmerkelijk is dat in plaats van de term industrialisatie (beleid) met name begrippen als economisch structuur (beleid), sectorbeleid en sectorstructuurbeleid gehanteerd worden. De industrialisatie werd dus kennelijk sterker dan voorheen bekeken binnen het kader van de gehele nationale economische structuur. Zo werden bevordering van produktiviteit, innovatie en herstructurering van het bedrijfsleven bepleit. Alle activiteiten werden geplaatst binnen het spanningsveld van de thema's continuïteit (gericht op volledige en volwaardige werkgelegenheid) en selectiviteit (de facetten ruimtelijke ordening, milieu, energie en grondstoffen en internationale arbeidsverdeling die als andere maatschappelijke doelstellingen de marges voor het te voeren structuurbeleid aangaven). Door het rangschikken van bedrijfstakken in kansrijke en kansarme categorieën diende een economisch structuurbeleid ontwikkeld te worden, waarbij met name nieuwe kansrijke economische activiteiten - de zogenaamde speerpunten - alle aandacht kregen. Enkele bladzijden van de nota zijn gewijd aan (het bevorderen van) innovatie.¹⁴⁾ Deze belangstelling voor innovatie was enerzijds een vervolg op de eerder gemaakte aanzetten, anderzijds betekende dit een vernieuwde aandacht van de zijde van het beleid. Meerdere beleidsnota's zijn in de volgende jaren uitgebracht die expliciet handelden over deze problematiek.

1.6. Sectorbeleid

Zo werd in 1979 een voortgangsnota economisch structuurbeleid gepresenteerd. Deze zogenaamde sectornota was een vervolg op de nota Selectieve groei, en een intensivering van het sectorbeleid gepaard met een vermindering van de individuele steunverlening werd hierin bepleit. Een hoge prioriteit werd daarbij toegekend aan de versterking van de internationale concurrentiepositie. De nieuwe industriepolitieke koers werd geïntensiveerd in de richting van nieuwe hoogwaardige activiteiten.

12) Oriënteringsnota Ruimtelijke Ordening. Derde nota over de Ruimtelijke Ordening - Deel 1, blz. 18 e.v.

13) Nota inzake de selectieve groei (Economische structuurnota), Den Haag, 1976.

14) Nota Selectieve groei, blz. 208 t/n 223.

Het sectorstructuurbeleid moest gericht zijn op beïnvloeding van de sociaal-economische verhoudingen tussen sectoren, zodanig dat gewenste structuurwijzigingen van het bedrijfsleven - bijvoorbeeld gericht op minder energie-intensieve productieprocessen - gerealiseerd konden worden. De klemtoon van het sectorbeleid lag op het voorkomen van omvangrijke vermijdbare kapitaalvernietiging en schoksgewijze veranderingen op de arbeidsmarkt.

Tegenover deze uitgebreide analyse van het sector-(structuur)beleid stond een uiterst summiere bespreking van het innovatiebeleid. In een kleine paragraaf werd de noodzaak van voortgaande innovatie weliswaar onderstreept, maar voor de uitwerking werd verwezen naar de nog uit te brengen Innovatienota.¹⁵⁾

Dat de problematiek rond de economische stagnatie ook op internationaal niveau leefde, bleek uit diverse rapporten. Zo gaf de O.E.S.O. in het rapport "Facing the future"¹⁶⁾ haar visie weer. Opmerkelijk kernpunt van dit rapport was de stelling dat er geen fysieke productiegrenzen zouden zijn. Over de vooruitzichten op macro-economische groei was men pessimistisch gestemd, maar de mogelijkheden voor technologische innovatie werden zeer optimistisch ingeschat. De nog sterke groei van de beroepsbevolking in de jaren tachtig, de hoge prijzen van energie en grondstoffen en de verschuivingen in concurrentiepositie tussen industriële landen en Newly Industrialized Countries zijn gegevens waarmee we onvermijdelijk geconfronteerd zullen blijven worden. Over de mogelijke oplossingen is het rapport optimistisch gestemd, met uitzondering van de verstarrende tendenzen binnen de verzorgingsstaat.

1.7. De Innovatienota

Als vervolg op de nota Selectieve Groei en de Sectornota werd eind 1979 de Innovatienota uitgebracht. Waar de Sectornota slechts een globale invulling van die delen van het innovatiebeleid bevatte die direct op het bedrijfsleven waren toegesneden, stelde de Innovatienota het belang van een technologisch vernieuwingsbeleid tegen de achtergrond van de maatschappelijke ontwikkelingen centraal. Steeds sterker was het besef gegroeid dat oplossing van de huidige problemen aan de aanbodzijde van de economie en vanuit een lange-termijn perspectief gezocht moesten worden. Technologische vernieuwing zou bij een actie-

15) Voortgangsnota Economisch structuurbeleid (Sectornota), Den Haag, 1979, blz. 43.

16) Facing the future; Mastering the probable and managing the unpredictable, Parijs, 1979.

ver structuurbeleid van de overheid een belangrijke rol moeten spelen. Dit beeld roept sterke herinneringen op aan de vergelijkbare economische problematiek van direct na de Tweede Wereldoorlog. Immers in de Eerste nota inzake de industrialisatie werd al gesteld, dat maatregelen om tot technologische vernieuwing te komen krachtig bevorderd dienden te worden. Wel dient daarbij vermeld te worden dat de complexiteit van de huidige problemen groter is. De vergelijkbaarheid spitst zich met name toe op het industrieel voortbrengingsproces. De Innovatienota begon met een analyse van de sociaal-economische problematiek. Gedurende de afgelopen 25 jaar heeft het zwaartepunt gelegen bij de primaire verwerking en produktie van halffabrikaten. Voor de toekomst zal moeten gelden dat het industriële patroon moet worden geherprogrammeerd van grondstof- en energie-intensieve en milieubelastende processen naar schonere en meer kennisintensieve processen.

Het overheidsbeleid zoals geformuleerd in de nota is gegroepeerd rond 4 kernthema's.¹⁷⁾

- Het innovatievermogen van bedrijven zelf.
 - De inzet van het Nederlandse Research en Development potentieel.
 - Advies en informatie, met name ten behoeve van middelgrote en kleine ondernemingen.
 - Technologische vernieuwing en de door de overheid beïnvloede vraag (facettenbeleid, collectieve dienstverlening, opdrachtenbeleid, reguleringsbeleid).
- Verderop zullen wij nog nader ingaan op de concrete mogelijkheden ter effectivering van genoemde kernpunten in regionaal perspectief.

Tot slot volgen nog enkele kritische kanttekeningen bij de Innovatienota. Hoewel deze nota een redelijke analyse van de problematiek bevatte staan de in de nota voorgestelde maatregelen in een scheve verhouding tot de gesignaleerde problemen. Positief is het grote belang dat gehecht wordt aan de positie van het midden- en kleinbedrijf. Er lag een dominant accent op het stimuleren van research en development, terwijl de aandacht voor de invloed van de markt en behoeften op het innovatieproces uiterst marginaal is. Ook de ruimtelijke component van het hele innovatiegebeuren komt onvoldoende uit de verf. Voor de relatie tussen innovatie en kwalitatieve en kwantitatieve werkgelegenheid geldt eenzelfde constatering. Het is dan ook van belang na te gaan in hoeverre de vervolgnota "Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie" aan deze tekortkomingen tegemoet komt.

17) Nota Innovatie, Brief van de Minister voor wetenschapsbeleid, Den Haag, 1979.

1.8. Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie

Al in een eerder stadium was vastgesteld dat globale stimulering van de economie, vooral gericht op de vraagzijde, onvoldoende effectief bleek. De druk om tot verandering van de structuur via het aanpakken van de aanbodzijde en het doorbreken van de verstarde instituties te komen werd steeds groter. Diverse symptomen wezen hierop. De overcapaciteit in industriële bedrijfstakken die in ons exportpakket een belangrijke plaats innamen is een teken aan de wand. Andere sectoren - zoals kleding-, hout-, meubel- en lederindustrie; chemie en basismetaal en de kapitaalgoederensector - werden en worden gekenmerkt door de-industrialisatie. De sterke sectorale specialisatie is een nalatenschap van het na-oorlogse industrialisatiepatroon. Weliswaar was hierdoor sprake van goede groeimogelijkheden, mede dankzij de sterke positie van de basisprodukten (chemie, metaal en petrochemie).

De concurrentie vanuit de opkomende industrielanden is sterk bedreigend voor onze economie met een sterk accent op de "middle industries". Voor de geavanceerde produkten zijn dat de industriële grootmachten en voor arbeidsintensieve sectoren vormen de ontwikkelingslanden een opkomende concurrentie. Een aanpassing van onze industriële structuur naar een grotere diversificatie, een opwaardering van het produktenpakket en meer nadruk op produktdifferentiatie lijkt dringend geboden. Voortzetting van het generieke beleid - d.w.z. beleid dat in algemene zin de concurrentiepositie tracht te verbeteren - moet volgens de W.R.R. tesamen met een specifiek sector structuurbeleid worden uitgevoerd. Daarbij moet wel het overwegend conserverende karakter worden omgebogen naar een anticiperend beleid. Voorts wordt gepleit het industriële klimaat te verbeteren door intensivering van het internationale handelsbeleid en versterking van innovatie en management in met name het midden- en kleinbedrijf. Een vertaling van de aanbevelingen uit het W.R.R.-rapport is vastgelegd in het Rapport van de Adviescommissie inzake het industriebeleid.¹⁸⁾

1.9. Een nieuw industrieel elan

Vanuit een analyse van de teleurstellende beleidsresultaten van de jaren zeventig worden de perspectieven voor de toekomst gepresenteerd. Niet alleen de tegenvallende internationale omstandigheden zijn debet aan de slechte industriële

18) Adviescommissie inzake het industriebeleid "Een nieuw industrieel elan", Den Haag, 1981.

le structuur, maar evenzeer de gebrekkige diagnose, de zwakte van de instrumenten en de uitvoering van het beleid. De verdere afkalving van onze industriële capaciteit is fataal, vooral gelet op de belangrijke uitstralingseffecten naar de commerciële dienstensector. Niet alleen dient het afbraakproces tegengegaan te worden door het creëren van gunstige voorwaarden voor de ontwikkeling van de industrie, maar tegelijkertijd zal de herindustrialisatie krachtig bevorderd moeten worden. Een breed scala van maatregelen kan daartoe gehanteerd worden. Het te voeren industriebeleid zal moeten afzien van individuele steunverlening zonder perspectief en een verbetering van zowel de concurrentiepositie als het industriële produktenpakket moeten bewerkstelligen. Voorts dienen met name marktbehoeften met hoge toegevoegde waarden en hooggeschoolde arbeid aanpak te worden. Initiatieven vanuit het bedrijfsleven moeten gestimuleerd worden en voldoende kans krijgen.

Hieronder zullen we in eerste instantie nader ingaan op de regionale implicaties van de gevoerde en te voeren industriepolitiek. Tevens zal het regionale aspect van het innovatiebeleid bekeken worden.

2. Regionale industrialisatie en innovatie

2.1. Regionale industrialisatie

De verhouding van het regionale industrialisatiebeleid tot het algemene industrialisatiebeleid wordt in de achtste, tevens laatste, industrialisatienota als volgt verwoord: "Naast het kwantitatieve aspect komt het kwalitatieve aspect van de regionale ontwikkeling, met name de verbetering van de structuur van de regionale industrie, voortdurend meer naar voren. Het is zelfs niet uitgesloten dat de bevordering van een meer evenwichtige opbouw van de regionale industriële werkgelegenheid in de komende 4 jaren van groter betekenis zal blijken te zijn dan het scheppen van zo groot mogelijke aantallen arbeidsplaatsen".¹⁹⁾

Deze uit 1963 stammende passage geeft uitdrukking aan de opvatting van destijds, dat ruimtelijke onevenwichtigheden in de industriële ontwikkeling in het vervolg meer aandacht van het beleid zouden dienen te hebben, dan de industriële ontwikkeling van het land als geheel. De regeringsnota die in 1964 verscheen droeg dan ook het opschrift "Nota inzake het te voeren industriële spreidingsbeleid 1965 t/m 1968". In de plaats van bestrijding van werkloosheid kwam als centraal motief van het beleid een ruimtelijk meer evenwichtige spreiding.

19) Achtste Nota inzake de industrialisatie van Nederland, Den Haag, 1963, blz. 80.

ding van de industrialisatie.

Deze ontwikkeling kwam niet uit de lucht vallen. Reeds in de jaren vijftig waren wendingen in het industrialisatiebeleid ten aanzien van de regio's bepleit en opgetreden. Maatregelen ter bevordering van de industrialisatie werden niet uitsluitend meer gericht op wat men pleegde aan te duiden als "ontwikkelingsgebieden", maar men ging ook aandacht geven aan gebieden met een aanzienlijk vertrekoverschot en aan gebieden met een acute structurele werkloosheid. In verband hiermede werd het begrip "ontwikkelingsgebied" vervangen door een ruimer begrip: "probleemgebied". In 1964 kwamen daar dan de "spreidingsgebieden" bij. Volgens de rijksbegroting van dat jaar: "In deze industriële spreidingsgebieden behoeft regionaal gezien niet zonder meer gevreesd te worden voor een structureel werkgelegenheidsvraagstuk, maar een verdere industrialisatie zou hier toch een belangrijke spreidingsbijdrage kunnen leveren".

Aldus kwam het spreidingsmotief in het regionale industrialisatiebeleid onbetwist op de eerste plaats.

Ook wat betreft het beleidsinstrumentarium zien we in de vanaf 1964 intredende periode wijzigingen optreden. Tot begin 1965 was een regeling van toepassing, waarbij kapitaalsubsidies voor industriële vestigingen in de zogenaamde ontwikkelingskernen mogelijk waren mits er een arbeidsplaats per 50 m² bij vestiging werd gecreëerd. Deze BIO-regeling (Bevordering Industrialisatie Ontwikkelingskernen) werd in 1965 vervangen door de SIO-regeling (Stimulering Industrievestiging Ontwikkelingskernen), waarbij de arbeidsplaatsenvoorwaarde ingetrokken was. En in 1968 werd een regeling ingevoerd krachtens welke subsidies mogelijk werden op investeringen in vaste activa, boven een bepaald minimum en behalve op gebouwen, ook voor wat betreft grond en machines (Investerings Premie Regeling). Zowel vestiging als uitbreiding van de industriële investeringen werden subsidiabel.

De IPR-regeling was overigens voor wat betreft industriële investeringen alleen van toepassing op de industrialisatiekernen in de stimuleringsgebieden en de herstructureringsgebieden.

Stimuleringsgebieden was een nieuw begrip, dat alle vroegere probleemgebieden en spreidingsgebieden omvatte. Herstructureringsgebieden zijn gebieden met een snelle achteruitgang van de werkgelegenheidsstructuur als gevolg van het gedeeltelijk of geheel wegvallen van een belangrijke bedrijfstak. Voorbeelden hiervan zijn de mijnindustrie in Limburg en de textielindustrie rond Tilburg. Vanaf 1967 vindt het principe van de vervroegde afschrijving toepassing in het regionale industrialisatiebeleid.²⁰⁾ Deze regeling was niet van toepassing op

20) C.P.A. Bartels en J.J. van Duijn: Regionaal economisch beleid in Nederland, Assen, 1981, blz. 89.

de provincies Zuid-Holland, Utrecht en Noord-Holland (exclusief de kop), waarmee een ten opzichte van voortgaande congestievorming in het westen van het land negatieve maatregel geïntroduceerd werd. Deze stap werd door een tweede gevolgd in 1975 toen in het kader van de Selectieve Investeringsregeling de overheidscontrole op investeringen in de open lucht verscherpt werd door het invoeren van een meldingsplicht, een verplichte vergunning voor grote investeringen en een heffing op investeringen in nieuwe gebouwen en nieuwe vaste installaties. Het vergunningenbeleid en het heffingenbeleid beperkte zich tot het Rijnmondgebied; de meldingsplicht werd behalve het westen, uitgebreid tot de Veluwe.

Uit het voorgaande blijkt het regionale industrialisatiebeleid, zoals dat vorm gekregen heeft in Nederland een beleid te zijn, dat duidelijk ondergeschikt is aan het ruimtelijke spreidingsbeleid. Bevorderen van verplaatsing van industriële bedrijven; stimulering van uitbreiding van industriële capaciteit in daartoe in aanmerking komende gebieden en afremming van investeringen in de congestiegebieden werden verondersteld bij te dragen tot een meer evenwichtige verdeling van bestaansbronnen en bevolking over het nationale grondgebied. Dat in de loop van de zestiger en de zeventiger jaren dit spreidingsbeleid behalve de industrie zich ook heeft gericht tot de dienstensector en overheidsinstellingen doet aan de centrale plaats van het spreidingsmotief in het regionale industrialisatiebeleid niets af. Het is van groot belang na te gaan op welke wijze dit beleid aan de sedertdien veranderde maatschappelijke behoeften moet worden aangepast.

2.2. Innovatie en regio

Hierboven hebben we al gezien dat op diverse plaatsen het bevorderen van innovatie bepleit is. Deze beleidsvoornemens zijn echter steeds vanuit een nationale invalshoek naar voren gebracht. Van een regionale verbijzondering van de innovatieve activiteiten is pas sinds enkele jaren sprake. Zo komt de regionale visie op het innovatiegebeuren in de Selectieve groeinota en in de sectornota erg marginaal uit de verf. Anders ligt dit bij de Nota "Innovatie". De technologische vernieuwingsprocessen, de invloed van de overheid en vernieuwing in het bedrijfsleven worden breed uitgemeten. Daarbij komt de ruimtelijke dimensie geleidelijk naar voren. De verhouding tussen het regionale beleid en het innovatiebeleid komt in een afzonderlijke paragraaf ter sprake.²¹⁾ In dit

21) Innovatienota, Den Haag, 1979, § 4.11, blz. 84 en 85.

kader wordt gesteld: "In de instrumentele sfeer komt de hiervoor bedoelde samenhang tot uitdrukking in een gevarieerd pakket maatregelen, die rekening houden met de gedachte om - waar mogelijk - vernieuwing te stimuleren". Vervolgens worden enkele voorbeelden opgesomd; de aanpassing van de I.P.R., de vernieuwende activiteiten van Regionale Ontwikkelings Maatschappijen, de transferactiviteiten van hogescholen en universiteiten, de activiteiten in het kader van het facettenbeleid en de acties die bij het Integraal Structuurplan Noorden des lands en de Perspectievennota Zuid-Limburg worden ondernomen.

Een verdergaande uitwerking van de relatie innovatie-regio treffen we aan in de Nota Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie. Deze gedegen vervolgstudie bevat een paragraaf die handelt over een toekomstbeeld van regionale specialisatie.²²⁾ Enkele belangrijke passages zullen we hier kort weergeven. Regio's hebben geen homogene industriële structuren maar kennen daarentegen regionale specialisaties. Naast bepaalde fysieke omgevingsfactoren kunnen toevaligheden hierbij een rol spelen. Zo zijn beschikbaarheid van grondstoffen, infrastructuur, kapitaal en arbeid factoren die de regionale specialisatie bepalen. Naast de marktkant vraagt aan de afnemerszijde ook de beïnvloeding van het leefmilieu ruime aandacht.

Bij innovatieve activiteiten zal een regionale differentiatie van kennis moeten plaatsvinden, waardoor een zekere meerwaarde aan de produktie door bijvoorbeeld kwaliteit, duurzaamheid en dienstverlening gerealiseerd kan worden. Met name de beschikbaarheid van de produktiefactor kennis kan een relatief sterke regionale afhankelijkheid bezitten door:²³⁾

- de regionale verdeling van onderwijs-, onderzoek- en service-instellingen
- spreiding van kennis verbonden met bestaande industriële activiteiten
- geringe mobiliteit van mensen
- kort drachtwerking van een effectieve, creatieve informatie-uitwisseling.

Zodoende kunnen bepaalde kennisgevoelige nieuwe industriële activiteiten efficiënter en goedkoper op bepaalde plaatsen van de grond komen. De overheid kan hierbij een belangrijke rol vervullen door een actief en tegelijkertijd selectief ingrijpen in de regionale industriële structuur. Uiteindelijk kan een regionale profilering van het innovatiebeleid tot stand komen.

Hieronder zullen we de rol van de kleine onderneming in de innovatie in een regionale context bespreken.

22) W.R.R.-rapport, no. 18, Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie, Den Haag, 1979, blz. 99 t/m 105.

23) A.W. pag. 101.

3. Innovatie en de kleine onderneming in regionaal perspectief

3.1. Inleiding

In de discussie rond innovatie wordt veel aandacht geschonken aan de kleine c.q. nieuwe onderneming. Deze belangstelling is niet zo verwonderlijk gezien het teleurstellende resultaat van de grote ondernemingen met al hun R. & D. mogelijkheden als trekpaard van de economie in de huidige situatie. Voor een belangrijk deel komt het echter ook voort uit de hernieuwde ontdekking en erkenning van het innovatief potentieel van de kleine onderneming en de waarde als bron van nieuwe werkgelegenheid. De kleine onderneming wordt gekenmerkt door een grote mate aan flexibiliteit en marktgerichtheid waardoor hij beter kan inspelen op nieuwe ontwikkelingen en veranderingen. Utterback en Abernathy²⁴⁾ benadrukken de rol, die de kleine en nieuwe ondernemingen spelen in de eerste levensfase van een basis-innovatie. De meeste basis-innovaties van deze eeuw zijn door individuele personen en kleine ondernemingen gedaan. Ze hebben hiermee de grondslag gelegd voor geheel nieuwe bedrijfstakken. Van der Zwan²⁵⁾ wijst er echter op dat deze innovaties door grote ondernemingen zijn geconsolideerd en op grote schaal toegepast. Door hun hoge graad aan organisatie en procesbeheersing zijn ze hiertoe beter in staat. Belangrijker dan de basis-innovaties zijn de afgeleide innovaties die door de kleine ondernemingen worden gedaan. Deze afgeleide innovaties worden hetzij eveneens door grotere bedrijven overgenomen hetzij binnen de kleine onderneming toegepast. Dit laatste is vooral het geval wanneer de innovatie niet voor grootschalige toepassing geschikt is. In de V.S. blijkt de helft van alle innovaties afkomstig te zijn van kleine ondernemingen. Vooral de nieuwe ondernemingen hebben daar een groot aandeel in.

Ook vanuit de regio is er een toenemende belanstelling voor de kleine innovatieve onderneming; vooral nu het aantrekken van grotere bedrijven steeds moeilijker verloopt en de sluitingen en inkrimpingen bij grote ondernemingen tot ernstige problemen leiden. De creatie van nieuwe ondernemingen, die zich richten op de toepassing van geavanceerde technologieën, staat daarbij op de voorgrond omdat deze bedrijven, zoals de Innovatienota stelt, groeikernen van hoogwaardige werkgelegenheid vormen. Voor deze ondernemingen vormen het autochtone

24) J.M. Utterback, W.G. Abernathy: Patterns of industrial innovation, Technology Review, Vol. 80, 1978.

25) A. van der Zwan: "Uit de schaduw van de groten", E.S.B. 7 oktober 1981.

ondernemerspotentieel en innovaties gedaan in of buiten de regio de voornaamste bron.

De verwachtingen over de kleine innovatieve onderneming zijn nogal hoog gespannen. Wil dit ook geëffectueerd worden, dan zullen nog een groot aantal knelpunten overwonnen moeten worden. De problemen zijn zowel van bedrijfsinterne- als externe aard.

Het klimaat voor de ontwikkeling van innovaties is niet erg gunstig. De risico's zijn groot en de drempels hoog. Hoewel de ruimte van de overheid om hierop invloed uit te oefenen klein is, worden de mogelijkheden die ze heeft (vooral nog) onvoldoende benut. Maatregelen voor de overheid om het algemene innovatieklimaat te verbeteren liggen onder meer in de sfeer van het aanschaffingsbeleid. Door naar Amerikaans voorbeeld een duidelijk vastgesteld quotum van de overheidsopdrachten voor kleine bedrijven te reserveren en de betalingen aan deze categorie bedrijven versneld te laten geschieden zou een enorme stimulans tot innovatie gegeven worden. Op het gebied van het kredietbeleid zouden langlopende kredieten verstrekt kunnen worden aan kleine ondernemingen ter financiering van de innovatie, waarbij de terugbetaling gedeeltelijk wordt kwijtgescholden bij succesvolle innovatie. Kredieten en subsidies zouden ook ter beschikking moeten worden gesteld aan personen, die nog geen onderneming hebben maar wel met plannen in die richting rondlopen. Men denke aan het beschikbaar stellen van gelden voor de ontwikkeling van een innovatie of het volgen van een managementcursus. Dit geldt ook voor organisaties, die zich bezighouden met het stimuleren van de ondernemer in spé. Verder zou in het onderwijs een betere afstemming kunnen plaatsvinden op de vaardigheden van de ondernemer. Tenslotte zijn er mogelijkheden op het sociale vlak. Huidige verworvenheden, zoals pensioenrechten, zouden door de overheid veilig gesteld kunnen worden, indien een werknemer te kennen geeft ondernemer te willen worden. Ook zou het financiële risico van de innovatieve ondernemer beperkt kunnen worden door belastingverlaging voor een bepaalde periode te geven of voor een vastgestelde aanloopperiode van de innovatie garant staan voor de schulden.

De knelpunten van bedrijfsinterne aard worden voornamelijk veroorzaakt door gebrek aan deskundigheid op één of meerdere terreinen, die voor de bedrijfsuitoefening van essentieel belang zijn, zoals techniek, management, marketing, personeelsbeleid, financiën en marktinzicht. Veelal beperkt de deskundigheid van de ondernemer zich tot één specifieke deskundigheid. Bij de meeste kleine innovatieve ondernemingen is dit de techniek. Op terreinen waar deskundigheid ontbreekt moet de ondernemer worden bijgestaan. Juist bij de kleine ondernemer is dit een probleem omdat stafafdelingen of staffunktionarissen ontbreken.

Vanouds zijn er een groot aantal instanties waar de kleine ondernemer zich kan laten adviseren.²⁶⁾

Voorals nu de combinatie kleine ondernemer-innovatie zo sterk op de voorgrond staat zijn er een aantal nieuwe organisaties bijgekomen. Aan de hand van de behoeften van de innovatieve ondernemer zullen de activiteiten, die deze organisaties ontplooiën worden toegelicht.

3.2. Nieuwe activiteiten gericht op de kleine innoverende onderneming

De activiteiten, die worden ontplooid door tal van organisaties, zullen worden toegelicht aan de hand van de terreinen waarop de hulp van buitenaf kan worden ingeroepen. Deze terreinen zijn ingedeeld in: de innovatie en het produkt, het management en de financiering.

3.2.1. De innovatie en het produkt

Veel aandacht bij de hulp op het gebied van de innovatie zelf krijgen de transferpunten. De term 'transferpunt' is afkomstig uit de Innovatienota. Doel van het transferpunt is de aanwezige kennis bij de Technische Hogescholen, universiteiten en grote instellingen beter toegankelijk te maken voor het bedrijfsleven, met name de kleine en middelgrote ondernemingen. Er zijn momenteel 11 transferpunten actief werkzaam: bij de drie regionale vestigingen van de Rijksnijverheidsdienst in Zwolle, Amsterdam en Tilburg, bij de twee Industriële Dienstencentra van T.N.O. in Delft en Apeldoorn en bij de academische onderwijsinstellingen in Delft/Leiden, Eindhoven, Twente, Groningen, Nijmegen en Wageningen. In Tilburg, Utrecht en Rotterdam zijn de transferpunten nog in oprichting. De belangstelling van het bedrijfsleven voor de overdracht van kennis van universiteiten en grote instellingen is overweldigend. Bij het eerste transferpunt aan de TH-Eindhoven zijn in 1981 meer dan 500 vragen binnengekomen. Vooral de kleine en middelgrote ondernemingen uit de regio's rond het transferpunt profiteren van deze mogelijkheid om kennis en hulp te verkrijgen. Toch doen zich ook al problemen hierbij voor. Dit geldt vooral ten aanzien van de transferpunten aan de universiteiten en hogescholen. De taak van deze instellingen ligt primair bij het onderwijs en het fundamenteel onderzoek. Wil deze taak niet in het gedrang komen dan zullen aan de hoeveelheid ter beschik-

26) Bijvoorbeeld; notaris, accountant, bank, (commercieel) adviesbureau, Kamer van Koophandel, Rijksnijverheidsdienst, Centraal Instituut Midden- en Kleinbedrijf, Economisch Instituut Midden- en Kleinbedrijf, Koninklijk Nederlands Ondernemers Verbond enz.

king te stellen tijd voor deze activiteit beperkingen moeten worden opgelegd. Zegveld²⁷⁾ heeft verder bedenkingen tegen het karakter van de kennis, die wordt overgedragen. Deze bestaat bijna uitsluitend uit technologische kennis en dat is maar een klein onderdeel van het innovatieprobleem van de industrie. Tenslotte dient gewezen te worden op het kostenaspect. Vooralsnog functioneren de transferpunten niet kostendekkend. Gelet op de financiële problemen van de overheid is het noodzakelijk, dat gestreefd wordt om zonder subsidies te werken, omdat men anders het gevaar loopt door de bezuinigingsmaatregelen van de overheid getroffen te worden. Daarbij moet men vooral ten aanzien van de wat grotere 'opdrachten' de gemaakte kosten zo reëel mogelijk doorberekenen, omdat de kans groot is, dat men door commerciële adviesbureaus beticht wordt van concurrentievervalsing.

Kennisoverdracht en hulpverlening staan ook centraal bij de activiteiten, die door de Stichting Kleinood worden ontplooid. De Stichting is drie jaar geleden door een aantal grote bedrijven en banken opgericht. Het doel van Kleinood is de aanwezige know-how en middelen bij de aangesloten leden kosteloos ter beschikking te stellen aan de kleinere collega's, die hierop een beroep doen. Het grote probleem is echter het ingebakken wantrouwen bij de kleine ondernemer ten opzichte van de grote. Hierdoor worden de mogelijkheden, die Kleinood kan bieden nog niet volledig en optimaal benut.

Evenals de Stichting Kleinood kunnen ook de drie in Nederland op te richten Centra voor de Micro-Electronica (CME) als transferpunt worden aangemerkt. Uitgangspunt voor deze centra vormt het bieden van hulp aan kleine en middelgrote ondernemingen, die micro-electronica in hun produkt willen toepassen. De CME's, die in Delft, Eindhoven en Enschede verrijzen, zullen het gat moeten opvullen tussen de ontwikkelingen in de micro-electronica technologie en de toepassingen in deze sector. Van der Kooy²⁸⁾ stelt de vraag of de kleine en middelgrote ondernemingen wel de doelgroep vormen voor de CME. Zijns inziens is deze sector nog niet rijp voor hoogwaardige technologieën. De kennis, die door de transferpunten, Stichting Kleinood en Centra voor de Micro-Electronica, ter beschikking wordt gesteld is voornamelijk in de organisaties zelf gegenereerd. Daarnaast opereren er een aantal instellingen - veelal op commerciële grondslag - die slechts bemiddelen tussen vraag en aankoop bij de verkoop en over-

27) W. Zegveld: Kleine en middelgrote bedrijven, het zaad voor het industriebeleid, De ingenieur, no. 1, maart 1982.

28) B.J.G. van der Kooy; In zichzelf verdeeld centrum, Intermediair no. 6, 12 februari 1982.

dracht van licentierechten en know-how van produkten en produktieprocessen. De belangrijkste 'kennishandelaren' in Nederland zijn: Licentec, Stichting Kennis Exploitatie (opgezet door NMB en TNO), Technotec (een dochteronderneming van Control Data), Dr. Dvorkowitz, ID-NL, Dofitt en Helicon Technology Marketing. Veelal zijn de databestanden, die deze instellingen hebben opgebouwd aangesloten op die van buitenlandse kennishandelaren. Het voordeel van de kennishandel is dat de omzet voor de kennisgever kan worden vergroot, terwijl de kennisnemer goedkoop aan de benodigde kennis komt. Nadeel is echter, dat de kennisnemer vrijwel altijd in kennis achterloopt bij de kennisgever en het bovendien de vraag is of de aangeschafte kennis ook toepasbaar zal zijn gelet op de specifieke kenmerken van het bedrijf of zijn markt.

Tenslotte verdient in dit rijtje het fenomeen 'uitvinderscentrum' aandacht. Zo'n centrum is vooral bedoeld voor de particuliere uitvinder, die met een bepaald idee rondloopt. Primair staat het technisch en commercieel ontwikkelen van het produkt en het onderbrengen bij een bedrijf. Naar Deens voorbeeld (Danish Invention Center) is twee jaar geleden in Rotterdam het uitvinderscentrum ID-NL van start gegaan. Haar activiteiten richten zich vooral op het commercieel en technisch beoordelen van de vinding, het ontwikkelen van een prototype, het vervaardigen van een Nul-serie, het aanvragen van octrooi en het onderbrengen van de vinding bij het bedrijfsleven. Het grootste probleem voor ID-NL is het vinden van goede ideeën (slechts 10% van alle ideeën is bruikbaar) en het vinden van een onderneming, die de vinding uiteindelijk in produktie wil nemen. De betekenis van het uitvinderscentrum voor het regionale bedrijfsleven is beperkt aangezien vindingen die in de regio gedaan zijn elders geproduceerd kunnen worden.

3.2.2. Het management

De grootste struikelblokken voor de kleine innovatieve onderneming zijn veelal het management en de financiering. Hoewel de ondernemer voor management- en marketingadviezen ook bij de transferpunten terecht kan is men voor een meer evenwichtige aanpak van de management en marketingbegeleiding aangewezen op andere mogelijkheden.

Een programma, dat goed blijkt aan te slaan is het Project Industriële Innovatie (PII). Er worden thans voor PII een 100-tal kleine en middelgrote bedrijven intensief begeleid en ondersteund waardoor de kans op een succesvol innovatieproces aanmerkelijk wordt verhoogd.

Men richt zich daarbij niet alleen tot bestaande, maar ook beginnende ondernemingen. Bij dit project zijn ook een groot aantal particuliere organisatie- en

adviesbureaus betrokken.

De Small Business School, die verbonden is aan de Stichting Bedrijfskunde in Delft, tracht aan de hand van een meerdaagse cursus het algemene managementniveau en daarmee de kans van slagen van de onderneming te verhogen.

Op meerdere plaatsen in Nederland worden thans voorlichtingsdagen gehouden, die beogen de ondernemer te helpen bij het opzetten van een eigen bedrijf. Gelet op het massale karakter (100 of meer deelnemers) de korte tijdsduur (1 dag) en het ontbreken van een goede follow-up moet het succes van dergelijke dagen uiterst gering worden geacht.

3.2.3. De financiering

Het aantrekken van voldoende kapitaal blijkt een groot en vaak onoverkoombaar probleem, vooral voor nieuwe innovatieve bedrijven. De ondernemer is voor het benodigd kapitaal aangewezen op eigen middelen of vreemd vermogen. De overheid heeft weliswaar een aantal financieringsregelingen in het leven geroepen, maar deze zijn voor de ondernemingen vaak onvoldoende of niet van toepassing.²⁹⁾ Financieringsinstellingen eisen vaak hoge zekerheden voor de verstrekking van krediet. De oprichting van de Particuliere Participatiemaatschappijen, die risicodragend kapitaal verstrekken, heeft de mogelijkheden voor de kleine ondernemer om aan voldoende geld te komen vergroot, maar de knelpunten zijn daarmee nog niet uit de weg geruimd. Bedrijven zonder B.V.- of N.V.-structuur (ca. 2/3 van alle ondernemingen in Nederland) kunnen van de PPM geen gebruik maken en ofschoon de eisen ten aanzien van de hoogte van de zekerheden minder hoog zijn worden nog steeds geen kredieten verstrekt uitsluitend op basis van het voorgelegde plan en de indruk, die men heeft van de capaciteiten van de kredietaanvrager. Het aantal ondernemingen, dat tot op heden van de PPM gebruik maakt is dan ook zeer bescheiden.

Een vaak gehoord bezwaar tegen het scala aan hulpverlenende activiteiten is de ééndimensionale benadering van het innovatiegebeuren. Innovatie wordt als een technisch gebeuren beschouwd. De instrumenten worden dan geheel toegespitst op technische ontwikkeling of innovatie wordt gezien als een financieel probleem. Vergroting van de kredietmogelijkheden moeten in dat geval de oplossing bieden. Innovatie raakt echter alle aspecten van het ondernemingsgebeuren en deze aspecten zijn nauw met elkaar verweven. Dit betekent, dat de hulpverlening ook

29) Voorbeelden zijn: Technisch ontwikkelingskrediet, Subsidieregeling contract research en Kredietbeschikking Midden- en Kleinbedrijf.

een integraal karakter dient te dragen. Een eerste aanzet hiertoe vormt het industriële bedrijvencentrum.

3.3. Het industriële bedrijvencentrum: Kader voor een integrale benadering van de innovatieproblemen van de kleine onderneming

Op enkele plaatsen in Nederland worden thans industriële bedrijvencentra gerealiseerd. Bestaande centra in het buitenland (V.S., Groot-Brittannië en Ierland) staan hierbij veelal model. Centrale begrippen voor bedrijvencentra zijn: kostenverlaging, hulpverlening en verhoogde interactie.

Om de (aanloop-)kosten voor de innovatieve ondernemer te verlagen worden in de bedrijvencentra een aantal gemeenschappelijke diensten en faciliteiten aangeboden. De kwaliteit en de kwantiteit is afhankelijk van de aard en de behoefte van de gebruikers. Dit kan variëren van een copieerapparaat tot geavanceerde onderzoeks- en ontwikkelingsfaciliteiten. Soms worden ook de huisvestingslasten laag gehouden en aangepast aan de positie van de ondernemer. Verlaging van de exploitatielasten kan in de praktijk meer kans op slagen bij het verkrijgen van krediet betekenen.

Een centrale plaats in een bedrijvencentrum neemt de manager in. Naast beheerder en exploitant van het centrum en de voorzieningen kan hij de ondernemers in het centrum adviseren en bijstaan in het oplossen van problemen. De manager moet echter geen nieuwe en overlappende advies- en hulpinstantie gaan vormen naast de andere reeds beschreven mogelijkheden. Waar vereist moet hulp en advies van anderen worden ingeroepen. De manager kan daarbij als intermediair optreden en door zijn contacten met en kennis van de hulp- en adviesorganisaties de optimale mogelijkheden aan zijn cliënt voorleggen of indien gewenst de benodigde contacten leggen. Zelfs kan hij als belangenbehartiger naar buiten toe optreden. Concentratie van bedrijven in een centrum betekent in de praktijk ook kwalitatief en kwantitatief meer hulp en advies van externe organisaties. Door de permanente aanwezigheid van de manager kunnen de problemen bij de bedrijven eerder gesignaleerd en tot een oplossing gebracht worden.

Concentratie van bedrijven betekent ook verhoogde interactie. Hierbij kan het gaan om onderlinge leveranties van goederen en diensten, mobiliteit van werknemers en ideeën, spin-off effecten en informele contacten. Uit buitenlandse studies blijkt, dat van een industrieel bedrijvencentrum een stimulerende werking uitgaat op de groei van de ondernemingen in het algemeen en innovatie in het bijzonder.

Her verdient aanbeveling de instanties, die voor de ondernemer van essentiële betekenis kunnen zijn of worden, in het centrum te laten participeren. In het

ondernemerscentrum Markant in Almere participeren een bank (NMB) en de overheid (R.IJ.P.). De manager, die voor alle partijen een overkoepelende functie vervult, kan zo indien gewenst of vereist zijn invloed binnen deze organisaties aanwenden om bepaalde oplossingen te bewerkstelligen. Oplossingen, die voor de individuele ondernemer niet of moeizaam te verkrijgen zijn. Men denke bijvoorbeeld aan kredietverlening voor een onderneming met een hoge risicofactor.

3.4. De kleine innovatieve onderneming en het regionale beleid

De kleine innovatieve onderneming kan voor de regio een belangrijke nieuwe werkgelegenheidsbron worden en bijdragen aan verbetering van de economische structuur. Door de lokale en regionale overheden worden deze kwaliteiten algemeen onderkend en getracht hierop in te spelen.

Het is echter de vraag of dit in de meeste gevallen wel op de juiste wijze gebeurt. Op het gebied van informatie, advisering en assistentie bij vraagstukken van de onderneming zijn thans een groot aantal instanties werkzaam, die zich ook richten op de lokale en regionale onderneming, hetgeen hierboven al ter sprake is gekomen. Het heeft daarom weinig zin een nieuwe lokale of regionale bedrijfsbegeleidingsdienst op de richten. Wel zou men kunnen komen tot lokale en regionale contactpunten, die evenals de manager van een bedrijvencentrum tot taak hebben, het bedrijfsleven door te verwijzen naar bestaande dienstverlenende instanties. Dergelijke contactpunten zijn gewenst, omdat de huidige dienstverlenende structuur door de ondernemers over het algemeen als onoverzichtelijk wordt ervaren. Sterke decentralisatie van de contactpunten verdient de voorkeur, omdat zoals Kamminga³⁰⁾ stelt, kleine ondernemers eerder geneigd zijn naar de 'winkel om de hoek' te stappen dan naar het 'warenhuis' in de grote stad, ook al zou het assortiment daar beter zijn. De contactpunten moeten wel ondergebracht zijn in bestaande lokale en regionale organisaties (ontwikkelingsmaatschappijen, industrieschappen, gemeentelijke afdelingen voor bedrijfsvestiging e.d.). Het consulentschap van de landbouw kan als voorbeeld voor de industriële contactpunten dienen.

Het beleid van de lokale en regionale overheden dient verder gericht te zijn op het werven van nieuwe ondernemingen c.q. innoverende activiteiten. Alvorens wordt ingegaan op de instrumenten die hiervoor kunnen worden aangewend zal eerst nagegaan worden op welke doelgroepen men zich kan richten.

30) C. Brevoort c.s.: De kleinere ondernemer: niet klein te krijgen, S.M.O., 1981.

3.4.1. De doelgroepen voor het regionale wervingsbeleid

De eerste doelgroep bestaat uit individuele personen, die een nieuw bedrijf willen opzetten. De belangrijkste categorie daarbinnen wordt gevormd door (ex-) werknemers, die de technische kennis opgedaan in het bedrijf dat ze verlaten willen gebruiken voor een eigen bedrijf: de zgn. spin-offs. Vaak gaat het om mensen, die geheel op eigen initiatief deze stap zetten; soms ook om personen, die door hun werkgever daartoe worden aangespoord. De aanleiding voor dit laatste vormen innovaties, die in het bedrijf niet verder zullen worden ontwikkeld c.q. geproduceerd of afslankingen en sluitingen van bedrijven. Verdere categorieën binnen deze doelgroep zijn scholieren en studenten, die hun schoolkennis en vaardigheden willen gebruiken voor een eigen onderneming en niet-werkenden, die vaak vanuit een uitzichtsloze situatie het opzetten van een eigen onderneming overwegen.

De tweede doelgroep bestaat uit produkten, waaruit een nieuwe onderneming of activiteit zou kunnen ontstaan. De belangrijkste categorie hierbij wordt gevormd door ondernemingen, die een nieuwe activiteit binnen op de huidige locatie willen beginnen of ondernemingen, die een bepaald produkt/dienst afstoten en hiervoor een nieuw bedrijf stichten: de zgn. hive-offs. Vaak gaat het om produkten, die niet passen binnen de huidige produktiestructuur. Ook kan het gaan om produkten of diensten, die volledig worden afgestoten en aan derden ter beschikking worden gesteld. Tenslotte bestaat deze doelgroep uit individuele uitvinders, die hun produkt of idee aan derden aanbieden.

Het wervingsbeleid dient zich daarom te richten op het opsporen van de mensen, die een eigen onderneming willen beginnen en hen daarbij ondersteunen en verder om het opsporen en 'onderbrengen' van produkten en diensten bij nieuwe of bestaande ondernemingen.

3.4.2. De mogelijke instrumenten voor een regionaal innovatiebeleid

Het beste resultaat voor het regionale beleid geven die instrumenten, die voor de individuele ondernemer in spé een wezenlijke bijdrage leveren aan de oplossing van één of meerdere knelpunten. Deze knelpunten liggen kort samengevat op het gebied van het management, de financiering, informatie over de ondernemingsomgeving (markt, wetgeving etc.) en de techniek.

Om het management te verbeteren en tegelijkertijd informatie over de ondernemingsomgeving aan te dragen kan gedacht worden aan een cursus voor de beginnende en innovatieve ondernemer. Centraal moet daarbij staan het verkrijgen van ondernemersvaardigheden en -kennis en het opdoen van noodzakelijke contac-

ten voor de verdere bedrijfsvoering. De cursus moet uiteindelijk leiden tot een gefundeerd en afgerond ondernemingsplan. Voor de regio vormen de cursisten potentiële vestigers. In Groot-Brittannië, de Verenigde Staten en Frankrijk zijn dergelijke cursussen een groot succes.

In dit kader valt ook te denken aan het opzetten van zgn. 'bedrijfsinformatie-winkels' in regionale kernen van grotere omvang. Hier zouden met name aan de mensen, die zich oriënteren op het ondernemerschap, informatie moeten worden verstrekt. Deze winkels moeten bij voorkeur bemand worden door een ex-ondernemer, omdat deze dicht bij de praktijk van het ondernemerschap staat. Zijn taak is het de (potentiële) ondernemer te informeren, te helpen bij knelpunten (eventueel het opstellen van een ondernemingsplan) en het doorverwijzen naar andere hulpverlenende instanties.

Om nieuwe activiteiten in de regio te kunnen stimuleren of kleine ondernemingen van elders te kunnen aantrekken zou een regionale participatiemaatschappij kunnen worden opgericht.

Verder kan ook een regionale kennishandel worden opgezet. Het regionale bedrijfsleven kan hier terecht voor het verkrijgen en verkopen van licentierechten. Bij de regionale kennishandel zou ook informatie kunnen worden opgeslagen over lacunes¹ in het regionale produkten- of dienstenaanbod. Een eerste aanzet hiertoe vormt het opstellen van een regionale 'witte vlekken kaart' zoals die voor Oost-Groningen is ontworpen. Omdat de kennis van de kleine ondernemer vaak beperkt blijft tot één of enkele aspecten van het ondernemerschap bestaat de mogelijkheid een regionaal bedrijfshuwelijksbureau op te zetten, waarbij de ondernemer met een technische specialisatie op verzoek "gekoppeld" kan worden aan een ondernemer met een uitgesproken marktoriëntatie.

Om de individuele uitvinder in de regio te helpen biedt een regionaal uitvinderscentrum perspectieven. Produkten, die worden aangeboden of worden aange-trokken van grote bedrijven, instituten en instellingen kunnen hier verder ontwikkeld worden.

De eerder genoemde bedrijvencentra en contactpunten kunnen ook belangrijke instrumenten zijn voor het regionale beleid. Het aantal dient echter beperkt te blijven en op basis van haalbaarheidsonderzoeken te worden bepaald.

Het is van essentieel belang, dat deze instrumenten op een geïntegreerde wijze worden ingezet. Niet alleen om de creatie van een nieuwe onoverzichtelijke structuur te voorkomen, maar ook uit een oogpunt van kostenbesparing en verhoging van de effectiviteit.

Deze geïntegreerde benadering kent drie dimensies. Allereerst een organisatorische. Alle instrumenten moeten zijn ondergebracht bij dezelfde (incubatie-)

organisatie. Verder moet gestreefd worden naar zoveel mogelijk ruimtelijke integratie. Een uitvinderscentrum kan bijvoorbeeld worden gehuisvest in een industrieel bedrijvencentrum. Het grootste belang moet echter aan de funktionele integratie worden gehecht. Door de instrumenten gecombineerd aan te bieden neemt de effectiviteit van elk aanzienlijk toe. Te denken valt aan integratie van een cursus voor beginnende en innoverende ondernemers, de regionale participatiemaatschappij en een bedrijfshuwelijksbureau. Ook de combinatie kennis-handel, bedrijfsinformatiecentrum, bedrijfshuwelijksbureau en regionale participatiemaatschappij biedt grote mogelijkheden voor het regionale beleid. Deze geïntegreerde benadering vereist wel, dat naast de overheid ook banken en het overige particuliere bedrijfsleven in deze opzet betrokken worden en actief participeren.

3.4.3. Systematische produktontwikkeling: Toepassingsmogelijkheden voor de kleine ondernemer en inpassing in het regionale beleid

In de voorafgaande paragrafen werd gepleit voor een meer gecoördineerde aanpak bij de hulpverlening aan kleine innovatieve ondernemingen. Nog sterker speelt deze noodzaak bij de innovatie-activiteiten binnen de onderneming.

Innovatie ontleent haar bestaansrecht enerzijds aan de potenties van de onderneming, en anderzijds aan de verwachting dat bepaalde produkten of diensten voorzien in bepaalde maatschappelijke behoeften. Succesvolle innovatie vereist daarom inzicht in de wensen en eisen van de relevante omgeving en vertaling ervan in het produkt, de dienst en/of de voortbrengingswijze. Innovatie is dan ook niet zozeer een puur technische aangelegenheid, maar kent daarentegen vele andere aspecten van ondermeer sociologische, economische, juridische en zelfs politieke aard. Een doelgericht innovatieproces omvat vier fasen: het idee, de ontwikkeling van het idee, de produktie en de marketing. In de fase van het idee bepaalt de onderneming welke wensen zij wil vertalen in een nieuw produkt of dienst, rekening houdend met de eisen die zullen worden gesteld en de eigen mogelijkheden.

De wensen, eisen, mogelijkheden alsmede de strategie moeten systematisch worden geanalyseerd en in een produktbeschrijving worden vastgelegd. Pas daarna kan de ontwikkeling van het produkt of de dienst plaatsvinden, aan de hand van een produktbeschrijving. Voor eventuele fricties tussen beschrijving en uitwerking moeten in deze fase oplossingen worden gezocht. Mathôt stelt,³¹⁾ dat

31) Mathôt, G.B.M., Nieuwe produkten ontstaan niet 'vanzelf', Intermediair nr. 46, 1979.

deze alternatieve oplossingen op hun perspectief voor de onderneming moeten worden bekeken, waardoor inzicht wordt verkregen in de vraag welke oplossing het meest kansrijk is. Met behulp van een definitief ontwikkelingsplan kan dan produktie en tenslotte introductie op de markt plaatsvinden.

Bovengenoemde innovatie-werkzaamheden moeten een continue karakter dragen. Als de onderneming de continuïteit wil waarborgen dan zal zij haar activiteiten steeds weer opnieuw moeten aanpassen aan veranderingen in wensen en omstandigheden. Dit aanpassingsproces dwingt de ondernemer tot voortdurende ontwikkeling van verbeterde of geheel nieuwe produkten of diensten en tot aanpassing of vernieuwing van de produktiewijze of de marktbenadering.

De systematische produktontwikkeling wordt bij uitstek gekenmerkt door deze benadering. Door Mathôt wordt gesteld, dat de afstemming tussen idee, ontwikkeling, produktie en marketing onlosmakelijk met het bedrijfsbeleid verbonden is en daarom niet aan derden kan worden overgelaten. Interne afstemming kan o.a. geschieden door een speciaal daartoe intern opgeleide produkt-ingenieur. De kennis en de mogelijkheden tot het toepassen van het concept van systematische produktontwikkeling is nog zeer gering. Tot nu toe wordt systematische produktontwikkeling in Nederland (met veel succes) toegepast in een aantal grote instellingen en bedrijven. Dit succes berust niet, zoals zo vaak het geval is bij innovatie op toevalstreffers, maar op vooraf verrichte berekeningen en werkzaamheden.

Uiterekend hier ontstaat een groot dilemma. Voor vernieuwende activiteiten is men op regionaal en lokaal niveau in belangrijke mate aangewezen op kleine en beginnende ondernemers. Deze categorie ontbreekt het doorgaans helaas aan middelen en know-how om de innoverende activiteiten te laten plaatsvinden aan de hand van een systematische produktbenadering. Is de regio bij het stimuleren van innovatie-activiteiten in kleine en beginnende ondernemingen dan uitsluitend aangewezen op de toevalstreffers? Naar onze overtuiging hoeft dat niet het geval te zijn. Wellicht dat grote instellingen en bedrijven met ervaring op het gebied van de systematische produktontwikkeling de helpende hand zouden kunnen bieden. Zo zouden kleine regionale bedrijven in de gelegenheid gesteld moeten worden om met behulp van de aanwezige kennis en mogelijkheden van grote instellingen en ondernemingen hun idee verder uit te werken en te ontwikkelen. Voor deze activiteit kan een produkt-ingenieur waardevolle diensten bewijzen. Deze persoon zou bijvoorbeeld in dienst van het kleine bedrijf moeten treden, met name wanneer het innovatieve produkt in produktie genomen wordt, zodat het continue karakter van innovatie gewaarborgd wordt. Vanaf deze fase geldt dat de kosten van een produkt-ingenieur ook voor de kleine onderneming opgebracht moeten kunnen worden.

In een aantal regio's worden thans pogingen tot realisering van deze opzet ondernomen. Een van de mogelijke uitwerkingen is de stichting van een bedrijven-groeikern. Bij deze opzet worden een beperkt aantal kleine bedrijven in staat gesteld hun produkt of produktgroep zonder extra kosten aan de hand van de systematische produktontwikkeling en met behulp van een produkt-ingenieur uit te werken en produktierijp te maken. Deze bedrijven worden vanaf de produktiefase geconcentreerd gehuisvest in de groeikern. De produkten van deze bedrijven moeten tezamen de voornaamste produktie-aktiviteiten vertegenwoordigen, te weten metaalbewerking, electronica en electro-techniek en kunststofverwerking. De bedrijven behoeven niet bij de ontwikkeling en produktie van elk produkt gezamenlijk betrokken te zijn, maar zij moeten wel indien nodig een beroep op elkaar kunnen doen. De produkt-ingenieurs, die vanaf de produktiefase in dienst zijn getreden van de afzonderlijke ondernemingen zijn verantwoordelijk voor een optimale bedrijfsontwikkeling.

Na verloop van tijd moet de groeikern ook opengesteld kunnen worden voor andere bedrijven uit de regio. Zodoende kunnen de plaatsen opgevuld worden van deelnemers die uit de groeikern zijn gegroeid. De nieuwkomers worden op basis van trainingsprogramma's vertrouwd gemaakt met de nieuwe aanpak. Concrete produktvragen zijn hierbij basis en leidraad.

BIBLIOGRAPHY

1. Abert, J.G., Economic policy and planning in the Netherlands 1950-1965, Londen, 1969.
2. Achtste nota inzake de industrialisatie van Nederland, Tweede Kamer, Zitting 1963-1964, 7169, 1963.
3. Adviescommissie inzake het industriebeleid, Een nieuw industrieel elan, Den Haag, 1981.
4. Baltus, P., Eindhoven voortrekker industriële vernieuwing, in de Nederlandse Gemeente nr. 17, 1982.
5. Bartels, C.P.A., Duyn, J.J. van., Regionaal economisch beleid in Nederland, Assen, 1981.
6. Beek, W.J. van., Herindustrialisatie en kennisoverdracht, In Economisch Statistische Berichten, 1982.
7. Boekema, F.W.M., Straaten J. van der., Regional policy and environmental problems, Paper presented at the Polish-Dutch Seminar in Warsaw, 1980.
8. Borchert, J.G. c.s., Ruimtelijk beleid in Nederland, Haarlem, 1978.
9. Boswijk, H.K., c.s., Innovatie langs nieuwe wegen, Deventer, 1980.
10. Brevoort, C. c.s., De kleinere ondernemer: niet klein te krijgen, 1981.
11. Byards, L. en Christenson C., Small Business Development Center, in Journal of Systems Management, 1979.
12. Centraal Planbureau, Het Westen.....en overig Nederland, Den Haag, 1956.
13. Cremers, W.H.J., Het Nederlandse regionale beleid sinds 1945, in Intermediair no. 26, 25 juni 1976,
14. Delden, P.J. van, Organisatie afstemmen op innoveren, in Intermediair no. 48, 1981.
15. Dercksen, W., Industriepolitiek, in Intermediair no. 39, 1981.
16. Derde nota inzake de industrialisatie van Nederland, Tweede Kamer, Zitting 1951-1952, Den Haag, 1951.
17. Donk, D.P. van, c.s., Bedrijfskundige wetenschapswinkel, 1981
18. Dorlandt, T., Kennishandel Licentie in tweede versnelling, In PT/Aktueel no. 43 1981
19. Dorlandt, T., Contractresearch nog niet perfect geregeld, In PT/Aktueel no. 7, 1982.

20. Dorlandt, T., ID-ML is vastgepind op kleine uitvinder, In FT/Aktueel no. 43, 1981.
21. Taas, F., Onderzoek naar broedplaats van de innovatie, in Sociaal-Economisch Magazine no. 4, 1981.
22. Graaf, W.J.J.M. de, De manager van morgen: een kameleon, In Intermediair no. 44, 1981.
23. Hage, H., Technologie dwingt overheid in andere rol, in Sociaal-Economisch Magazine, maart 1981.
24. Haneman, H.W., Klein octrooi, groot gewin, in Intermediair no. 48, 1981.
25. Hen, F.E. de, Actieve en re-actieve industriepolitiek in Nederland, Amsterdam, 1980.
26. Hoofdcommissie voor de Industrialisatie; Landelijke spreiding der industrialisatie door regionale concentratie, Den Haag, 1951.
27. Hove, J.P.C. ten, Kleinere bedrijven aansporen tot innovatie, in Sociaal-Economisch Magazine no. 18, 1981.
28. ISONEVO., De Nederlandse ontwikkelingsgebieden, Den Haag, 1960.
29. Jansen, A.C.M. c.s., Industrie en ruimte, Assen, 1979.
30. Jonge, J.A. de, De industrialisatie van Nederland tussen 1850 en 1914, Amsterdam 1968.
31. Jooren, H., Stimulering van werkgelegenheid in de regio, Afstudeerwerkstuk, Tilburg, 1981.
32. Kooy, B.J.G. van der, Innovatie en transformatie, in Intermediair no. 23, 1981.
33. Kooy B.J.G. van der, In zichzelf verdeeld centrum, in Intermediair no. 6, 1982.
34. Lanen, A. van, Universiteiten reiken de helpende hand, Management Totaal, april 1982.
35. Lang, H.N., Groenevelt, B., Dienstverlening staat nu voorop, in Intermediair no. 48, 1981.
36. Liarge Böhl, H. de, c.s., (red.) Nederland Industrialiseert, Nijmegen, 1981.
37. Loon, A.J. van, De RNO innoveert, in Intermediair no 50, 1981.
38. Mathôt, G.B.M., Ook innoveren is leren, Intermediair 36, 1981.
39. Mathôt, G.B.M., Nieuwe produkten ontstaan niet vanzelf, in Intermediair no. 46 1979.
40. Nederlandse Liddenstansbank, Jaarverslag 1980.

41. Nota inzake de industrialisatie van Nederland, Den Haag, 1948.
42. Nota inzake het te voeren industriespreidingsbeleid 1965-1968, Den Haag, 1964.
43. Nota inzake de sociaal-economische aspecten van het te voeren regionale beleid, Den Haag, 1968.
44. Nota inzake groei en structuur van onze economie, Den Haag.
45. Nota inzake de selectieve groei, Den Haag, 1976.
46. Nota Regionaal Sociaal-economisch beleid, Den Haag 1977.
47. Nota Regionaal Sociaal-Economisch beleid, Den Haag 1981.
48. O.E.C.D., Regional problems and policies in O.E.C.D.-countries, Paris, 1976.
49. O.E.C.D., Facing the future, Paris, 1979.
50. O.E.C.D., Innovation in small and medium firms, Paris, 1982.
51. Oriënteringsnota Ruimtelijke ordening, Den Haag, 1974.
52. Overmeer, ... Prakke, F., Nieuwe innovatieve bedrijven in Nederland, 1980.
53. Ridder, W.J. de, Zelffinanciering moet uitgangspunt blijven in Intermediair no. 48, 1981.
54. Ringnoldus, D., Het is een heilig ideaal. Je moet, je kunt niet anders, in Intermediair no. 48, 1981.
55. Rijksuniversiteit Groningen, Het Transferpunt: een nieuw contact tussen Wetenschap en Maatschappij, 1982.
56. Santema, L., De universiteit en de regio, in Intermediair no. 29, 1981.
57. Sectornota Economisch Structuurbeleid, Den Haag, 1979.
58. Technologische Innovatie, Den Haag, 1979.
59. Tweede Nota inzake de industrialisatie, Den Haag, 1950.
60. Udell, G.G., c.s., The innovation center program, in Research Management no. 5, 1979.
61. Utterback, J.M., Abernathy, W.G., Patterns of industrial innovation, in Technology Review, Vol. 80, 1978.
62. Vaags, D.W., Verraad aan het rechte pad, Intermediair, 1981.
63. Vanhove, N.J., De doelmatigheid van het regionaal economisch beleid in Nederland, Rotterdam, 1961.
64. Verhoef, L.L.J., Een groeikern voor industriële vernieuwing in Almere, Werkdocument R.I.J.P., 1982.
65. Vierde Nota inzake de industrialisatie, Den Haag, 1953.
66. Vijfde Nota inzake de industrialisatie, Den Haag, 1955.
67. Kemelsfelder, J., We moeten steeds harder fietsen om bij te blijven, in Intermediair no. 48, 1981.

68. Wijers, G.J., Industiepolitiek, Leiden, 1982.
69. W.R.R., Plaats en toekomst van de Nederlandse Industrie, Rapporten aan de Regering no. 18, Den Haag, 1980.
70. Zegveld, W., Kleine en middelgrote bedrijven. Met zaad voor het industriebeleid, in de Ingenieur, no. 1, 1982.
71. Zesde Nota inzake de industrialisatie, Den Haag, 1958.
72. Zevende Nota inzake de industrialisatie, Den Haag, 1960.
73. Zwan, A. van der, Uit de schaduw van de groten, in Economisch-Statistische Berichten, 7 oktober 1981.

Hoofddlijnen van de lezing van de heer H. Plomp, directeur TNO-Instrumentum:

"Industriële innovatie (en de systematische produktontwikkeling)".

TNO EN HET ONTWIKKELEN VAN PRODUCTEN.

Ondernemingen ontleen hun bestaansrecht aan het feit dat zij bepaalde produkten of diensten leveren die gewenst zijn door de samenleving.

In de samenleving vinden voortdurend veranderingen en verschuivingen plaats. Dit komt tot uitdrukking in verandering van de wensen met betrekking tot die produkten en diensten, van de afzetmogelijkheden en ook van de eisen ten aanzien van het voortbrengingsproces.

Als de onderneming wil blijven voortbestaan dan zal zij haar activiteiten steeds moeten afstemmen op die veranderende wensen en omstandigheden. Dit continue afstemmingsproces dwingt de onderneming tot de ontwikkeling van verbeterde of geheel nieuwe produkten en tot vernieuwing van de produktiewijze.

Dit vernieuwings- of innovatieproces is een complex gebeuren. Het vereist beheersing van het gehele ontwerp- en vervaardigingsproces alsmede van de daarvoor beschikbare materialen, middelen en testmethoden. Evenzeer is inzicht nodig in de veranderende wensen van de individuele gebruiker en van de samenleving d.w.z. in de markt, in de eigen mogelijkheden van de onderneming en in het gebruiksproces en de toepassingsmogelijkheden van de produkten.

Bovendien dient men het karakter te kennen van de daarbij geldende kondities omdat de samenleving zich steeds kritischer opstelt ten aanzien van nieuwe produkten en technieken en van de werkkondities waaronder produkten vervaardigd worden.

Produktinnovatie is dus bepaald niet alleen een technologische aangelegenheid. Vele andere aspecten, ondermeer van sociale en economische en zelfs van politieke aard spelen een belangrijke rol. Veel ondernemingen beschikken niet over de kennis, vaardigheden en faciliteiten die nodig zijn om het innovatieproces succesvol te laten verlopen.

TNO kan hier waardevolle assistentie verlenen.

Het totale innovatieproces is globaal in twee delen te splitsen. Ten eerste is er een deel waarin de onderneming moet bepalen welke veranderende wensen zij wil vertalen in nieuwe produkten, rekening houdend met haar eigen mogelijkheden. Dit is eigenlijk het nadenken over de toekomst van de onderneming: wat zal haar strategie moeten zijn om te kunnen blijven voortbestaan.

Na het ontwikkelen van de strategie volgt het tweede deel van de produktinnovatie, namelijk de produktontwikkeling. Hierin wordt de strategie gekonkretiseerd door het ontwikkelen van nieuwe produkten.

Ook de assistentie van TNO, met betrekking tot het produkt-innovatieproces, kent deze tweedeling. Door de technologisch georiënteerde taak van TNO is de produktontwikkeling, d.w.z. de konkretisering van een idee tot een produkt, bij uitstek het gebied waarop TNO het bedrijfsleven van dienst kan zijn.

Wil de produktontwikkeling echter slagen dan zullen ook de juiste voorwaarden en kondities geschapen moeten worden. Daarom verleent TNO tevens assistentie op het voorterrein van de produktontwikkeling d.w.z. de ontwikkeling van strategie tot idee.

VAN STRATEGIE TOT IDEE.

Deze min of meer bedrijfskundig georiënteerde assistentie van TNO bij de beginfase van de produktinnovatie omvat onder meer:

- opstelling van de produkt/markt-strategieën,
- generatie van produktideeën,
- selectie van produktideeën,
- voorstellen voor verbetering van de organisatie en het management van het produktinnovatieproces,
- introductie en implementatie van nieuwe methoden, organisatievormen en procedures voor de systematische aanpak van de produktinnovatie.

In het algemeen begint bij deze assistentie een TNO-adviseur, in nauw overleg en samenwerking met de direktie van een bedrijf, een multidisciplinair "innovatie-team" te vormen, waarin naast de direktie tenminste de afdeling marketing, ontwikkeling en produktie zijn vertegenwoordigd.

Dit team wordt door de adviseur vertrouwd gemaakt met de problemen rond het innovatieproces en met methoden om de problemen op te lossen. Op deze wijze wordt het bedrijf in staat gesteld met de intern opgebouwde capaciteit voortdurend en systematisch actief te zijn met betrekking tot de produktinnovatie. Deze bedrijfskundig georiënteerde assistentie wordt verleend door het Bureau Produktontwikkeling van het Industrieel Diensten Centrum TNO.

VAN IDEE TOT PRODUKT.

De meer technologisch georiënteerde assistentie, die het grootste deel vormt van de hulp van TNO bij de produkt-innovatie, omvat onder meer:

- opstelling van programma's van eisen,
- adviezen betreffende materiaalkeuze, materiaalonderzoek,
- adviezen inzake konstrukties, konstruktie-details en industriële vormgeving,
- ontwerp, vervaardiging en beproeving van werkende modellen of prototypen,
- adviezen inzake vervaardigingsmethoden en te gebruiken gereedschappen en machines,
- ontwikkeling van fabrikagetechnieken,
- ontwerp van testprogramma's en -apparatuur,
- produktbeproeving en -evaluatie,
- toepassingsontwikkeling,
- adviezen inzake presentatie,
- adviezen met betrekking tot het aanvragen van ontwikkelingskredieten van de overheid, in het bijzonder bij het TNO-opdrachtkrediet,
- adviezen met betrekking tot het kopen van kennis.

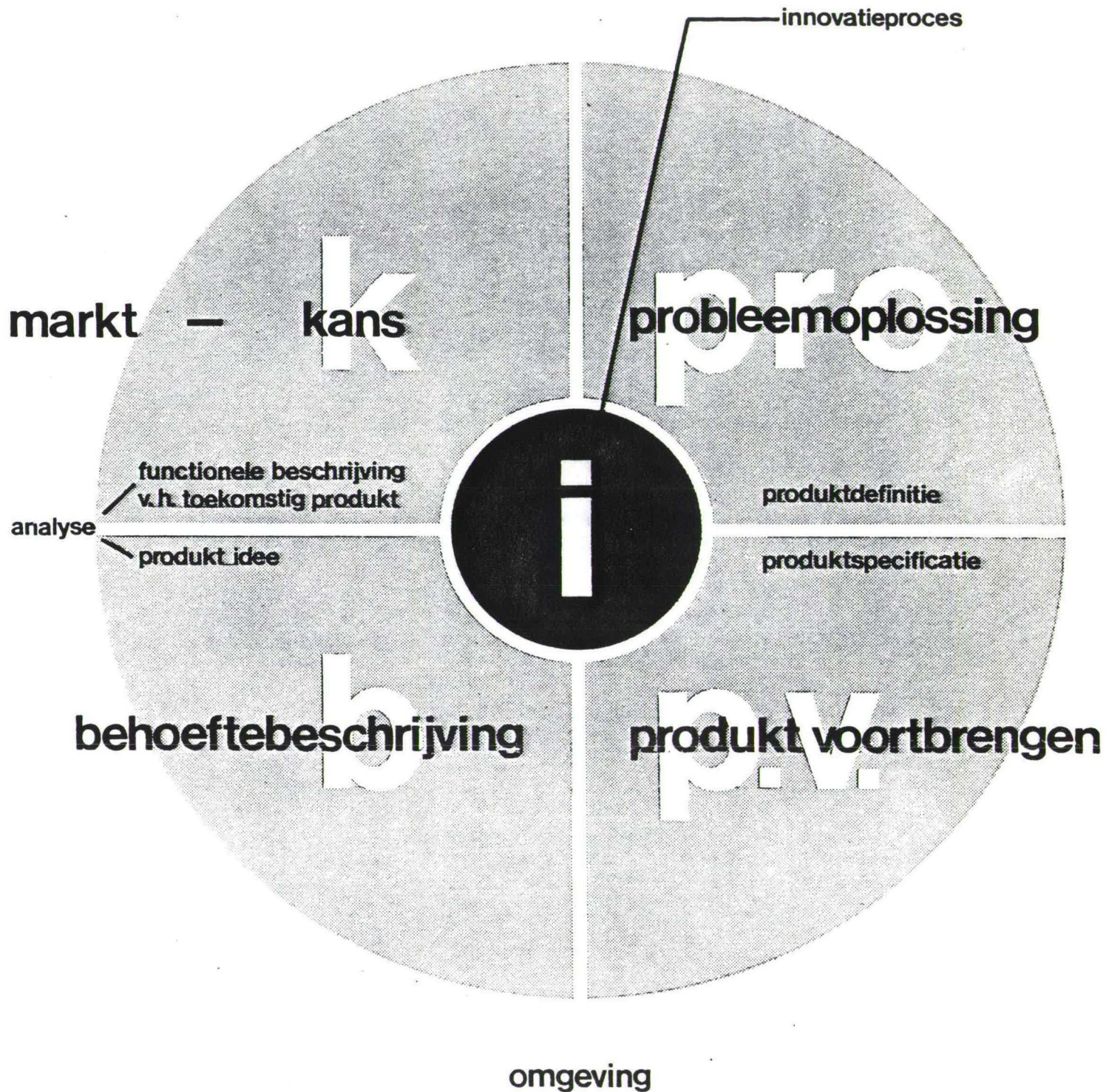
Deze assistentie wordt in principe verleend door de verschillende, gespecialiseerde TNO-instituten, waarbij het Bureau Produktontwikkeling fungeert als informatie- en koördinatiecentrum.

Met betrekking tot de assistentie bij het gehele produkt-innovatieproces streeft TNO er naar om, zonodig met inschakeling en medewerking van anderen, het bedrijfsleven integraal van dienst te zijn. Dit houdt in dat op die terreinen die TNO niet tot haar kompetentie rekent, samenwerking gezocht wordt met andere instanties na overleg met de opdrachtgever.

Samenwerking met TNO betekent gebruik maken van de veelzijdigheid van de TNO-organisatie, waarbij kan worden gerekend op een onpartijdige en vertrouwelijke behandeling van zaken.

Opdrachten worden door TNO uitgevoerd op basis van een met de opdrachtgever in voorafgaand overleg overeengekomen werkprogramma, alsmede tijd- en kostenschatting, vastgelegd in een door de opdrachtgever te bevestigen aanbieding.

systematische produktontwikkeling



Lezing van de heer M.A. Franks, medewerker Regeneration, London:
"Workshops and city-renewal".

DEVELOPMENT PRECEDENTS

In places as far apart as Glasgow and Southampton, Cardiff and Hartlepool, the Regeneration Group of Companies have pioneered the provision of workshop developments in the new field of local economic renewal and through 'catalyst' role of these developments have contributed to the strengthening of trade and the wider community life of many inner city areas.

Over the last five years the Group have designed, built, let and managed many practical examples of trading 'market places'.

These complexes are close copies of the traditional inner city trading areas that were once occupied by a wide variety of small firms before taxation, blight, land speculation and the errors of giantism in business and development all but wiped them out. The development variation introduced by Regeneration is to place many people under one roof whereas previously small firms fitted themselves into suitable accommodation throughout an area; accommodation of a type which unfortunately no longer exists. By the end of 1983 we expect to have built almost a million square feet in 18 separate projects containing over 1000 small workshops at a development cost of some £10 million. Apart from projects where the Group have borrowed directly from a bank, partners and sponsors have ranged from local authorities using Inner City Partnership monies to large public companies with social policy aims such as British American Tobacco and the London Enterprise Agency. In addition, the recommendations contained in a further seven feasibility studies have been accepted and are awaiting implementation decisions. These first 18 projects will initially house something in the region of 3500 people but the rapid growth of employment in successful small firms is such that within 2-3 years this total could be as high as 5000 and at least 25% of the start-up firms nurtured in this environment can be expected to have expanded their premises at least once within the workshop complex or possibly be moving out to lease one of the many standard factories provided by more conventional agencies.

The Group now has or is about to acquire long leasehold interests in 10 of the 18 projects mentioned above; all of these are in and around London and the southeast. Elsewhere we are acting as agents and advisers to major public or private sector clients but the pattern of the developments remains broadly the same.

If all the schemes that the Group has had accepted are implemented, somewhere in the region of 1500 workshops will have been created with over 5000 initial job opportunities in a wide range of small firms and a long term prospect of nearer 7000 jobs. In our most recent development of the Toxteth New Enterprise Workshops for B.A.T Industries and our partnership with the Port of London Authority in the Isle of Dogs, both of which are in the new Urban Development Corporation areas, the pattern of enquiries for space is very similar to previous workshops in London, South Wales, Scotland and elsewhere.

Having reached an important threshold in our research and development work and refined our system of integrated project management, we are now in a position to move to the next stage in our aim to demonstrate the resourceful conservation of the built environment and the continuity of local community life by rehabilitating a wider range of buildings for a broader spectrum of uses and to this end we are particularly keen to extend our work into housing and shopping. From our discussions with sources of finance and potential sponsors of inner city renewal, we believe we have started to break through the barrier caused by the collapse of the property market in 1974. Those public and private sector bodies with whom we work closely are now prepared to consider appropriate partnerships to fund this broader concept of urban renewal. This in turn has led to an assessment of the scope for several 'catalyst' developments involving a mixture of land uses to be undertaken in one area over a short period of time. The principal aim is to use 'demonstration projects' to trigger further initiatives and instill a feeling of confidence into previously blighted inner city areas. The first place under examination is the Broadway Market/London Fields area of the London Borough of Hackney and we have also been asked to look at the Brixton area.

THE NATURE OF SMALL FIRMS

The Group's work is based on the simple assumption that small firms can thrive if they have the opportunity but not the obligation to work together.

The 1982 Budget has been a vindication of the Group's claim that greater importance should be placed on people and firms with space needs of up to 1250 square feet as these still receive the least attention. Such firms, not just in the manufacturing field, can make a major contribution if they are given some 'start up' help and the Budget has now created more incentives for the provision of very small units. However there is still very little suitable space left for this kind of economic activity and many potential new starts give up rather than embark on what they see as a hopeless venture.

It is now well known that in the early stages a small firm entrepreneur needs maximum flexibility to formulate or develop a business plan. By using a monthly licensing system and placing an executive workshop manager at the heart of a scheme to carry the property burden, workshop users are able to get on with their own work without the millstone of a lease and its attendant administration to erode their productive time. Firms can then concentrate on what they do best and can afford to wait until they have longer term plans before deciding their space needs again. Wherever possible, as in the Toxteth project in Liverpool for British American Tobacco, the Spitalfields project for the London Enterprise Agency and the Cannon Workshops project in the Isle of Dogs Enterprise Zone, some form of enterprise agency is incorporated into, or associated closely with the scheme. This extends the essential services and gives those who take a unit in this kind of scheme the best possible start.

The provision of a large number of small units in one place provides the umbrella under which new firms can adapt and grow. Everything is done to allow them to concentrate on their business and share facilities that one firm on their own could not support. The provision of reception services, meeting and display space and the opportunity for marketing at the heart of the building is paid for by all the users in proportion to the amount of space they occupy. Thus new and growing local enterprise can enjoy large company benefits through their co-operation in the sharing of common services.

The key to the success of our developments has been the strength of small firm co-operation that the Group have been preaching and demonstrating for the last five years. The value of this co-operation can be seen in all our estates and there is little essential difference between the inter-trading of the craft skills of the workshops in Clerkenwell and the links between the engineering skills of our development of Clyde Workshops for the British Steel Corporation. However, this emphasis on co-operation does not oblige a firm to participate. Having occupied a unit, they can shut their own front door and enjoy complete privacy if they wish.

The recognition that isolation kills initiative and that it is the ordinary 'exchange' of goods and services that binds communities together may be commonsense but many of these simple but highly effective trading market places have been almost wiped out in the last thirty years, particularly in the inner city areas where they have been worst hit and are now most desperately needed. Each development is designed to survive on its own if it must but to integrate itself into its area if it can. So far, we have been encouraged by the way this integration has occurred.

CO - OPERATION AND TEAMWORK

Throughout its expansion programme, Regeneration has sought to practise what it preaches. Although our turnover is high, we remain a small organisation. The number of salaried staff is small compared to the many professionals, building subcontractors and specialist suppliers we give work to. Each project has a core of less than ten people including the Group's principal directors who form the main project management team. This group, based in London, establishes the bones of a project but leaves the flesh to be put on by a local team who are given a high degree of executive responsibility. Our emphasis on co-operation also holds good for the way projects are developed. We do not seek to swamp our associates and with few exceptions, even our most valued professional or subcontracting teams have little more than 50% of their order book filled by our work. In this way we ensure that we are dealing with independent suppliers because it is this independence combined with co-operation that we have identified as the strongest single characteristic of the healthy local economies we are seeking to establish with our Workshops. It applies just as well to our own work as to the economic system which we work on.

The four principal companies in the Group cover all aspects of the development process. Planning and design hand over to project management and construction which in due course hand over to letting and management. All three aspects have major financial implications for the completed development and the three principal directors play their part in this. The team approach to project work which lies at the core of all operations is extended to our professional associates and specialist subcontractors. Schemes are designed to allow a fast and flexible construction programme and a rapid response to changing needs. The design and construction team and the lettings and long term management team work together to link cost, timing, quality and suitability for use, with maintenance and early access to workshop units.

Research and Development

In building our developments, we have always looked to combine the best of traditional construction with the best of new techniques. Our application of new technology to workshop conversion has come out of considerable research and development into structural and fire resisting partition systems over the last three years. For example, to avoid the high cost of digging up ground floor slabs to put in foundations for the new walls or having to reinforce upper floors, we frequently select a new lightweight metal stud and plasterboard partition system which combine high fire resistance and load bearing qualities with a good standard of surface finish and a flexibility of workshop arrangement that makes it ideal for the task. Double skin fire separation walls can be built several times faster than traditional construction with significant cost savings. In our New Enterprise Workshops in the Docklands area of Liverpool, our subcontractors believe that they have just built the highest wall ever erected in this form of construction (over 40 ft. at the apex) and in the same project we are introducing 2 storey load bearing industrial partition systems which we also believe are being used for the first time in this country.

To our regret, we have not so far been able to find the partition framing system we wanted in Britain and have been obliged to import it from the United States. However, having studied the component parts, our engineers, architects and specialist contractor, W.A. Browne, who started his business in 1979 with two employees and now has a workforce of seventy, believe that we will be able to develop our own system. If we do, it will be principally due to the hard work of Bill Browne. His enlightened co-operation on a number of our previous projects has enabled us to resolve the design and construction problems at Hartlepool, Toxteth and several sites in London and has secured for him the sole agency rights for the U.S. Gypsum system in this country. While we are having our own prototypes tested, we will use the American system but as soon as possible we will develop our own and remove the present dependence on an imported product.

This new system is already significantly extending our ability to subdivide and adapt buildings for a wide range of uses and is particularly useful in our moves into housing renewal.

Lezing van Drs. A. Sanders, hoofd van de Regionaal Economische Dienst Eindhoven:

"De rol van de lokale overheid bij de vestiging van een bedrijvencentrum".

1. Inleiding

De lagere overheden, en in het bijzonder gemeenten, spelen bij de totstandkoming van bedrijvencentra een zeer opvallende rol ¹⁾. Zo kan worden vastgesteld dat in de provincie Noord-Brabant bijna alle initiatieven voor vestiging van bedrijvencentra afkomstig zijn van gemeenten (zie ETIN-bulletin mei 1982). Ook bij de verdere realisatie van de plannen zijn gemeenten nauw betrokken.

Opmerkelijk is daarbij dat het niet alleen gaat om grote gemeenten, maar dat ook kleine gemeenten zich soms zeer actief opstellen.

In het navolgende zal, tegen de achtergrond van de ervaringen in de regio Eindhoven, de rol van de lagere overheid nader onder de loupe worden genomen. Ingegaan zal worden op de achtergronden van de gemeentelijke betrokkenheid.

Voorts op de vraag hoe de lokale overheid het fenomeen moet beoordelen. Zijn er motieven om de ontwikkeling van bedrijvencentra met extra maatregelen te ondersteunen? Welke factoren staan de totstandkoming van bedrijvencentra in de weg?

Vanuit de Eindhovense ervaringen geredeneerd, zijn duidelijk enkele knelpunten aan te wijzen.

Het lijkt goed op deze hinderpalen in te gaan, omdat bij bepaalde beschouwingen over de voordelen van bedrijvencentra, weleens de vraag opkomt waarom deze centra niet als paddestoelen uit de grond schieten.

1) Gemakshalve zal hierna volstaan worden met de aanduiding lokale overheid. In Eindhoven heeft ook de regionale overheid (agglomeratie Eindhoven) een belangrijke rol gespeeld.

2. Achtergronden gemeentelijke betrokkenheid

Dat gemeenten nauw betrokken zijn bij de totstandkoming van bedrijvencentra is opzichzelf niet zo bijzonder. Gemeenten zijn uit hoofde van een aantal overheidstaken (terreinbeheerder, het verstrekken van bouw- en hinderwetvergunningen) direct partij bij vestiging van een bedrijvencentrum.

De betrokkenheid van gemeenten gaat in dit kader echter veel verder. Gemeenten spelen, zoals opgemerkt, een belangrijke initierende rol, die zich uitstrekt van de eerste lancering van plannen tot het actief meewerken aan de realisatie ervan. Voor veel gemeenten betekent dit het betreden van volstrekt nieuwe paden, waardoor men geconfronteerd wordt met problemen die men niet gewend is. Dat leidt uiteraard wel eens tot moeilijkheden.

De achtergronden van dit nieuwe verschijnsel zijn betrekkelijk eenvoudig aan te duiden. Het gaat om een viertal factoren, die in nauwe onderlinge samenhang moeten worden bezien:

- a. de groeiende werkloosheid;
- b. de toenemende leegstand in bedrijfspanden;
- c. de dramatische teruggang in de uitgifte van bedrijventerreinen;
- d. de initiatieven van met name jongeren en/of werklozen om door middel van de oprichting van nieuwe bedrijvigheid zich een nieuw perspectief te verschaffen voor de vaak sombere toekomstverwachtingen. Voor deze initiatieven is vaak geen passende huisvesting beschikbaar.

Door dit samenstel van factoren zijn vele gemeenten voor een nieuwe uitdaging geplaatst. Bij het zoeken naar een bevredigend antwoord hierop werd houvast gezocht bij het alom geconstateerde feit, dat de groei in werkgelegenheid in vele geïndustrialiseerde landen te vinden is bij de kleine bedrijven, terwijl de werkgelegenheid bij grote bedrijven steeds verder afbrokkelt. Deze tendens is ook in de ontwikkeling van de werkgelegenheidsstructuur in de regio Eindhoven duidelijk te herkennen.

Tegen de achtergrond verbaast het niet dat de belangstelling voor het fenomeen "mini-huisvesting" in korte tijd een grote vlucht heeft genomen.

Daarbij zijn echter wel een aantal kritische kanttekeningen te plaatsen:

1. De snel groeiende populariteit van het fenomeen bedrijvencentrum c.q. bedrijfsverzamelgebouw leidde al spoedig tot een dreigende overcapaciteit. Onlangs werd van deze dreigende overcapaciteit gewag gemaakt in een publicatie van het ETIN waarin voor de provincie Noord-Brabant 21 plannen voor vestiging van bedrijfsverzamelgebouwen werden geregistreerd met in totaal 25.000 m² bedrijfsruimte;
2. Het onafhankelijk opereren van diverse gemeentes bracht duidelijke coördinatie-problemen aan het licht.
Bepaalde adressen in de provincie, zoals KvK's, ETIN, RND, TH, Philips, Provinciaal Bestuur, werden lange tijd overlopen door gemeenten met plannen, die vaak erg op elkaar leken. Dat heeft de zaak van het "bedrijvencentrum" geen goed gedaan.
3. In de publiciteit zijn soms overdreven verwachtingen gewekt over de te behalen resultaten. Inderdaad bestaat soms de indruk dat het bouwen van een bedrijvencentrum als toverformule wordt gezien voor de werkgelegenheidsontwikkeling. Ofschoon gemeenten in deze niet vrijuit gaan, moet in dit verband ook worden gewezen op de rol van sommige commerciële organisaties, die op het marktgebied van de bedrijvencentra opereren. Daarbij wordt nogal eens lichtvoetig omgesprongen met eenvoudige trend-extra-polatie van buitenlandse successen, terwijl anderzijds de minder geslaagde voorbeelden in de voorlichting wel eens aan de aandacht ontsnappen.

Met deze kritische kanttekeningen wil ik overigens niet suggereren dat de gemeenten het allemaal verkeerd hebben aanpakkt. Er zijn wel fouten gemaakt, maar deze zijn vaak al weer hersteld, terwijl echte ongelukken (nog) niet zijn gebeurd. Een woord van respect voor de rol van kleine gemeenten is in deze zeker op zijn plaats. In de regio Eindhoven bijvoorbeeld voor de gemeente Nuenen.

Met betrekking tot de dreigende overcapaciteit kan worden opgemerkt dat deze nog slechts op papier bestaat. Feitelijk gerealiseerde projecten zijn er nog maar heel weinig, terwijl aan de vraag naar kleine bedrijfsruimte thans in veel gevallen nog niet kan worden voorzien. Het realiseren van plannen tot oprichting van een bedrijvencentrum duurt nog steeds erg lang, soms veel te lang.

Bovendien wordt bij inventarisaties van plannen rijp en groen bij elkaar opgeteld. Zou men alleen de rijpe plannen tellen, dan komt men veel lager uit.

Zou men de plannen vervolgens nog onderscheiden naar de diversen typen centra, dan zal blijken dat van sommige teveel plannen zijn, maar van andere veel te weinig.

Voor wat betreft het gebrek aan coördinatie tussen gemeenten moet worden opgemerkt dat de situatie in de regio Eindhoven inmiddels duidelijk is verbeterd. Sedert enkele maanden opereert in Eindhoven de Regionale Economische Dienst Eindhoven (REDE, een samenwerking van gemeente en agglomeratie Eindhoven) waarin een groot aantal activiteiten betreffende de werkgelegenheidsontwikkeling zijn gebundeld.

Eén van de taken van deze dienst is het begeleiden en coördineren van de thans in de regio bestaande initiatieven op het gebied van de bedrijvencentra. De bereidheid om te komen tot een regionale aanpak is daarmee bewezen.

Voor wat de overdreven verwachtingen betreft meen ik te mogen stellen dat bij bestuurders en ambtenaren voldoende nuchterheid aanwezig is om mogelijk overdreven optimisme tijdig de kop in te drukken.

Bovendien zal geen gemeente het in zijn hoofd halen om een bedrijvencentrum van enig formaat te stichten zonder een gedegen haalbaarheidsstudie vooraf.

Samengevat: Locale overheden kunnen bij de totstandkoming van bedrijvencentra een belangrijke initiërende rol spelen, mits in goede regionale samenwerking. In de agglomeratie Eindhoven komt deze samenwerking goed van de grond.

Belangrijk is een kritische bezinning op de rol van de locale c.q. regionale overheid.

Welke taak moet de overheid vervullen?

Voor een antwoord op deze vraag is een nadere analyse van de verschillende typen bedrijfsverzamelgebouwen c.q. bedrijvencentra van groot belang. Er zijn verschillende typen, met verschillende functies. Sommige komen op de particuliere markt voldoende tot ontplooiën; andere niet.

Zoals hierna nog wordt uitgewerkt, komen sommige typen niet voldoende tot ontwikkeling vanwege een te hoog risico. Uit een oogpunt van economische ontwikkeling zijn deze typen echter soms van grote betekenis. Daar ligt dus een taak voor de overheid.

3. Beoordeling van het fenomeen vanuit het gezichtspunt van de locale overheid

Naar mijn oordeel heeft het bij zowel de overheid als het particuliere bedrijfsleven tot nog toe ontbroken aan een juiste taxatie van het fenomeen bedrijvencentrum.

Dat komt omdat adequaat studiemateriaal over deze veelzijdige materie tot nog toe niet voorhanden was.

De publicatie van het rapport "Bedrijvencentra" voorziet naar mijn mening dan ook in een hele duidelijke lancune. Voor de beleidsontwikkeling is vooral van belang het inzicht dat het rapport biedt in de diverse typen bedrijvencentra, de filosofie welke eraan ten grondslag ligt en de wijze waarop deze is uitgewerkt.

Allereerst iets over de typische kenmerken van een bedrijvencentrum. De titel van de conferentie geeft al aan dat een bedrijvencentrum niet hetzelfde is als een bedrijfsverzamelgebouw. Dit 'misverstand' is in de praktijk overigens hardnekkig geworteld.

Een bedrijvencentrum is méér dan een concentratie van toevallig bij elkaar gevestigde bedrijven (p.43); het is méér dan een huisvestingsvraagstuk.

Dat meerdere bestaat uit een samenhangend pakket van huisvesting en dienstverlening en wel een zodanige combinatie dat daarmee een nieuwe dimensie wordt toegevoegd aan de ontwikkelingsmogelijkheden van bepaalde bedrijven.

Dit laatste is voor de discussie tamelijk essentieel. Niet de combinatie huisvesting-dienstverlening *sec* is bepalend voor het gezicht van een bedrijvencentrum, maar alleen die combinatie welke nieuwe ontwikkelingsmogelijkheden toevoegt aan het bestaande.

Dit onderscheidt bedrijvencentra van de reeds lang bestaande vormen van gecombineerde bedrijfshuisvesting als winkelcentra en kantoorflats.

Juist vanwege deze ontwikkelingsdimensie zijn (locale) overheden speciaal geïnteresseerd in het fenomeen bedrijvencentrum.

Aldus kunnen immers nieuwe kansen worden gecreëerd op het gebied van regionale werkgelegenheidsbevordering.

Er dient echter wel te worden opgemerkt, dat deze speciale ontwikkelingsdimensie slechts bij bepaalde typen bedrijfsverzamelgebouwen aanwezig is, en wel onder nader te specificeren condities.

In de praktijk is dit laatste nog in het geheel niet doorgedrongen.

Het begrip bedrijfsverzamelgebouw heeft bij sommigen een welhaast magische kracht, zodat men bij de verbouw van een leegstaande fabriek in enkele kleine eenheden al denkt aan de geboorte van een nieuwe Silicon Valley.

De ontwikkelingsdimensie van bedrijvencentra komt tot uitdrukking in de volgende drie samenhangende elementen:

- a. het type bedrijfshuisvesting;
- b. de doelgroep;
- c. de centrale diensten en voorzieningen.

ad a.

Bij dit type bedrijfshuisvesting gaat het om kleinschalige bedrijfsruimten ten behoeve van specifieke groepen bedrijven. Voor bepaalde soorten bedrijven blijkt de particuliere markt thans niet goed in staat om adequaat in de behoefte te voorzien.

ad b.

Het rapport "Bedrijvencentra " onderscheidt vier vormen van kleinschalige bedrijvigheid te weten:

1. traditioneel kleinschalige ondernemingen
(detailhandel, ambacht, horeca, groothandel, transport);
2. geavanceerde kleinschalige ondernemingen
(innoverende ondernemingen);
3. primitieve kleinschalige ondernemingen
(MEMO-bedrijven);
4. zakelijke dienstverlening
(architecten, accountants, distributieve groothandel).

Het belangrijkste deel van de vraag naar kleinschalige bedrijfsruimte concentreert zich op de eerste en de laatste categorie. Voor dit deel van de vraag (kortweg: winkels en kantoren) is de particuliere markt redelijk wel in staat om in de bestaande behoefte te voorzien.

De lokale overheid kan zich hierbij beperken tot de traditionele voorwaardenscheppende maatregelen.

Bovendien is de financiële draagkracht in deze sectoren groot genoeg om in eventuele behoefte aan centrale diensten tegen normale commerciële voorwaarden te voorzien.

Voor de lokale overheid zijn hier in het kader van de werkgelegenheidsbevordering geen speciale taken weggelegd, uitgezonderd wellicht voor de ambachtelijke bedrijven en de innoverende dienstverlenende bedrijven (software-houses, ingenieursbureau's etc).

Een uitzondering vormt ook de stadsvernieuwingsproblematiek, waar in het kader van de bedrijfsverplaatsing wel een speciale taak ligt voor de lokale overheid.

Hier ligt het accent echter duidelijk op de herhuisvesting en speciaal het treffen van financiële regelingen om de bedrijven tegemoet te komen in de gestegen huisvestingskosten.

De werkgelegenheidsoptiek is hier soms minder sterk aanwezig vanwege het verzorgende karakter van de bedrijvigheid (in de categorieën 1 en 4).

Anders gezegd: het gaat soms meer om het behoud van de bedrijven dan om het behoud van de werkgelegenheid.

Bij de categorieën 2 en 3 ligt dat duidelijk anders.

Daar komt de nieuwe dimensie van bedrijvencentra in het licht van de werkgelegenheidsbevordering het meest duidelijk naar voren, vooral in categorie 2.

Onder de categorie geavanceerde kleinschalige ondernemingen vallen de kleine industriële bedrijven in het algemeen en de innovatieve in het bijzonder.

Met name voor de kleinschalige innoverende produktiebedrijven is de particuliere markt momenteel niet in staat om in voldoende mate te voorzien in de vraag naar kleine bedrijfsruimte.

De oorzaken hiervan zijn:

- de slechte rendementspositie van de Nederlandse industrie, waardoor onroerend goed projecten in deze sector te riskant zijn geworden;
- de extra risico's verbonden aan innovatie activiteit;
- de extra risico's verbonden aan het jonge ondernemerschap dat in deze sector opereert.

In de combinatie industrie - innovatie - jong ondernemerschap stapelen een aantal risico's zich op, waardoor de particuliere markt het langzamerhand heeft laten afweten.

Tegelijk liggen juist hier nieuwe toekomstmogelijkheden verborgen voor de industriële vernieuwing in Nederland.

De bouw van bedrijvencentra kan een doorbraak in deze situatie betekenen, mits overheid en bedrijfsleven gezamenlijk opereren en daarbij vertrekken vanuit de volgende uitgangspunten:

- a. verlaging van bouwkosten door middel van zo groot mogelijke versobering;

- b. adequate dienstverlening teneinde risico's te verlagen en het ontwikkelingspotentieel optimaal te benutten;
- c. financiële tegemoetkomingen van de overheid beperken tot het terugbrengen van eventuele extra hoge risico's tot normale aanvaardbare proporties.

Als we de thans bestaande plannen voor bedrijvencentra tegen deze achtergrond bezien, moeten we vaststellen dat op dit marktsegment nog maar zeer weinig is gerealiseerd.

Het BTC Twente en het ondernemerscentrum Markant in Almere zijn waarschijnlijk de meest duidelijke voorbeelden, maar beide zullen hun bijdrage aan de innovatiebevordering nog moeten bewijzen.

Het zal duidelijk zijn dat voor het welslagen van op innovatiebevordering gerichte bedrijvencentra hoge eisen dienen te worden gesteld aan de vestigingsplaatskeuze. Een hoogwaardige infrastructuur qua kennisniveau is een eerste vereiste en het behoeft weinig toelichting dat de regio Eindhoven op dit punt hoog scoort.

Plannen voor de bouw van een op innovatie gericht bedrijvencentrum zijn in Eindhoven dan ook ver gevorderd, maar het is nog steeds niet zeker dat het er komt.

Gebleken is dat realisatie van een dergelijk project door middel van verbouw van bestaande panden te duur is. Nieuwbouw is daarom de enige weg.

Daarbij staat vast dat het nieuwbouwproject een behoorlijke omvang moet hebben om een hoog niveau van dienstverlening en voorzieningen te bereiken (zie ook het rapport "Bedrijvencentra"). Gegeven de eerder gesignaleerde risico's van de doelgroep betekent dit dat in de sfeer van de financiering nog belangrijke hinderpalen moeten worden weggenomen.

Financiële steun van het rijk en/of provincie zal daarbij niet kunnen worden gemist. In Nederland is slechts plaats voor een beperkt aantal innoverende bedrijvencentra, die op een aantal uitgekende vestigingsplaatsen moeten worden geprojecteerd.

In het kader van de innovatiebevordering hebben deze projecten meer dan regionale betekenis.

In dit verband is ook interessant de tendenties in de werkgelegenheidsstructuur in de beschouwing te betrekken. In de periode 1975-1980 steeg het aantal werkzame personen in de agglomeratie Eindhoven met 10.000 van 135.000 naar 145.000. Deze toename kwam geheel voor rekening van de sector dienstverlening. De sectoren land- en tuinbouw, nijverheid en bouwnijverheid bleven redelijk constant.

In de groei van werkgelegenheid had de zakelijke dienstverlening een groot aandeel. Zoals bekend vertegenwoordigt deze sector een belangrijk deel in de vraag naar kleinschalige bedrijfsruimte.

Op basis van deze gegevens zou men moeten concluderen dat bij de planning van innoverende bedrijvencentra veel plaats moet worden geruimd voor zakelijke dienstverlening met een innovatief karakter. Dat verhoogt de bezettingsgraad en verlaagt het risico van de belegging, omdat men met een courant kantorenpand nog alle kanten op kan.

Vanuit een oogpunt van economische ontwikkeling moeten daar echter kanttekeningen bij worden geplaatst.

Op de lange termijn geredeneerd is moeilijk voorstelbaar hoe de sector dienstverlening kan blijven groeien zonder voldoende sterke industriële basis.

De werkgelegenheidsontwikkeling in de regio Eindhoven geeft hiervan een duidelijke illustratie. In 1981 liep de werkgelegenheid in de sector nijverheid in de agglomeratie voor het eerst scherp terug: van 59.000 naar 57.000.

In hetzelfde jaar kwam de opvallende groei in de sector dienstverlening onmiddellijk tot stilstand en gaf zelfs een lichte teruggang te zien.

De motorfunctie van de industrie is voor de toekomstige werkgelegenheidsontwikkeling onmisbaar. Met het oog daarop zal de overheid zicht extra inspanningen moeten getroosten om het productiegebeuren in innoverende bedrijvencentra voldoende ruimte te verschaffen.

Het staat mijns inziens wel vast dat die extra inspanning niet alleen door de locale overheid kan worden opgebracht.

Zo zou de rijksoverheid speciale fiscale maatregelen kunnen nemen. Bijvoorbeeld door het onlangs gelanceerde plan van prof. Horringa om nieuwe startende innoverende ondernemingen vijf jaar lang vrijstelling van belasting te geven, toe te passen op innoverende bedrijvencentra (of misschien nog beter, een volledige belastingvrije zône voor dit soort centra). Ex-staatssecretaris Kombrink heeft het plan afgewezen omdat de fiscus niet kan worden belast met de toetsing van ondernemingsactiviteiten op het aspect innovatie. Voor innoverende bedrijvencentra kan aan dit bezwaar tegemoet worden gekomen door het instellen van een toetsingscommissie van deskundigen. Een dergelijke commissie kan in een bedrijvencentrum een groot aantal nuttige functies vervullen.

Voordelen van een dergelijke fiscale maatregel:

- kan zeer snel worden ingevoerd;
- verlaagt het risico, waardoor minder subsidie nodig is (dus ook in verdieneffekten);
- stimuleert de bouw én de innovatie;
- werkt niet concurrentie-vervalsend (want innovatief);
- kost waarschijnlijk heel weinig, omdat het projecten stimuleert die anders misschien moeilijk van de grond zouden komen.

Met betrekking tot de primitieve kleinschalige ondernemingen (categorie 3) kan worden volstaan met enkele korte opmerkingen. De aan de huisvesting te stellen eisen liggen hier beduidend lager. De mogelijkheden om hiervoor bestaande leegstaande bedrijfspanden te gebruiken zijn dan ook veel groter. Bovendien is de behoefte aan centrale diensten veel beperkter. Kortom: de risico's zijn aanzienlijk geringer. Probleem is dat de financiële draagkracht van de zich vestigende bedrijven vaak beperkt is. Eventuele overheidssteun zal in bepaalde gevallen gemotiveerd kunnen worden vanuit het arbeidsmarktbeleid (b.v. werkgelegenheid voor langdurig werklozen). Het aspect concurrentievervalsing dient hier evenwel nauw in het oog te worden gehouden.

ad c.

Na het voorgaande zal duidelijk zijn dat het aspekt dienstverlening vooral interessante gezichtspunten oplevert bij de innoverende bedrijvencentra. Bij de andere typen bestaat er aan deze diensten ofwel minder behoefte ofwel komen ze onder normale commerciële voorwaarden tot stand. Teneinde de ontwikkelingsdimensie van dit type bedrijvencentra optimaal te benutten is goede samenwerking met bestaande kenniscentra van groot belang.

Met name bij de instellingen van hoger onderwijs kan deze samenwerking wederzijds bevruchtend werken.

Waar deze instellingen thans nog te kort schieten in het kweken van nieuw ondernemersschap, zou onder invloed van dergelijke samenwerking wel eens drastisch kunnen verbeteren.

Juist in een evenwichtig opgebouwd pakket van dienstverlening, kennisuitwisseling, opleidingsprogramma's en gerichte stimuleringsmaatregelen, ligt de kracht en de nieuwe dimensie van bedrijvencentra. Wanneer deze potentie optimaal wordt benut kan een bedrijvencentrum grote betekenis hebben voor de werkgelegenheidsbevordering in de regio.

Lezing van de heer L. Snijders, directeur Unica Bedrijvenpark, Oude Pekela:

"Wat zijn de wensen en problemen van de gebruikers van een bedrijvencentrum?"

Als ondernemer val ik bij de inleiders van vandaag uit de toon. Als directeur van het Unica Bedrijvenpark kan ik naar alle waarschijnlijkheid een positieve bijdrage leveren aan deze konferentie. Ik zou na een korte toelichting hoe wij zijn gekomen tot het starten van een bedrijvenpark nu twee jaar geleden, met U willen nagaan wat de wensen en de problemen zijn van een jonge ondernemer in een bedrijvencentrum.

Allereerst ons eigen bedrijf, m.a.w. diegenen, die ervoor zorgen dat er brood op de planken komt, zijn onze medewerkers, die vuilvangtapijt, kunstgras en kamerbreed tapijt maken. De sterke groei van met name het kunstgras heeft er direkt toe geleid dat wij moesten omzien naar een grotere behuizing. Enkele jaren terug toen wij met elkaar in een nog wat zonniger winstklimaat zaten, stelde men in onze toenmalige vestigingsplaats, dat er geen bouwvergunning zou worden verleend, omdat de streek een agrarische bestemming had. We hebben toen geprobeerd of koeien ook kunstgras wilden consumeren. De proef mislukte, en wij moesten omzien naar een andere plaats van vestiging.

Door een samenloop van omstandigheden kwamen wij in aanraking met de regeringswaarnemer van het Ministerie van Economische Zaken, die belast was met de herstructurering van de kartonindustrie. Na twee maanden loven en bieden kwamen wij in het bezit van deze fabriek, die leeg zou worden opgeleverd.

Ons ruimteprobleem was voorbij, wij hadden een onderhoudsprobleem gekocht. Na vestiging van ons tapijtbedrijf en een pilotplant voor herwinning van celluloseprodukten, die als tweede poot onder ons bedrijf moest fungeren, besloten we na wat marktverkenning, de resterende gebouwen te verkavelen en te verhuren aan jonge ondernemers, aangemoedigd door het succes dat het VNO-Noord had met haar actie "WORDT JE EIGEN WERKGEVER".

Hiermede zouden wij naar onze mening twee vliegen in een klap slaan, namelijk het verhuren van gebouwen en daarnaast het ondervangen van onderbezetting van stafmensen en leegloop uren van de technische dienst door het verlenen van hulp bij het starten van jonge ondernemers.

De behoeften van de jonge ondernemers waren ons redelijk bekend, doordat wij ook als nieuw bedrijf 7 jaren eerder een start hadden gemaakt. Een korte inventarisatie van de knelpunten lag binnen twee uur op tafel. Achteraf zou blijken, dat een aantal kommissies tot nagenoeg dezelfde konklusies zouden komen. Waar liggen nu deze problemen? Men mag ervan uitgaan, dat de ondernemer vaak het vakgebied goed beheerst. De afzet beheerst men ook nog wel, maar het administratief inzicht is vaak gering; een baten/kosten analyse wordt meestal niet gemaakt; een ondernemersplan is vaak inkompleet. Daar komt bij dat het produceren en verkopen maar een deel is van het ondernemen. Brengt het deel produceren/verkopen nog wat op, de rest is liefdewerk/oud papier.

Doordat de nieuwbakken ondernemer zoveel op zich af ziet komen, doet hij wat hij het leukst vindt direkt, het iets minder leuke later en het niet leuke werk helemaal niet. Hierdoor ontstaan grote problemen achteraf, die na verloop van tijd nauwelijks goed te maken zijn. Begeleiding zonder betutteling is hier op zijn plaats. Zonder direkt bevoegd te worden kan de jonge ondernemer overleggen met een vaste medewerker van de stichting "WORDT JE EIGEN WERKGEVER", die 1 dag per week voor ons bedrijvenpark beschikbaar is. Deze stichting is opgericht nadat het VNO-Noord twee jaar geleden een succesvolle aktie had gestart onder dezelfde naam.

Plannen zijn er momenteel om oud-ondernemers onder te brengen in een regionale pool, waaruit elke jonge ondernemer zijn eigen mentor krijgt toegewezen

Naast een goede begeleiding is de huisvesting vaak een probleem. In het begin durft de jonge ondernemer niet te veel ruimte te huren. Als de zaak eenmaal loopt blijkt achteraf dat de ruimte te klein is. Wij proberen dan ook zoveel mogelijk de ideale ruimte te vinden uit enkele kengetallen m.b.t. omzet en produktiegrootte, alsmede uit cijfers van vergelijkbare ondernemingen.

Om de kosten in de aanloopfase laag te houden, wordt de getrapte huur toegepast. Men start met $f\ 10,=/m^2$ per jaar en betaalt vervolgens $f\ 10,=/m^2$ per jaar meer. Na 5 jaren is de reële huurprijs bereikt. Door de aankoop-subsidie door te laten werken in de huur, wordt break-even bereikt bij $f\ 30,=/m^2$. Dit houdt in dat de jonge ondernemer, die inmiddels is gewend aan de huur van $f\ 60,=/m^2$ per jaar, nieuw kan bouwen op het naast het bedrijvenpark gelegen industrieterrein, zodat de navelstreng niet meteen wordt afgesneden, terwijl er weer plaats in de broedstoof komt. Deze nieuwbouwprijs in dit gebied is lager dan elders in Nederland door de faciliteiten van de WIR, BRT en IPR. Naast deze aantrekkelijke huur leveren wij aan de jonge ondernemer de meest uiteenlopende diensten. Dit varieert van een complete werkplaats, zowel mechanisch als elektrotechnisch tot het bekende pakket als een centrale afvalcontainer, administratieve diensten, heftruckverhuur, secretariaatswerkzaamheden, telefoon- en telexdiensten en klusjesman. Weinig gebruik wordt trouwens gemaakt van de administratieve diensten. Onder het mom van "mijn vrouw, kennis of verloofde kan goed boekhouden", tracht men de parkbeheerder duidelijk te maken, dat het hem niets aangaat hoe de jonge ondernemer draait (angst voor de huurbaas misschien). Daarom is ook de mentor als vertrouwensman zo belangrijk. Deze is niet aan het park verbonden en kan onafhankelijk optreden. Door deze diensten te verstrekken tegen kostprijs, wordt bereikt dat de parkbeheerder een betere dekking krijgt voor zijn overhead, terwijl de jonge ondernemer slechts betaalt indien hij deze assistentie nodig heeft. Mocht hij dan ook moeten afhaken, dan is de schade te overzien. Momenteel hebben wij in ons bedrijvenpark 18 deelnemers met 85 werknemers. De bedrijven variëren in grootte van éénmanszaken tot 20 werknemers.

Recentelijk bespeurt men het aankleefeffect. Het ene bedrijfje besteedt werk uit bij zijn overbuurman, die op zijn beurt weer onderdelen koopt bij een ander "park-onderneminkje". Door de publiciteit komen ook kleine handelsondernemingen op het park af, wat weer zijn voordeel oplevert t.o.v. voorraadbeheer van bijv. technische onderdelen. De samenwerking is zeer goed en veel wordt verrekend met gesloten beurzen. Konkluderend kan men

stellen dat in een park als het onze, waar alles in laagbouw is ondergebracht en waar veel aandacht is besteed aan de eigen identiteit van de jonge ondernemer d.m.v. ligging aan een straat met eigen huisnummers en postcode, een goede start gemaakt kan worden, maar dat het slechts een geringe bijdrage zal geven aan de oplossing van het werkgelegenheidsprobleem. Immers heeft men al gauw een populatie van ca. 100.000 nodig om een dergelijk centrum te runnen, dat naar onze mening optimaal draait bij ca. 25 bedrijven. Dit houdt in, dat in een landelijke omgeving als Oost-Groningen slechts 1 park kan functioneren, terwijl er hooguit nog een dergelijk park in Leek zou kunnen werken.

Echter, gelet op het succes dat door ons wordt geboekt, proberen lokale overheden elkaar de loef af te steken door ook een dergelijk park op te zetten. Hieruit volgt weer het versnipperen van krachten en overheidsgelden. Te laat heeft men bedacht dat dergelijke broedstoven ook veelbelovende jonge ondernemers kunnen afleveren die uit kunnen groeien tot volwaardige middelgrote ondernemingen. Nu probeert men de schade in te halen door deze bedrijvencentra te stimuleren, maar gaat voorbij aan het achterland van een bedrijvenpark en de doelgroep. Parken minder dan 25 ondernemingen zullen naar alle waarschijnlijkheid blijvend moeten worden gesubsidiëerd en zijn dus uit den boze. De overheid zou dan ook een bijdrage moeten geven in de eerste aanloopverliezen van een bedrijvenpark (m.a.w. de leegstand gedurende de eerste twee jaren), maar daarna zou het geheel commercieel haalbaar moeten zijn. Hierdoor wordt ook het idee van de concurrentie vervalsende werking weggenomen. Kortom, het geheel is erg in beweging en momenteel politiek zeer aktueel, wat vermoedelijk de kwaliteit niet ten goede zal komen. Het zou daarom raadzaam zijn e.e.a. meer te gaan coördineren, voordat allerhande klubjes zich hebben ingegraven, en politiek gekrakeel weer de boventoon gaat voeren, waarbij het doel al gauw weer wordt vergeten.

MIDDAGPROGRAMMA.

Het hierna volgende gedeelte bevat verslagen van de discussiegroepen. De bedoeling was dat elke discussiegroep 3 vragen formuleerde ter behandeling door het forum, waarbij op de achtergrond moest staan het centrale discussiethema: "Hoe moet het nu verder?"

DISKUSSIEGROEP NR. 2:

JURIDISCHE- EN BEHEERSASPEKTEN.

Zaal CZ-26

Bijdragen van:

- Ir. P.G.C.A. Berkhoudt,
nijverheidsconsulent van de Rijksnijverheidsdienst
voor de Provincie Noord-Brabant, Tilburg.
- De Heer P.H. Boogherd,
medewerker Job Creation Ltd., 's-Gravenhage.
- De Heer J. Dijks,
directeur Makelaardij De Tukker B.V., Borne.
- De Heer J.C. Lichtenauer, Ec. Bac.,
directeur Groothandelsgebouwen N.V., Rotterdam.

Stellingen en toelichting ten behoeve van de conferentie
"Bedrijvencentra in Noord-Brabant" op 8 juni 1982

Stellingen:

1. Initiatiefnemers tot de oprichting van bedrijvencentra oordelen en handelen immer vanuit een politiek, wetenschappelijk of kommerciëel oogpunt, waarbij de ervaring heeft geleerd, dat de meeste belangstelling voor dergelijke centra bestaat bij diegenen, die weinig of geen inzicht hebben in de problematiek van kleine bedrijven.
2. Het oprichten van bedrijvencentra schijnt meer doel op zich te zijn dan het voorzien in een aangetoonde behoefte anders dan voor de oprichters.

Toelichting

In eerste aanleg was de onderliggende gedachte voor de oprichting van bedrijvencentra de creatie van werkgelegenheid.

Aangezien dit een politiek aantrekkelijk item is, is het niet verwonderlijk, dat juist de eerste initiatieven vanuit het politieke denken werden ontwikkeld. In dit verband kan, als we ons beperken tot Brabant, gedacht worden aan de gemeentes Breda, Nuenen en Tilburg en de Agglomeratie Eindhoven.

Hoewel de creatie van werkgelegenheid door het bestaan van een bedrijvencentrum op zich al discutabel is, is het opmerkelijk, dat de direkte aanwezigheid van een inrichting voor wetenschappelijk onderwijs (THE, THT, KHT) een stimulerende invloed geacht wordt te hebben.

Echter, deze onderwijsinstellingen leiden geen ondernemers op en het zijn juist de ondernemers, de pioniers, die werkgelegenheid kunnen creëren.

Als we dan bovendien de gesprekspartners aan de discussies over bedrijvencentra op hun ervaringen en functies nader analyseren, dan blijkt, dat geen van allen ooit in enig bedrijf, laat staan het kleine bedrijf, ervaring heeft opgedaan ten aanzien van de geëigende problematieken.

Op z'n best wordt enige kennis van grote bedrijven geprojecteerd op de kleine bedrijven, hetgeen zich dan uit in bijvoorbeeld het feit, dat een portier met slagboom als een noodzakelijk onderdeel van de gemeenschappelijke overhead voor een bedrijvencentrum beschouwd wordt.

Toen in een later stadium ook commerciële interesse getoond werd (gemeente Oss samen met een projectontwikkelaar en de NMB, gemeente Nuenen met een architectenbureau) ontstond de situatie, dat van de aanbodzijde een behoefte ontstond ter continuering van de eigen bedrijfsactiviteiten.

Een hard gegeven is echter, dat bepaalde te ontwikkelen activiteiten op hun haalbaarheid getoetst dienen te worden.

Met andere woorden, waar zijn de resultaten van een "marktverkenning" bij reeds bestaande jonge ondernemingen en voor zover traceerbaar bij mogelijke adspirant ondernemers, wie screent deze bedrijven en op basis van welke criteria.

Nu ook dit onderwerp wetenschappelijke belangstelling heeft, lijkt het zinvol de mogelijke vraagkant te analyseren alvorens zal blijken, dat men premature besluiten genomen heeft.

Tilburg, 1 april 1982

RIJKSNIJVERHEIDSDIENST

nijverheidsconsulent voor de
provincie Noord-Brabant



ir P.G.C.A. Berkhoudt

De bijdrage van de heren Thurman en Boogerd concentreert zich rond de filosofie van Job Creation Ltd. te 's-Gravenhage. Deze filosofie luidt als volgt:

- Nieuwe duurzame werkgelegenheid kun je het beste scheppen door zowel de ontwikkeling van nieuwe als bestaande ondernemingen te stimuleren.
- Er zijn veel meer mensen met plannen om een bedrijf te starten of uit te breiden, dan men op het eerste gezicht denkt.
- Dikwijls worden plannen ten onrechte voortijdig opgegeven vanwege de vele hindernissen bij realisatie.
- De hindernissen hebben primair te maken met:
 - . bedrijfsruimte
 - . financiering, subsidie-regelingen
 - . geschikt personeel
 - . een marketing- en businessplan
- Het Philips Job Creation team wil, door deze problemen op te lossen, ondernemersplannen snel tot realisatie brengen.
- Job Creation Limited werkt op commerciële basis en is wat zijn winst betreft afhankelijk van het aantal gerealiseerde arbeidsplaatsen.

Stellingen t.b.v. de discussie d.d. 8 Juni 1982 te Tilburg, i.z.

"Jonge ondernemers in bedrijvencentra"

Beheer:

De eigenaar c.q. exploitant van onroerend goed die een jonge ondernemer in staat wil stellen zich te vestigen in bijv. een "bedrijvencentrum" moet deze beginnende ondernemer niet confronteren met allerlei verplichte collectiviteiten in de vorm van gezamenlijke ontvangsthuis, receptioniste, telefoniste/telexiste etc.

De jonge ondernemer wil namelijk:

1° een eigen gezicht

2° zelfstandig zijn.

3° geen kosten verhogende factoren waarop hij geen of weinig invloed heeft. Dit in het bijzonder in de aanlooperperiode.

RECHT:

Beginnende ondernemers moeten in een uitzonderingspositie worden geplaatst met betrekking tot:

a. het arbeidsrecht

b. het fiscale recht

c. sociaal recht

a.1. Beginnende ondernemers zullen alle medewerking moeten krijgen van de overheden bij het aantrekken van personeel.

a.2. Beginnende ondernemers zullen alle medewerking moeten krijgen van de overheden bij het afstoten van personeel indien dit door de omstandigheden vereist is.
Dat ontslagrecht kan o.m. gelden indien het personeelslid niet voldoet aan de vakbekwaamheidseisen en/of niet past in een klein bedrijf waar de mentale instelling van de werknemers anders moet zijn dan in de grote ondernemingen.

b. De jonge ondernemer zal gedurende de eerste 5 jaren vrijgesteld moeten worden van betaling van vennootschapsbelasting.

De gehele onbelaste winst moet gereserveerd worden ter versterking van het eigen vermogen van het bedrijf.

J. Dijks, makelaar onr. goed

-3-

- c. Mensen die thans een W.W. uitkering hebben en voor zichzelf willen beginnen als jong ondernemer, moeten de rechten op een dergelijke uitkering niet verliezen als na verloop van tijd blijkt dat het ondernemerschap voor hen niet de juiste keuze was.

Borne, 15 April 1982.

J. Dijks.

Stellingen en toelichting van De Heer Lichtenauer,
 directeur van de Groothandelsgebouwen N.V., Rotterdam.

Het vestigen in een verzamelgebouw betekent in het algemeen het inleveren van een brokje eigen indentiteit.

Een bedrijf zal zich daarom alleen in een verzamelgebouw vestigen als het daarin elementen terugvindt die het zich bij individuele vestiging in het geheel niet of slechts tegen kosten welke economisch gezien niet verantwoord zijn, kan verschaffen.

De voordelen van het verzamelgebouw moeten tegen de nadelen zijn opgewassen.

Het beheren van een verzamelgebouw kent drie aspecten.
 Het verhuur-, het technische- en het akkomodatiesaspect.

Het verhuuraspekt betreft de taak van de leiding de ruimten te verhuren en zo mogelijk het gebouw vol bezet te houden.

Een moeilijkheid daarbij is dat als een gebouw eenmaal vol is het uiterst moeilijk is het uit verhuuroogpunt te promoten.

De huurder moet de mogelijkheid hebben om binnen het gebouw te groeien of af te slanken.

Het technisch aspekt betreft het technisch funktionieren van het gebouw.

De dagelijkse gang van zaken.

Dit houdt o.a. in :

Het verzorgen van het uiterlijk en innerlijk van het gebouw.

Het foutloos laten funktionieren van de aanwezige apparatuur en installaties. (Tijdige vernieuwing, uitbreiding, afschaffing e.d.)

Er voor zorgen dat het de huurders mogelijk is hun methodieken toe te passen. (Zowel in ruimtelijke zin als het tegemoet kunnen komen aan b.v. veranderde vraag naar energie.)

Het regelen van het verkeer in het gebouw. (Zowel horizontaal als vertikaal.)

Het controleren van de naleving van de voorschriften.

Het weren van ongewenste elementen.

Het voorkomen van overlast.

Het bewaken van het gebouw. (In het bijzonder op de uren dat het sociale toezicht ontbreekt.)

Het akkomodatiesaspect omvat het in de meest uitgebreide zin leveren van diensten aan bezoekers en bewoners, waardoor de laatsten zich gehuisvest voelen op "het goede adres".

Voor de bezoekers betekent dit :

Een duidelijke bewegwijzering in het gebouw.

De bedrijven moeten moeiteloos worden gevonden.

Goede informatie op de juiste plaatsen. (Er daarbij van uit gaan dat overdaad negatief werkt.)

Zorg dragen voor voldoende parkeerruimte waarop parkeren van de gewenste duur mogelijk is.

Het de bezoekers mogelijk maken eventuele handelswaar zelf mee te nemen.

Wat de huurders betreft reikt het akkomodatiespekt van het verschaffen van een goede huisvesting met een ongestoort woongenot sec, tot het leveren van een optimale begeleiding.

Het is afhankelijk van het doel dat de eigenaar van het pand voor ogen heeft of aan de huurders verdergaande diensten - al dan niet tegen betaling - geleverd moeten worden. (De coöperatieve gedachte kan een reden tot kosteloze verstrekking zijn.)

De diensten hangen sterk samen met de aard van de gevestigde bedrijven en beroepen.

Zij kunnen bestaan uit b.v. :

Het "bijstaan" van de huurder in zijn bedrijfsproblemen. (Adviezen van economische, juridische, of praktische aard.)

Er voor zorg dragen dat de vestigingsplaats van de huurder in het gebouw in overeenstemming blijft met het vereiste "gezicht" van de huurder.

De huurder kans geven zijn eigen gezicht te tonen.

Er voor zorgen dat het totaal aan huurders van een samenstelling is dat de individuele huurder zich daartussen thuis voelt.

Dit kan betekenen alleen collegae in het vak zoals bij een trade mart; of juist geen collegae, maar een samenstelling waarbij de bedrijven op elkaar aansluiten en daardoor van elkaars aanwezigheid profiteren.

Zo is het bij voorbeeld voor een handelsonderneming makkelijk als er onder hetzelfde dak expediteurs, assurantiemaatschappijen, juristen, accountants, uitzendburo's, een bank, e.d. zijn gehuisvest.

Er voor zorgen dat de omgeving van het gebouw in overeenstemming blijft met de functie van het gebouw en dat deze aan een eventueel veranderende functie wordt aangepast. (De zorg voor de bereikbaarheid. Goede aan- en afvoerwegen. Voldoende parkeerruimte voor parkeren in de vereiste categorieën.)

Zorg voor orde en netheid rond het gebouw.

Ook voor die delen die onder verantwoordelijkheid van derden vallen.

Het overnemen van sociale taken van de individuele huurder.

(Gemeenschappelijk bedrijfsrestaurant, organiseren van geneeskundige onderzoeken e.d.)

Zorgen dat zaken van praktische aard in het gebouw voorhanden zijn. (Bezoekers restaurant, sigarenkiosk, tijdschriftenkiosk, postkantoor, winkel voor kruideniers- en bakkerswaren -de getrouwde dames hoeven voor hun boodschappen het huis niet meer uit-, dames- en herenkapper, e.d.)

Het aantrekkelijk houden van de huurprijzen.

Het laag houden van de servicekosten.

Verslag van discussiegroep nr. 2:
 "Juridische- en Beheersaspecten".

Voorzitter: Drs. W.H.J. de Freytas.

Notuliste: Mw. T. Vuurman.

Na het openingswoord geeft de heer De Freytas aan de heer Berkhoudt, nijverheidsconsulent van de Rijksnijverheidsdienst voor de Provincie Noord-Brabant, de mogelijkheid zijn stellingen te verdedigen. De heer Berkhoudt zegt het volgende: "Via een persbericht en de Kamer van Koophandel is de Rijksnijverheidsdienst gekomen op (potentiële) ondernemers en potentiëel geïnteresseerden in bedrijvent centra. Het resultaat van dit onderzoek naar potentiëel geïnteresseerden is nihil: potentiële ondernemers hebben geen geld hiervoor beschikbaar en reeds gevestigde ondernemers hebben hiervoor geen interesse, omdat zij reeds goedkope vestiging hebben en/of niet in additionele en collectieve diensten geïnteresseerd zijn. Het congres moet zich derhalve afvragen voor wie bedrijvent centra bedoeld zijn".

Vraag: "Komen de ideeën van de heer Franks zoals die vanmorgen naar voren zijn gebracht in uw ervaringen terug?"

Antwoord van de heer Berkhoudt: "Ja, in Breda bijvoorbeeld."

De heer Dijks, directeur Makelaardij De Tukker B.V. in Borne, reageert op de verdediging van de heer Berkhoudt van diens stelling. De heer Dijks is het met Berkhoudts eerste stelling gedeeltelijk eens. Hij meent, dat ook commerciële mensen de behoefte aan bedrijvent centra kunnen voelen. Hij benadrukt datgene dat hij in zijn eerste stelling naar voren brengt: ondernemers moet men niet confronteren met allerlei verplichte collectiviteiten.

De voorzitter brengt deze stelling van de heer Dijks in relatie met de filosofie van Job Creation. Aan de heer Boogerd, medewerker Job Creation, wordt de vraag gesteld, zijn mening te geven over bovengenoemde relatie.

De heer Boogerd reageert op hetgeen zowel de heer Berkhoudt, als de heer Dijks stelt: "Het aan jonge ondernemers niet ver-

plicht stellen van collectiviteiten (de heer Dijks) is niet te garanderen. De filosofie van Job Creation is afhankelijk van zijn vooronderstellingen: op regionaal nivo zijn er nog vele mogelijkheden en energie bij de mensen aanwezig. Dit blijkt in Den Haag (in tegenstelling tot de regio Tilburg - gericht aan de heer Berkhoudt), waar veel vraag blijkt te zijn deel te nemen aan een bedrijvencentrum: van de 140 gestarte projekten haalt tenminste 60 de projektduur van 2 jaar. Die 2 jaar is zeer belangrijk voor Job Creation, omdat dan een bonus verkregen wordt op de arbeidsplaatsen in het betreffende projekt. Ook in Groot-Brittannië heeft men positieve ervaringen met de nog aanwezige mogelijkheden bij mensen in een regio.

Bedrijvencentra zijn vaak prestige-objekten. De onderbouwing van deze stelling is anders dan bij de heer Berkhoudt, omdat wel geloofd wordt in de mogelijkheid om arbeidsplaatsen te creëren gedurende tenminste twee jaar.

Job Creation heeft geen vraag- en aanbodsstudies gedaan naar bedrijvencentra, wel heeft de organisatie een studie verricht naar mogelijke gunstige liggingen van dergelijke centra.

De organisatie heeft veel kontakt gemaakt met makelaars, om ondernemers daar te kunnen plaatsen waar zij graag willen gaan zitten. Problemen met makelaars hebben vooral te maken met de optie, de garantie en de huurtijd van minimaal 5 jaar.

"Als makelaar zijnde zit men aan een zekere, een te zekere kant".

De heer Dijks reageert hierop: "Een makelaar stelt zich in eerste instantie commerciëel op. Hij moet zorgen voor een zekere continuïteit in de verhuur. Hij moet vertrouwen hebben in de opzet van het bedrijf. Hij kan de huurovereenkomst beperken tot 2 jaar, in goed overleg met de eigenaar en financier. Een 2-jarig contract betekent echter ook, dat de jonge ondernemer in een beperkte tijd de investering terug moet verdienen, en dat is in het algemeen te veel vereist".

De heer Boogerd reageert als volgt: "Ten opzichte van de makelaar moet de jonge ondernemer te veel de nek uitsteken. De makelaar kan ten opzichte van de jonge ondernemer zich wel eens wat minder commerciëel opstellen. Financieringsproblemen en dergelijke worden door de makelaar vaak groter geacht dan ze in werkelijkheid zijn".

Vraag: "De huisvesting en de financiering ervan (m^2 huurprijs) dienen in relatie gezien te worden met de totaal te (ver)-huren oppervlakte: levert men als makelaar 70 of 10.000 m^2 ? Het leegstandsrisico bepaalt de houding van de makelaar. Is het niet mogelijk de huurprijs per m^2 te variëren met de mate van leegstand?"

Antwoord van de heer Boogerd: "Job Creation werkt inderdaad met een variabele huurprijs per m^2 , maar ook de banken en makelaars kunnen zich wel eens positiever ten opzichte van de jonge ondernemer opstellen: denk hierbij eens aan de resultaten van het rapport van de Rijksnijverheidsdienst".

De voorzitter vraagt aan aanwezige vertegenwoordigers van gemeenten wat hun stellingname is ten aanzien van de taak van de gemeenten inzake deze.

Antwoord: "De gemeente moet afgaan op het belang van ondernemers, makelaars en Job Creation heeft juist een commerciële belang".

Vraag: "Is het de taak van de gemeente om een voorraad huisvesting voor ondernemers te hebben en is dit concurrentievervalsing of -vervaging?"

Antwoord door de heer Lichtenauer, directeur Groothandelsgebouwen N.V. te Rotterdam: "Het Groothandelsgebouw beslaat een oppervlakte van 120.000 m^2 . De huurprijs is, absoluut gezien, wel wat hoog, doch in relatie met de additionele voorzieningen in het gebouw wordt de huurprijs zodanig, dat zij relatief niet zo hoog is. Door het geven van lage of lagere huur dan bijv. het Groothandelsgebouw door de gemeente doet deze laatste instantie mee aan concurrentievervaging".

Reactie hierop: "Als gemeente moet men het huisvestingsprobleem als secundair zien en zich richten op de financiering ervan".

Een reactie van een medewerker van een gemeente: "Het zich secundair richten op het huisvestingsprobleem van jonge ondernemers van de gemeente hangt af van het aanbod van huisvesting in een bepaalde regio en de vraag hiernaar".

De heer Berkhoudt interrumpeert met het volgende: "Wat is een startende ondernemer? Eén die door de telefoon om inlichtingen vraagt ten aanzien van huisvesting, of één die reeds geld heeft en bijv. een vestigingsvergunning? In Tilburg blijkt volgens een onderzoek van de Rijksnijverheidsdienst dat weinig behoefte bestaat aan een bedrijvencentrum, omdat reeds gevestigde ondernemers al vrij goedkoop en dicht bij hun woonomgeving zitten. Een verschil bij dit onderzoek met "het zoeken" van Job Creation is het zgn. zoekveld. Job Creation zoekt naar potentiële ondernemers, terwijl de Rijksnijverheidsdienst de behoefte aan bedrijvencentra peilt bij zowel reeds gevestigde als nog beginnende ondernemers. Het belang van Job Creation is van commerciële aard, en dat van de Rijksnijverheidsdienst is gericht op het behoud van en de creatie van werkgelegenheid".

De heer Dijks gelooft niet, dat het de taak van de gemeente is geld te investeren in huisvesting voor ondernemers. Bovendien zitten gemeenten vaak al op de rand van artikel 2 en hebben geen geld om panden economisch rendabel te maken. De heer Dijks gelooft wel dat cliënten geholpen kunnen worden door toepassing van bijv. getrapte huur (bijv. in het eerste jaar geen huur betalen).

De voorzitter wijst op de stelling 2a van de heer Dijks en vraagt, of een dergelijke stelling te realiseren is. De heer Dijks verdedigt zich, door te zeggen, dat de stelling met opzet cru gesteld is.

Een reactie hierop: "Een oplossing is het in tijdelijk dienstverband nemen van een persoon". Ook wordt als volgt gereageerd: "Wat de heer Dijks stelt is slechts subjectief te meten. En dan nog, is dit wel een reëel probleem?"

De heer Boogerd vindt dit een reëel probleem, gezien zijn ervaringen met zijn bedrijf, dat failliet gegaan is doordat de medewerkers niet in voldoende mate gemotiveerd zijn geweest. Een oplossing als bijv. het instellen van een langere proeftijd is slechts een "schijnoplossing", omdat dit veel mogelijkheden op fraude kan opleveren.

De heer Boogerd gelooft, dat er een grotere behoefte aan management begeleiding en aan additionele diensten bestaat, dan aan een bedrijvencentrum op zich (in regio Den Haag).

DISKUSSIEGROEP NR. 3:

FINANCIERING EN SUBSIDIEMOGELIJKHEDEN.

Zaal CZ-29

Bijdragen van:

- Drs. G.M. Broekman,
Overijsselse Ontwikkelingsmaatschappij, Zwolle.
- Mr. W. Hoevenagel,
Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds, Heerlen.
- Drs. W.A. Vaders,
hoofd Afdeling Planologie, Centraal Instituut voor
het Midden- en Kleinbedrijf.

Stellingen t.b.v. discussiegroep

FINANCIERING EN SUBSIDIEMOGELIJKHEDEN

- Er dient geen onderscheid te zijn tussen ondernemers in bedrijvencentra en die daarbuiten, voor wat betreft subsidie- en financieringsmogelijkheden.
- Bedrijvencentra moeten op commerciële leest geschoeid zijn. Het verstrekken van extra subsidie door lager overheden in de exploitatie van bedrijvencentra om daarmee de m²-prijs laag te houden is uit den boze.
- Voor de doelgroep van de bedrijvencentra zijn van alle subsidie- en financieringsmogelijkheden de kredieten met overheidsgaranties het meest interessant.
- Voor jonge ondernemingen zijn overheidsopdrachten van veel meer belang dan subsidies.

Zwolle, 1 juni 1982.



drs. G.M. Broekman


algemeen burgerlijk pensioenfonds

afdeling Onroerend Goed

Mr. W. Hoevenagel.

Het Algemeen burgerlijk pensioenfonds, ingesteld bij de Pensioenwet van 5 mei 1922, is in grote lijnen belast met de zorg voor de ambtelijke pensioenvoorziening en met het beheer van het fondsvermogen.

Deze twee hoofdtaken worden weerspiegeld in de organisatie van het fonds. Organisatorisch is het A.b.p. ingedeeld in een tweetal uitvoerende sectoren en een meer ondersteunende sector, te weten de sector Pensioenzaken en de sector Beleggingen respectievelijk de sector Administratief Beheer.

Aan de Sector Beleggingen is het beheer van ruim tachtig miljoen gulden (ultimo 1981) aan belegd vermogen opgedragen.

De sector, onderverdeeld in de afdelingen Leningen en Effecten, Onroerend Goed, Hypotheken en Staf Beleggingen, belegt voornoemd vermogen in lang lopende leningen (ca. 86 %), effecten (ca. 2 %), onroerend goed (ca. 4,5 %) en hypotheken (ca. 2 %).

De kern van de opdracht aan de beleggingssector is gelegen in de eis een zodanig rendement over het belegd vermogen te behalen, dat aan de (toekomstige) pensioenverplichtingen kan worden voldaan.

Het moge duidelijk zijn, dat het A.b.p. in dit kader sterk afhankelijk is van een gezond bedrijfsleven in Nederland.

Het is dan ook een wederkerig belang - en niet een éénzijdig belang van het bedrijfsleven - dat het A.b.p. een actieve bijdrage levert aan de stimulering van de bedrijvigheid in Nederland.



algemeen burgerlijk pensioenfonds

afdeling Onroerend Goed

Het ligt in de lijn van het voorgaande, dat de oprichting van bedrijvencentra door het A.b.p. met welwillende interesse werd en wordt gevolgd.

Meer toegespitst op de discussie "Financiering en subsidiemogelijkheden" tijdens de conferentie over "Bedrijvencentra in Noord Brabant" kan de vraag worden gesteld, welke financiering(svorm) de meest passende is voor de oprichting van een bedrijvencentrum.

Het A.b.p. denkt hierbij aan drie mogelijkheden:

1. Als onroerend goed-belegging wordt een bedrijvencentrum voor rekening en risico van het A.b.p. gerealiseerd, welk centrum op lange termijn wordt verhuurd aan de ondernemers dan wel aan een samenwerkingsverband van die ondernemers.
2. Het bedrijvencentrum wordt voor een termijn van 20 - 25 jaar geleased. Gedurende de loop van de overeenkomst blijft het A.b.p. juridisch eigenaar van het onroerend goed, waarbij de gebruikers de economische eigendom verkrijgen (en aldus in aanmerking kunnen komen voor investeringspremies).

Na ommekomst van de lease-overeenkomst kan de gebruiker opteren voor verwerving in eigendom van het onroerend goed. Bij de prijsvorming zal rekening worden gehouden met de aflossingsbestanddelen, welke in de lease-termijnen waren begrepen.
3. Het A.b.p. verstrekt een hypothecaire lening aan een samenwerkingsverband van ondernemers.

STELLINGEN OVER FINANCIERINGS- EN SUBSIDIEMOGELIJKHEDEN

De (financiële) haalbaarheid van een bedrijvencentrum wordt sterk bepaald door de ligging van het project, de opzet en inrichting van het centrum en de situatie op de plaatselijke onroerend goed markt. Deze drie criteria bepalen de hoogte van de maximale huur- of koopprijs. Afhankelijk van de hoogte van de te nemen risico's en het betreffende regionale of nationale beleid kan de overheid de financiering verzorgen, danwel daarin bijdragen.

De overheid zal uiterst terughoudend moeten zijn in het verstrekken van subsidies, met dien verstande, dat onevenredig hoge belemmeringen voor de tot stand koming van een bedrijvencentrum zouden kunnen worden weggenomen zoals: extreem hoge rente kosten en hoge grondkosten ten gevolge van de specifieke eisen die een dergelijk gebouw stelt.

Behoudens het hiervoor gestelde is object-subsidie verwerpelijk omdat zij de bestaande marktverhoudingen beïnvloedt. De haalbaarheid van bedrijvencentra voor bepaalde groepen ondernemers mag uitsluitend worden beïnvloed door middel van subject-subsidies op basis van controleerbare criteria.

Drs. W. A. Vaders.

Verslag van diskussiegroep nr. 3:
"Financiering en subsidiemogelijkheden".

Voorzitter: Prof. Dr. A.J. Hendriks.

Notulist: De Heer P. de Jong.

De heer Ruigrok (Brabantse Produktiviteits Commissie) heeft kritiek op de 3 criteria uit de eerste zinsnede van de stellingen van de heer Vaders, betreffende de haalbaarheid. Deze 3 criteria zijn slechts "afgeleiden". De haalbaarheid is alléén afhankelijk van het succes van de ondernemingen in het bedrijvencentrum. De opzet dient integraal bekeken te worden met marktverkenningen en de vraag of er kandidaten zijn.

De heer Vaders: Je kent de bedrijven niet en daardoor is het moeilijk de haalbaarheid hierop te bepalen.

Opm.: Als eerste moet de doelgroep bepaald worden. Het marktsegment waar voldoende aanbod van bedrijfsruimte voor is valt af.

Opm.: Wie moet de initiatiefnemer zijn: de overheid of een particulier of zelfs beide gezamenlijk? Voor een financier is een goede organisatie een belangrijke voorwaarde.

De heer Hoevenagel: Ook de financieringsvorm is belangrijk. De objektsubsidie dient zeker omgebogen te worden naar subjektsubsidie.

Opm.: Subsidies zijn wel mogelijk, zo heeft het Almere-project een WIR-premie, maar geen IPR, want dat is alleen van toepassing op projecten waarvan de ondernemer eigenaar is.

Opm.: De mogelijkheid van IPR wordt in de toekomst veranderd; nu reeds wordt deze regeling al toegekend aan objecten die er eigenlijk niet voor in aanmerking komen.

De vraag wordt gesteld aan de heer Vaders, waarom objektsubsidie verwerpelijk is.

De heer Vaders: De overheid verstoort hiermee de marktverhoudingen; er blijkt namelijk zelden sprake te zijn van subsidie aan bedrijven die met een werkelijk "nieuw" produkt op de markt komen.

Opm.: Maar er is geen verstoring, want er zijn geen bedrijfs-

verzamelcentra, er is geen aanbod.

De heer Vaders: Belangrijker is het zoeken naar mogelijkheden om andere belemmeringen voor vestiging weg te nemen, bijvoorbeeld op terreinen van huur en koop, fiscale en juridische zaken. Het geven van "extra" subsidies boven de bestaande, zoals WIR, geeft zeker een marktverstoring.

De heer Van de Ven (Kleinschaligheidsvereniging 'Werk met Zin'): Er is gezegd: door het scheppen van mogelijkheden ontstaat er een vraag. Maar wie financiert het aanlooprisico om zo een bedrijfsverzamelgebouw haalbaar te maken voor kleine bedrijven?

Bijval van een diskussiant : Ja, de doelgroep met de verhoogde risico's waar de heer Sanders over sprak, en de gebouwen die moeilijk te exploiteren zijn.

Opm.: De alternatieve groeperingen waar velen werken met behoud van uitkeringen moeten wel gelijk getrokken worden aan het gewone bedrijfsleven.

De heer Vaders: Het gaat om risico-dekking. Te denken is aan overheidsgaranties.

De heer Geelhoed (Centraal Beheer Apeldoorn): Dat is een belangrijk punt; de overheid moet garant staan bij leegstand.

Opm.: Daar is dan wel een goede organisatie voor nodig.

De heer Plomp (Rabobank Utrecht, afd. Vastgoed): Er wordt wat gemakkelijk gedacht over het risico dat de bankier moet nemen. Als bankier wil ik wel de zekerheid dat het geld eruit komt.

Opm.: Almere heeft geen subsidie gekregen.

De heer Vaders: De vraag is wel, of Almere verder gaat. Is men bereid om bij een nieuw projekt meer risico's te nemen en welke criteria zullen er dan gehanteerd worden?

De heer Van Dinther (K.N.O.V., Schaijk): Vele gemeentes hebben leegstaande panden; hoe kunnen we hierop inspelen? Is het eisenpakket misschien te hoog? Bij een eenvoudige uitvoering kunnen de kosten laag gehouden worden. Nieuwbouw is dan niet nodig.

Opm.: Al die lastige overheidsvoorschriften; hier zouden we vanaf moeten! (hilariteit).

De heer Van de Ven: Bij de planning van bedrijvenhotels wordt gerekend op een WIR-premie, maar die is niet interessant voor beginnende bedrijven. Deze bedrijven zijn doorgaans arbeidsintensief. Een WAR (A=arbeid)-premie zou hier beter op zijn plaats zijn, maar dat maakt de WIRWAR aan premies wel compleet.

Voorzitter, de heer Hendriks: Mag ik als voorlopige konklusies de volgende punten aangeven:

- kwestie van de risico's;
- beperkingen aan de materiële kant, eenvoudige uitvoering;
- voor de banken mag het risico niet te groot worden.

Kunnen we over deze verhoudingen verder praten?

De heer Rijkmans (Control Data): Wie op een zoldertje werkt moet daar blijven; wie verder wil moet een commerciële opzet maken. We moeten de discussie niet versimpelen.

De heer Hendriks: We moeten dan kijken naar de verschillende groepen en verschillende produktiewijzen.

Opm.: In hoeverre is Engeland vergelijkbaar met Nederland; zijn de voorschriften daar anders? In Nederland mag je bijvoorbeeld niet werken in een binnenkamertje. Of zijn we echt zo stom om alles leeg te laten staan? Als er geen subsidie gegeven wordt blijft wel de vraag of de banken bereid zijn iets te ondernemen. We moeten in Nederland gaan naar een eenvoudige structuur en niet de bouw van bedrijfsverzamelcentra gaan institutionaliseren. Het moet mogelijk zijn een "oude tent" om te bouwen met een simpel muurtje. We moeten een jonge ondernemer niet deftig aankleden. Het idee van bedrijfsverzamelgebouwen is ontstaan omdat er vele lege panden waren! We moeten dat nu niet omdraaien.

Opm.: We moeten een onderscheid maken tussen ambachtelijke en industriële bedrijven. Als we arbeidsplaatsen willen creëren moeten we ons niet richten op ambacht, maar juist op de industrie, dat levert meer arbeidsplaatsen op.

De heer Hendriks: Kunnen we praten over nivo?

- het nivo van kapitaalsintensiteit;
- het nivo van de aangeboden voorzieningen.

Voor sommige bedrijven kan alles zeer eenvoudig, andere eisen een hogere standaard.

Opm.: Als je een h  el goedkoop gebouw aanbiedt, gooi je dan de adviesdiensten niet weg?

De heer Breuers (K.N.O.V., Rijswijk): De jonge ondernemer moet simpel kunnen beginnen, vanzelf komt er dan wel groei. Het grootste probleem zit nu in juridische en andere bepalingen.

De heer Bos (Stichting P.I.I., Apeldoorn): De huisvesting is maar een simpel probleem; het gaat juist om de advisering. Er moet hulp gegeven worden aan wie nu uit z'n schuurtje weg moet.

Opm.: We moeten onderscheid maken tussen de verschillende doelgroepen. Voor jonge starters is de financiering het probleem. Voor anderen is een mogelijke oplossing het bouwen van huurwoningen, woningwetsfeer, met een schuurtje waar een bedrijfje gevestigd mag en kan worden.

De heer Hendriks: Het gaat om differentiatie, een groter gebied, kijk naar de onderlinge samenhang.

De heer Schilder (Van Dien & Co., Almere): In Almere zijn er al huizen met schuurtjes ten behoeve van kleine bedrijven. Probleem is wel de financiering. Misschien kan deze vraag gesteld worden aan de heer Boekema, voorzitter van discussiegroep 4.

De heer Broekman (Overijsselse Ontwikkelingsmij.): Het geld is inderdaad een probleem. Zeker nu het al niet gemakkelijk is een staatsgarantie te krijgen.

De heer Van de Ven: Levensvatbaarheid is moeilijk te bepalen, maar dat neemt niet weg dat ook de hele kleine ondernemers serieus genomen moeten worden. Als deze ondernemer geen eendagsvlieg is, komt er meestal wel geld, alleen zelden of nooit van een grote financier. Kunnen deze geen beter passende jasjes aanbieden? Als iemand rond wil komen met minder door zich meer luxe te ontfeggen wordt deze persoon niet geaccepteerd door grote financiële instellingen.

Opm.: Een verschil tussen de ondernemers is, of er een "nieuw" produkt wordt geleverd (volgens studies in de V.S. duurt het 7 jaar voordat zo'n bedrijf levensvatbaar is), of een produkt dat op een bestaande markt gebracht kan worden.

De vraag is dan: Wat ga je financieren? Aktiviteiten waarvan er al dertien in een dozijn zijn, of pak je alleen de bedrijven die iets nieuws maken?

Hiervoor moeten criteria opgesteld worden, anders ga je geld

in een bodemloze put gooien.

Opm.: Het instandhouden van bestaande bedrijven met subsidie levert vaak meer arbeidsplaatsen; denk bijvoorbeeld aan pensionering van een "baas", waarna de 4 werknemers het bedrijf over nemen.

De heer Van de Ven: Een "nieuwe" ondernemer is ook de man die bereid is het werk te doen dat de bestaande installateur bijv. laat liggen, door op de fiets naar de klanten te gaan om zo geen hoge voorrij-kosten te hoeven berekenen.

Opm.: Is dat nu wel zo kostenbesparend, om op de fiets te komen?

Opm.: Het is zinnig om onderscheid te maken tussen zakelijke dienstverlening en innovatief ondernemen. De overheid moet afblijven van de zakelijke dienstverlening.

De heer Hendriks: Het is 15.10 uur en we moeten de discussie afronden. Mag ik de volgende samenvatting geven:

- op welke ondernemersactiviteiten richt je je bij de financiering? Is hierbij onderscheid te maken tussen startende - iets verder gevorderde - al bestaande ondernemers?
- hoever moet je gaan met het beperken van de risico's? Ook de risico's voor de ondernemer bij eventueel mislukken? Welke criteria? Kun je elk risico overnemen?
- is het mogelijk een "enclave", minder bureaucratisch te creëren, waar een zekere ontwikkeling van een bedrijf tot stand kan komen?

Opm.: Is het mogelijk hier een objektsubsidie aan te verstrekken?

Opm.: Ik denk van niet, want de groep die hier gebruik van maakt is zo'n allegaartje. Beter is subsidie aan een persoon te verstrekken. Subsidie voor een gebouw kan als de doelgroep nauwkeurig omschreven is.

De heer Hendriks: Kiezen we voor subjezt-subsidie of objekt-subsidie voor subjekten?

Opm.: Zoals bij de woningbouw.

De heer Broekman: m² subsidie heeft geen invloed op wie er in het gebouw komt.

DISKUSSIEGROEP NR. 4:

ERVARINGEN MET STARTENDE EN INNOVERENDE
BEDRIJVEN IN DE BESTAANDE CENTRA.

Zaal CZ-32

Bijdragen van:

- De Heer W. Hendriksen,
directeur Jonge Bedrijven Centrum, Groningen.
- Drs. J.M.M.A. Siers,
medewerker Bedrijfs Technologisch Centrum, Enschede.
- De Heer R. Thurman,
medewerker Job Creation Ltd., 's-Gravenhage.

Stellingen van De Heer W. Hendriksen.

1. Ten aanzien van het bedrijvencentrum.
2. Ten aanzien van de startende-innoverende ondernemer.

Naar aanleiding van de tot nu toe opgedane ervaringen in Groningen, zou ik de volgende "stellingen" willen poneren:

a. Ten aanzien van een bedrijvencentrum, gericht op industriële activiteiten:

1. De startende ondernemer komt voornamelijk voort uit de industriële sfeer of uit de hobbysfeer, (die dan meestal wel met zijn beroep verwant is).
2. De stap om "zelf te beginnen" is dermate groot en vaak emotioneel geladen, dat een extra risico van verhuizing etc. niet te overbruggen is. M.a.w. de starter neemt de stap naar zelfstandigheid, omdat hem de mogelijkheid daartoe binnen werkafstand van zijn woning geboden wordt.
De ervaring leert dan ook, dat bijna alle starters binnen een straal van ca. 30 km. van het centrum wonen.

Uit 1 en 2 volgt:

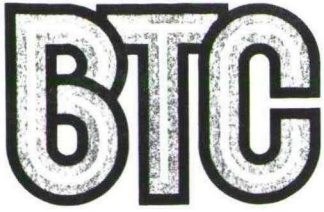
3. Een bedrijvencentrum moet gestoeld zijn op een bevolkingsconcentratie van naar schatting ca. 200.000-250.000 inwoners, ten einde een redelijke respons te waarborgen.
4. Het gebied waarin zo'n centrum gevestigd is moet zoveel mogelijk geïndustrialiseerd zijn, dan wel een industriële traditie hebben. Hieruit volgt, dat slechts een beperkt aantal agglomeraties in Nederland voor een bedrijfsverzamelgebouw geschikt zijn.
5. Een centrum funktioneert optimaal met ca. 20 ondernemers of meer, zowel sociaal, als qua kostendekking bij een goede kwaliteit van huisvesting en dienstenverlening.

b. Ten aanzien van de startende ondernemer:

1. De financiering van de kleine starters is een probleem. Het bestaande instrumentarium daarvoor in Nederland is hier niet op toegesneden; de banken verlangen zekerheid, terwijl kredieten en garanties van overheidswege:
 - a. te grootschalig zijn;
 - b. te veel tijd vergen.
 Een vicieuze cirkel van "eerst het aantonen van een goed produkt en van omzetcijfers en gefundeerde prognoses / en dan kan er gepraat worden over eventuele financiering"; die cirkel zou doorbroken moeten worden, bijvoorbeeld door een soort startfinanciering te creëren voor veelbelovende projekten, bijvoorbeeld door het opzetten van een "pool", waarin partikuliere geldschietters deelnemen. In de meeste gevallen gaat het bij de startende ondernemer maar om een bescheiden bedrag van tussen de f 50.000 en f 100.000.
2. Een gecoördineerde opstelling van de uitkeringsinstanties en sociale wetten, zoals WW en WWV etc. zou wenselijk zijn ten aanzien van de opstelling tegenover uitkeringstrekkers, die voor "zichzelf willen beginnen".
3. Naast de vragen van de in het centrum gevestigde bedrijven, komen er veel telefoontjes van bestaande bedrijfjes die om advies vragen. In doorsnee ontstaan er de problemen ca. 1½-2 jaar na de start. Ze zijn echter in een isolement geraakt. Ik zou een "pool" willen oprichten van oud-managers die hun diensten ter beschikking willen stellen aan de kleinere ondernemers. Eventueel als een soort "huis-

begeleider", vergelijkbaar met een commissaris. Zo'n pool zou een centrum moeten hebben waar die managers geregistreerd staan en waar de ondernemer die advies of hulp wil hebben terecht kan, bijvoorbeeld Kamer van Koophandel, VNO, NCW (maar liefst bij een instelling die in elke provincie vertegenwoordigd is).

4. Veel startende of pas gestarte ondernemers blijken behoefte te hebben aan direkte/integrale informatie. Ook al kunnen of willen ze zich niet in het centrum vestigen, dan vragen ze om een regelmatig informatie-gesprek / ze hebben behoefte aan een "praatpaal".
5. Idem zijn er velen, die vragen om alleen maar gebruikmaking van de diensten, zoals administratie/telex etc., dus zonder zich in het centrum te vestigen.



KONFERENTIE "BEDRIJVENCENTRA IN NOORD-BRABANT"
8 JUNI 1982

STELLINGEN DRS. J.M.M.A. SIERS

- I STARTENDE ONDERNEMERS ZIJN VEELAL GEFIXEERD OP HUN PRODUKT
EN MISSEN DE VAARDIGHEID OM DE MARKT TE BEWERKEN.
- De meeste beginners zijn technisch ingesteld, teveel gefixeerd op hun produkt. In het algemeen hebben zij een groot gebrek aan management- en marketing-vaardigheden, marktgegevens, ervaring in het opzetten van een produktielijn en aan voorzieningen om speurwerk en produktontwikkeling te doen. Het gevolg is, dat na korte tijd veel nieuwkomers het loodje leggen.
- II ONDERNEMEN BETEKENT "WAGEND ZAKEN AANPAKKEN".
- Dit wil zeggen, dat je als ondernemer financiële risico's neemt en dat je hierin zelf het voortouw moet nemen. Zonder eigen kapitaal kom je er dus niet. Veel mensen worden dan ook in een vroeg stadium tot "werknemerschap" teruggefloten. Op basis van wat eigen kapitaal en een goed ondernemingsplan, kan je het benodigde overige kapitaal wellicht van derden (o.a. banken) lenen.
- III EEN STARTENDE ONDERNEMER MOET EEN "DUIZENDEPOOT" ZIJN.
- Als startende ondernemer moet je produkt ontwikkelen, een stukje markt veroveren, een produktie- en distributieorganisatie opbouwen, personeel aantrekken, aan vele wettelijke verplichtingen voldoen, etc., etc.
Als kleine ondernemer heb je behoefte aan zakelijke, praktische informatie en hulpmiddelen op velerlei gebied tegen een betaalbare prijs.

KONFERENTIE "BEDRIJVENCENTRA IN NOORD-BRABANT"
8 JUNI 1982

STELLINGEN DRS. J.M.M.A. SIERS

IV

JONGE BEDRIJVEN KOMEN VAAK MOEILIJK VAN DE GROND, OMDAT ZE DE FACILITEITEN MISSEN, DIE BIJ GROTE EN GEVESTIGDE ORGANISATIES WEL AANWEZIG ZIJN.

- Eén van de antwoorden hierop is het Bedrijfs Technologisch Centrum Twente, gelegen tegenover de TH-Twente te Enschede. Het centrum biedt aan kleine ondernemingen pasklare huisvesting, diensten, research- en testapparatuur.

Daarbij levert een kleine staf hoogwaardige managementsteun. Dit houdt o.a. in, dat de ondernemer naast kantoordiensten (sekretariaat, telefoonbeantwoording, telex etc.) kan beschikken over steun bij het opstellen van een ondernemingsplan, over een informatiecentrum voor afzet-markten en technologieën, over een computer-gestuurd opleidingscentrum en over computeraansluitingen.

Een aanvullend dienstenpakket wordt ontwikkeld (bijv. het verlenen van hulp bij bedrijfsadministratie, financiële en juridische adviezen, etc.).

De prijzen van huur en diensten zijn zo laag mogelijk gehouden.

Door concentratie van ondernemers en ondernemingsactiviteiten in één centrum, wordt synergie bereikt. Daarnaast wordt vooral motivatie tot en kwaliteit van het ondernemen bevorderd. Hierdoor zal het centrum een aantrekkingskracht op ondernemers hebben en de start van nieuwe ondernemingen bevorderen. Daarnaast zullen de diensten van het centrum ook betrokken kunnen worden door bestaande ondernemingen in de regio.

Bij forse groei zullen bedrijven plaats maken in het centrum voor weer nieuwe startende ondernemingen.

De bijdrage van de heren Thurman en Boogerd concentreert zich rond de filosofie van Job Creation Ltd. te 's-Gravenhage. Deze filosofie luidt als volgt:

- Nieuwe duurzame werkgelegenheid kun je het beste scheppen door zowel de ontwikkeling van nieuwe als bestaande ondernemingen te stimuleren.
- Er zijn veel meer mensen met plannen om een bedrijf te starten of uit te breiden, dan men op het eerste gezicht denkt.
- Dikwijls worden plannen ten onrechte voortijdig opgegeven vanwege de vele hindernissen bij realisatie.
- Deze hindernissen hebben primair te maken met:
 - . bedrijfsruimte
 - . financiering, subsidie-regelingen
 - . geschikt personeel
 - . een marketing- en businessplan
- Het Philips Job Creation team wil, door deze problemen op te lossen, ondernemersplannen snel tot realisatie brengen.
- Job Creation Limited werkt op commerciële basis en is wat zijn winst betreft afhankelijk van het aantal gerealiseerde arbeidsplaatsen.

Verslag van diskussiegroep nr. 4:

"Ervaringen met startende en innoverende bedrijven in de bestaande centra".

Voorzitter: Drs. F. Boekema.

Notulist: De Heer D. Onderwater.

Bij besprekingen van de stellingen van de heer W. Hendriksen, de heer J. Siers en de heer R. Thurman zijn de volgende punten ter sprake gekomen:

- a. Hoe komt de financiering van de startende ondernemer tot stand?
- b. Noodzaak van begeleiding en informatie-overdracht.
- c. Bedrijvencentra versus regionale problematiek.
- d. De ondernemer en de publieke opinie.
- e. Job Creation.

Ad a.: Startende ondernemers hebben een kans van $\pm 20\%$ dat zij erin slagen hun onderneming te continueren. Dit betekent dat de financieringsinstellingen worden gekonfronteerd met een hoog risico op een relatieve kleine lening. Daarnaast zijn kredieten en garanties van de overheid te grootschalig en vergen (te) veel tijd.

Als oplossing voor dit probleem wordt gedacht aan het opzetten van een "pool", waarin partikuliere geldschieters deelnemen. Zo'n pool zou een paar miljoen moeten bevatten. Vraag hierbij is, of de startende ondernemers voldoen aan de rendementseisen, die door de deelnemers in de "pool" gesteld zullen worden. Van hieruit is het een kleine stap om de overheid als aangewezen instantie te zien, die vanuit zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid zo'n "pool" zou moeten bekostigen en beheren. De Nationale Investeringsbank lijkt hiervoor de juiste instantie. Naar het voorbeeld in Minnesota werd er gepleit voor een financiering door grote ondernemingen. Deze ondernemingen dragen daarbij ook zorg voor een stuk begeleiding. Wat betreft het deelnemen in startende ondernemingen werd opgemerkt dat een fonds risico-dragend kapitaal dat door de banken was opgezet, slechts korte tijd had bestaan. De hoge eisen die werden gesteld, door de beheerskommissie

van dit fonds, waren hier debet aan.

Ook institutionele beleggers of eigenaren van onroerend goed kunnen direkt of indirekt helpen bij het starten van ondernemingen d.m.v. huur of deelneming in startkapitaal. Veel bedrijfsruimten staan namelijk leeg en de kosten die dit met zich mee brengt dienen te worden afgewogen tegen het verstrekken van kapitaal met een hoger risico. Bij een dergelijk initiatief moet echter wel de kanttekening worden gemaakt dat een bedrijfsruimte slechts in een beperkt aantal gevallen voldoet aan de eisen van het bedrijfsleven of aan de voorschriften van de overheid. Verbouwingen zijn echter erg kostbaar, waardoor institutionele beleggers eerder besluiten tot nieuwbouw dan tot het in gebruik nemen van bestaande gebouwen.

ad b.: Het probleem van informatie wordt naast het financiële probleem gezien als één van de belangrijkste problemen, waarmee de startende ondernemer wordt gekonfronteerd. Het huisvestingsprobleem ligt een stuk lager op de prioriteitenlijst. Het instellen van een centraal punt, waar de nodige informatie kan worden verkregen of direkt naar de juiste instantie kan worden verwezen, kan hierbij uitkomst bieden.

Wel werd daarbij gewezen op het feit dat alleen informatie vaak niet voldoende is. Begeleiding van de jonge onderneming is erg belangrijk. Deze begeleiding zou kunnen geschieden door een groep oud-ondernemers, die een kleine groep ondernemers bijstaat met raad en daad.

Wat betreft de begeleiding in een bedrijvencentrum is de bedrijfsmanager van enorm belang. Het slagen van zo'n centrum hangt sterk af van zijn kwaliteiten en persoonlijke kontakten. Hij dient daarbij de ondernemers met adviezen te helpen. In hoeverre hij echter ook de verantwoordelijkheid of de controle van de ondernemingsaktiviteiten gaat uitoefenen kan moeilijk bepaald worden. Er bestaat wel een neiging, doordat de bedrijfsmanager mogelijk over meer ervaring beschikt, om op de stoel van de ondernemer te gaan zitten.

ad c.: Naar aanleiding van stelling 3 en 4 van de heer Hendriksen over de plaats van een bedrijvencentrum werd er gevraagd of Groningen een gunstige uitzondering is. Groningen voldoet niet optimaal aan de eisen van een hoge bevolkingsconcentratie (draagvlak) en een bestaande industrialisatie. Deze twee eisen betekenen dat m.n. de Randstad in aanmerking zou komen voor de oprichting van Bedrijvencentra als nieuwe broedplaatsen voor toekomstige industrie. Dit zou in tegenspraak zijn met de ervaringen die in Groot-Brittannië zijn opgedaan met het plaatsen van kleine innoverende bedrijven in de regio's ter bestrijding van regionale ongelijkheden. Met dit vestigingsbeleid heeft men redelijk succes behaald. Zeker wanneer men dit spiegelt aan de teleurstellende resultaten, die zijn bereikt met het verplaatsen van grote ondernemingen. Bij deze verplaatsingen deden zich problemen voor op het gebied van de vakbond, infrastructuur en dienstverlening. In Nederland wordt ondanks de ervaringen in stelling 3 en 4 het plaatsen van bedrijvencentra gezien als instrument om regio's te helpen de industriële ontwikkeling mede te bevorderen.

ad d.: Recent onderzoek (IVA) heeft uitgewezen dat de ondernemer weinig informatie opneemt of toepast in zijn onderneming. Hoe valt dit beeld van de ondernemer te rijmen met de hoge eisen die aan de startende ondernemers worden gesteld? Een oplossing hiervoor ligt niet direkt voor het grijpen, wel is er een zekere overeenstemming dat de omgeving (publieke opinie) een invloed heeft op de mentaliteit van de ondernemer. Op het moment dat durf en slimheid weer hoge waarden krijgen, zal de ondernemer zich risico-voller opstellen en meer openstaan voor informatie. Een negatief imago van de ondernemer heeft veel van zijn inspiratie doodgemaakt. Mogelijk is nu een zekere kentering waar te nemen in een meer positieve opstelling ten opzichte van het ondernemerschap.

ad e.: Wat betreft de informatie over Job Creation kan verwezen worden naar de uitgereikte folder. Daarbij moet wel de kanttekening geplaatst worden, dat de banen die gekreëerd worden ook aan de ontslagen Philips-werknemers worden aangeboden, maar dat er niet direkt voor hen wordt gezocht.

Het inschakelen van Job Creation door Philips riekt naar het terugwinnen van een stukje goodwill dat door de vele sluitingen is aangetast. Daarnaast geldt het argument van het opdoen van ervaringen met het stimuleren en assisteren van ondernemers bij het scheppen van de voorwaarden die (kunnen) leiden tot nieuwe banen.

WAT IS HET PHILIPS JOB CREATION PROJECT?

Het Philips Job Creation Project is een gezamenlijke activiteit van Philips Data Systems en Job Creation Limited.

De herstructurering van enige productie afdelingen bij Philips Data Systems heeft negatieve gevolgen voor de werkgelegenheid in de regio Den Haag.

Om deze gevolgen zoveel mogelijk op te vangen, heeft Philips het initiatief genomen om voor deze regio ten minste 300 nieuwe banen te creëren.

De kern van dit experiment is het stimuleren en assisteren van ondernemers om een nieuw bedrijf op te zetten of een bestaand, kleinschalig bedrijf uit te breiden.

Het job creation team bestaat uit Nederlandse en Engelse specialisten die zowel beginnende als reeds actieve ondernemers met ideeën kosteloos begeleiden, tot en met de realisatie van hun plan.

Er is bovendien een fonds beschikbaar om, indien noodzakelijk, aanvullende studies te verrichten

WAT IS JOB CREATION LIMITED?

Om het Philips Job Creation Project uit te voeren, heeft Philips Data Systems de hulp ingeroepen van Job Creation Limited (JCL) uit Londen.

JCL is een commerciële onderneming, die het creëren van banen als een vak apart beschouwt. Daarmee hebben de mensen van JCL al vijf jaar ervaring.

De aanpak van JCL is even eenvoudig als doeltreffend.

- Uitgangspunt is dat veel mensen graag een eigen zaak willen beginnen of een bestaande onderneming willen uitbreiden en daarvoor ook een concreet idee hebben.
- Er moeten echter vaak zoveel praktische hindernissen worden genomen om zo'n idee uit te voeren dat de ondernemer halverwege de realisering dikwijls al afhaakt.
- JCL heeft de kennis, ervaring en contacten om die hindernissen te overwinnen.
- De dienstverlening aan ondernemers door JCL is gratis. De kosten worden gedragen door de sponsor van het project, in dit geval Philips Data Systems.

HOE WERKT HET JOB CREATION TEAM?

Het Philips Job Creation Project schept ideale voorwaarden om:

- een bedrijf te beginnen
- een bestaand, kleinschalig bedrijf uit te breiden.

- Dit doet het JCL-team
- door: u niet alleen te adviseren maar ook te assisteren
- door: de haalbaarheid van uw plannen te toetsen
- door: krediet- en eventueel subsidie-aanvragen voor te bereiden
- door: adviseurs in te schakelen op het gebied van marketing, productie, belastingen, administratie en dergelijke
- door: te bemiddelen bij het zoeken naar een geschikte bedrijfsruimte
- door: u bij alle startproblemen die nu eenmaal bij een nieuw bedrijf of bij uitbreiding horen, te ondersteunen
- door: snelheid te brengen in anders veelal trage procedures.

DISKUSSIEGROEP NR. 5:

ONDERSTEUNING VAN GROTE AAN KLEINE BEDRIJVEN
EN DE MOGELIJKE HULP DIE GROTE ONDERNEMINGEN
ZOUDEN KUNNEN BIEDEN BIJ BEDRIJVENCENTRA.

Zaal CZ-34

Bijdragen van:

- Ing. G.P. Beenker,
hoofd afdeling Vestigingsplaatsenbeleid, AKZO, Arnhem.
- Ir. J. Dubbeling,
medewerker Nederlandse Herstructureringsmaatschappij,
's-Hertogenbosch.
- Prof. Dr. Ir. P.M.E.M. van der Grinten,
direkteur Concerndienst Planning en Ontwikkeling, DSM,
Heerlen.
- Drs. W.J.N. Hoek,
medewerker afdeling Concern Marketing, AMRO-bank, Amsterdam.

CONFERENTIE "BEDRIJVENCENTRA IN NOORD-BRABANT"

Discussiegroep 5 (Hulp van grote ondernemingen aan bedrijvencentra)

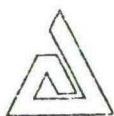
Notitie: AKZO EN BEDRIJVENCENTRA

In het streven vervangende werkgelegenheid te bieden aan medewerkers die hun arbeidsplaats dreigen te verliezen heeft Akzo gedurende de laatste jaren contact opgenomen met een groot aantal ondernemingen, die in hun huisvesting met ruimtelijke of milieutechnische problemen te kampen hadden.

Doel van deze contacten was de interesse te peilen voor bedrijfsvestiging op een met sluiting of inkrimping bedreigde Akzo-lokatie. Te vervullen arbeidsplaatsen zouden dan wel bij voorrang aan beschikbaar komend - en aan de te stellen criteria beantwoordend - Akzo-personeel moeten worden aangeboden. Hoewel dit streven voor het (tot de Akzo-groep behorende) Enka-bedrijf Breda onlangs met succes werd bekroond, mag uiteraard niet verwacht worden dat de gevolgde procedure overal toepasbaar is.

Uitgangspunt voor de "operatie Breda" was het omvormen van de lokatie tot een bedrijvenpark voor derden, waarbij participatie in de uitgebreide industriële infra-structuur voor alle zich er vestigende ondernemingen open stond. Hierbij werd zowel gedacht aan leveringen aan stroom, stoom, water, koeling, perslucht etc. als aan essentiële service-verlening door een aantal gemeenschappelijke diensten (all-round onderhoudswerkplaatsen, logistieke diensten, portiers en bewaking, bedrijfsbrandweer, telex- en telefoon centrale, medische en huishoudelijke diensten etc.). Bij daartoe blijkende belangstelling zouden ook meer gespecialiseerde services (zoals b.v. die van een computerized bedrijfseconomische dienst) verleend kunnen worden.

De grootte van het totale complex, 34 ha, geeft al aan dat de schaal van de beoogde bedrijfshuisvesting aanzienlijk groter is dan die van tot nu toe gangbare samenwoningen van ondernemingen. Deze omstandigheid en Akzo's drijfveer op korte termijn



vervangende arbeidsplaatsen te scheppen voor de ruim 300 medewerkers van de te sluiten textielgaren-spinnerij leidden er toe, de aandacht in eerste instantie op bedrijven met minimaal 25 medewerkers te richten. Niettemin is intensief overwogen een universeel-bruikbaar gebouw kleinschalig in te delen ten behoeve van kleine en startende ondernemingen. Overleg hierover is gepleegd met de belangrijkste initiatiefnemer voor de oprichting van bedrijfs-technologische centra (BTC's) in Nederland. Uiteindelijk bleek het gebouw toch te groot en slechts met veel kosten aan te passen aan de voor een BTC gewenste verhouding tussen kantoor-, onderzoek- en produktie-ruimten. Vooral echter het regionale gemis van know-how en ontwikkelingsfaciliteiten (zoals die door een TH geboden kunnen worden) bleek een onoverkomenlijke hinderpaal.

Uiteindelijk hebben zich vijf middelgrote bedrijven op de beschikbare 34 ha industrieterrein gevestigd. Het totale potentieel aan dienstverleningen werd door deze ondernemingen als te uitgebreid ervaren. Partijen hebben nu echter elkaar gevonden in een gezamenlijk gebruik van althans een deel van de aanwezige faciliteiten.

DISCUSSIESTELLINGEN Dhr. Dubbeling

- . Behoudens in het Noorden des Lands en in Limburg is in Nederland voor startende ondernemers, die over verhoudingsgewijs slechts geringe eigen middelen beschikken, nauwelijks risicodragend kapitaal verkrijgbaar voor de volstrekt essentiële financiering van aanloopkosten verband houdend met zowel markt- als productontwikkeling. Deze situatie wordt enerzijds gecompliceerd door de wens van de jonge ondernemer om de formele zeggenschap in zijn onderneming te behouden, anderzijds door de vanzelfsprekende onzekerheid in de waarde die toegekend moet worden aan de ondernemersmotivatie, de markt- en productconcepten en de capaciteit van deze jonge ondernemer.
- . Grotere bedrijven zouden jonge bedrijven tot belangrijke steun kunnen zijn door het aan hen overdragen van delen markt- en productontwikkelingen die voor deze grotere bedrijven uit schaalgrootte-overwegingen marginaal gebleken zijn.
- . Grotere bedrijven, evenals de overheid, kunnen jonge bedrijven eveneens steunen middels een aangepast aankoopbeleid.
- . Een groter bedrijf kan middels de eigen stafdiensten jonge en kleine bedrijven op allerlei wijzen informeren, begeleiden en andere diensten verlenen. Dit is nuttig en noodzakelijk. Desalniettemin zal het eigenlijke ondernemen een talent van de jonge ondernemer zelf dienen te zijn en is met name op dit punt minder steun van stafdiensten te verwachten.
- . Eén van de diensten die een groter bedrijf eventueel aan een jong of klein bedrijf kan leveren is huisvesting. Vaak echter zal de jonge of kleine ondernemer in de bedrijfsgebouwen van de gastheer de eigen identiteit te weinig benadrukt zien.
- . Het steunen van een Jonge Bedrijven Project (in welke vorm dan ook) zal een groter bedrijf zelden (kunnen) doen vanuit direct-economische motieven. Het motief zal gelegen zijn in het maatschappelijk verantwoordelijkheidsgevoel van de grotere onderneming met name in een teruglopende (werkgelegenheids-) situatie waarin de eigen innovatie of diversificatie op langere termijn niet voldoende compensatie dreigt te bieden. De kosten van een Jonge Bedrijven Project dienen, hoe gemotiveerd de grotere onderneming in haar steunverlening ook moge zijn, dan ook voor het grootste deel door de gemeenschap en de risicodragend kapitaalverschaffer te worden gedragen.

's-Hertogenbosch, 10 mei 1982

CONFERENTIE BEDRIJVENCENTRA

Discussiegroep: grote bedrijven helpen kleine bedrijven

- Mijn bijdrage zal geconcentreerd zijn rond de stelling dat de kracht van kleine bedrijven moet liggen in hun flexibiliteit, hun nauw kontakt met de markt, hun kennis- en service-intensiteit en hun specialisaties.
- Een bedrijvencentrum zal aan deze aspecten ruimte moeten geven (dus multipurpose, ligging in markt, bereikbaarheid, kwalitatief aangepaste arbeidsmarkt).
- Een groot bedrijf is soms zelf al in zekere zin een "bedrijvencentrum", en kan ook hulp verlenen, zowel in de vorm van expertise (technisch, research, juridisch, subsidiologie, "deuren openen") als door toelevering/afzet.
- Een groot bedrijf zal dat dikwijls ook gaarne willen doen:
 - o als het betreffende kleine bedrijf ook iets kan betekenen in termen van toelevering of afzet, niet alleen als longfunctie maar vooral als betrouwbare, flexibele, goed gekende nabuur.
 - o als de specialisatie en flexibiliteit ook nieuwe markten kan openen (pioniersfunctie, testfunctie).
 - o als het de mogelijkheid biedt dat het groot bedrijf zelf minder kleine/gespecialiseerde of niet goed passende activiteiten hoeft te handhaven.
 - o als het algemene ondernemings- en concurrentieklimaat daardoor verbeterd wordt.

P.M.E.M. van der Grinten
17-5-1982

- 1) Bij de opzet van bedrijvencentra dient een bewust onderscheid gemaakt te worden tussen - ambachtelijke bedrijven
- hoogwaardige industriële bedrijvigheid
- 2) Relatief weinig startbedrijven bevinden zich in de categorie hoogwaardige industriële bedrijvigheid. Dit is wel de groep die op de langere termijn de beste groeikansen biedt.
- 3) Er dreigt een overcapaciteit aan bedrijvencentra in Nederland.
- 4) Vele van deze centra hebben slechts het karakter van een aangekleed vastgoed project
- 5) Als de doelstelling is het creëren van nieuwe werkgelegenheid via het stimuleren van de oprichting en groei van kleine bedrijven dienen voor een mogelijk "aanslaan" van een bedrijvencentrum minimaal meerdere van de volgende omgevingsfactoren aanwezig te zijn:
 - een lokaal/regionaal economisch draagvlak van bedrijvigheid
 - stimulerende houding/activiteiten van het lokale/regionale bedrijfsleven
 - samenwerking met lokale organisaties, instellingen voor onderzoek etc.
 - positieve maatregelen van de lokale/regionale overheden.Een gebouw is daarbij slechts een facet.
- 6) Een centrum dient op zijn minst op kostendekkende basis te worden opgezet voor wat betreft de gebouw exploitatie als de dienstverlening ter wille van:
 - continuïteit
 - een prijs/kwaliteits toetsVoor de gebouw exploitatie kan het wel noodzakelijk zijn een onrendabele top weg te nemen. Een eenmalige subsidiering is hiervoor meer geschikt dan een permanente ondersteuning.
- 7) Zowel vanuit een bredere verantwoordelijkheid als uit lange termijn gezond eigen belang dienen grote bedrijven het van de grond komen van kleine hoogwaardige bedrijvigheid te stimuleren.
- 8) Grote bedrijven beschikken over een groot reservoir van mogelijkheden voor het stimuleren van nieuwe bedrijfsactiviteiten. De bedrijfscultuur is hier echter veelal niet op ingesteld. Deze nieuwe activiteiten dienen dan ook relatief zelfstandig te worden opgezet.
- 9) Ten behoeve van een centrum waarbinnen en van waaruit ook management ondersteunende activiteiten worden opgezet, dient er een aparte achterliggende organisatie aanwezig te zijn, die zorg draagt voor continuïteit en ontwikkeling.
- 10) Een "bedrijf" is een abstractie: de "ondernemer" is degene die het bedrijf moet trekken. Er dienen dus ook persoons gerichte stimulansen te komen voor (toekomstige) ondernemers.

Verslag van discussiegroep nr. 5:

"Ondersteuning van grote aan kleine bedrijven en de mogelijke hulp die grote ondernemingen zouden kunnen bieden bij bedrijvencentra".

Voorzitter: De Heer D. Scherjon.

Notuliste: Mw. T. van der Bij-Veenstra.

Prof. Van der Grinten krijgt het woord van de voorzitter en begint met een toelichting op zijn stellingen. Volgens hem is een bedrijf geen filantropische instelling. De reden voor bijdragen van een groot bedrijf aan een kleine bedrijf is dan ook niet het sociale gevoel. Hoe krijg je een groot bedrijf nu zover dat het zijn expertise ter beschikking stelt?

1. Sociale en regionale verantwoordelijkheid, die het bedrijf wel probeert waar te maken. Men accepteert geen formele verantwoordelijkheid voor de regionale werkgelegenheid. In de eerste plaats is men verantwoordelijk voor de werknemers in het bedrijf, in de tweede plaats voor de arbeidsplaatsen en in de derde plaats pas voor de arbeidsplaatsen die er nog niet zijn.
2. Een groot bedrijf bestaat weer uit een heleboel kleine, gespecialiseerde bedrijfjes. Die moeten flexibel zijn, en te vertrouwen, in het belang van het grote bedrijf, dat zelf niet flexibel kan zijn. Een groot bedrijf heeft behoefte aan voornamelijk dienstverlenende bedrijfjes. Die moeten een eigen leven leiden en zullen wel gesteund worden, doch niet opgeslokt.

De Heer Dubbeling gaat hierna verder met een toelichting op zijn stellingen. Hij zegt, dat de ondernemersgeest in Nederland te kort schiet. Afgezien daarvan is er het probleem van het niet kunnen krijgen van risico-dragend kapitaal. Dit kapitaal nu, moet van de overheid komen, omdat het risico zo groot geworden is, dat het niet meer van particulieren verlangd kan worden. De jonge ondernemer heeft namelijk nog geen markt en geen produkt. Dit moet nog ontwikkeld worden, wat het risico zo groot maakt. Als je al een stuk van de markt hebt, kan het kapitaal verminderd worden. Grote bedrijven nu, hebben al een stuk van de markt, dat soms braak ligt. Dit is eigenlijk verkapt risico-dragend kapitaal. Kleine bedrijven zouden kunnen opereren op deze markt. Het grote bedrijf kan ook zelf een markt vormen voor het kleine

bedrijf. Grote bedrijven laten vaak de kleine bedrijven op hun achterste benen lopen, alleen maar om aan informatie te komen. Ze zien niet in, dat dit voor jonge ondernemers een grote aanslag op de acquisitie-capaciteit is.

De jonge ondernemers moeten goed begeleid worden. Dit kan een groot bedrijf doen door z'n stafdiensten. De huisvesting is slechts een deelfacet, waarvoor het grote bedrijf niet hoeft te helpen. De heer Dubbeling is het eens met de laatste stelling van de Heer Van der Grinten.

Vervolgens komt de heer Beenker aan het woord: Iedere arbeidsplaats betekent een uitstralingseffekt: allerlei bedrijven die buiten de onderneming werken, zijn afhankelijk van het grote bedrijf. Als er ontslagen vallen in het grote bedrijf, moet je dus ook rekening houden met de arbeidsplaatsen in de regio. AKZO vindt, dat er wel hulp voor nieuwe bedrijven moet zijn (dit i.t.t. de heer Dubbeling, die vond, dat een groot bedrijf geen nieuwe bedrijven kan financieren, als de activiteiten teruglopen). Als een firma in een regio de meest belangrijke is, dan heeft die firma regionale verantwoordelijkheid. Als er arbeidsplaatsen verloren gaan, moeten bij voorkeur eerst de eigen mensen geholpen worden. Lukt dit echter niet, dan is het niet erg dat de plaats opgevuld wordt met een outsider. Er mogen namelijk geen arbeidsplaatsen voor de regio verloren gaan.

De heer Hoek: Een kleine organisatie is meestal flexibel, gemotiveerd en enthousiast. Een groot bedrijf heeft veel know-how, waarbij men verdrinkt in een groot moeras. Bij grote bedrijven is het vaak moeilijk iets van de grond te krijgen. Een groot bedrijf kan opdrachten geven aan kleine bedrijven, om positieve redenen: creativiteit, motivatie, etc. Bij AKZO vindt de heer Hoek meer negatieve redenen: vervanging van werkgelegenheid. Als het gaat om hoogwaardige technologie is het potentiëel in Nederland veel kleiner dan men denkt. TH's, overheid, etc. moeten hiervoor de krachten bundelen. De heer Hoek is het niet helemaal eens met de heer Dubbeling: een bedrijvencentrum moet op korte termijn op eigen krachten kunnen draaien, om controle te hebben op datgene waarmee men bezig is. Subsidie moet dus geen lange-termijn-exploitatie zijn. Er is in Nederland weinig bereidheid gevonden om de krachten te bundelen, m.b.t. financiering. Er moet een kader zijn, anders is er in de lange-termijn

geen achtergrond. Een lastige zaak is de financiering van de aanloopverliezen. Volgens de heer Hoek is de situatie niet zo heel slecht als de heer Dubbeling schetst. Er is namelijk toch veel aanbod van risico-dragend kapitaal. Een beginnend bedrijf heeft meestal niet zo erg veel kapitaal nodig. Het probleem is, dat vragers en aanbieders elkaar niet kunnen vinden. Bovendien moet er een beoordelingscriterium gehandhaafd worden.

De heer Kok (N.I.B., marktonderzoek):

1. Er is aanbod van risico-dragend kapitaal in Nederland; iedere grote bank heeft een dochter hiervoor.
2. Als je risico-dragend vermogen verschaft, verwacht je rendement, anders is het risico-mijdend kapitaal. Hoe zit het met de vorm van vermogen?

De heer Dubbeling: Dit is vooral een probleem voor startende ondernemers. Als ze beginnen, hebben ze nog niets, en is er dus ook geen beoordelingscriterium. Dan is het erg moeilijk geld te krijgen.

De heer Appels (Intexo Veghel): Er zijn dienstverlenende bedrijven, die alle diensten kunnen verlenen. Daarvoor is een bedrijvencentrum niet nodig. Er komt te weinig informatie uit de bedrijven zelf.

De heer Blokhuis (Gelderse Ontwikkelingsmaatschappij, Arnhem): In hoeverre is de aanwezigheid van grote bedrijven nodig voor de haalbaarheid van een bedrijvencentrum?

De heer Van der Grinten: Je zit in een industriëel klimaat, waar een markt is. Daar zijn meestal grote bedrijven aanwezig, maar het is geen voorwaarde. Het aankoopbeleid van grote bedrijven is wel belangrijk, omdat ze meestal zoveel mogelijk regionaal/nationaal aankopen. Veel goederen/diensten zijn echter in het binnenland niet te verkrijgen.

De heer Blokhuis: Heeft AKZO mensen financieel ondersteund (bij afstoting)?

De heer Beenker: Ja, om bedrijven een kans te geven om voort te bestaan.

De heer Hoek: Wat zijn de beste partijen om zo'n centrum op te zetten? Sommigen zeggen dat niet-commerciële bedrijven dat moeten doen, anderen juist niet.

De heer Van Efferink (Rijksdienst voor IJsselmeerpolders):
Waarom verdedigt men de stelling, dat een bedrijvencentrum gevestigd moet worden in een regio waar een draagvlak aanwezig is, en in het bijzonder een industriële draagvlak of een TH of iets dergelijks.

De heer Van der Grinten: Een bedrijf moet nauwe contacten hebben met het draagvlak; enerzijds met de markt, anderzijds met de producenten.

De heer Van der Meer (Kamer van Koophandel, Arnhem):
De importvervanging kan misschien opgevoerd worden, als je zegt wat er in de omgeving geproduceerd moet worden.

De heer Van der Grinten: Vooral organisaties als DSM hebben zware materialen nodig. Hiermee zitten ze vastgebakken aan de Duitse machine-industrie. Veel dingen zijn in Nederland niet te krijgen of veel te duur.

De heer Dubbeling: Het gaat meer om een functioneel draagvlak, dan om een geografische.

De vragen, waarin de discussie samengevat kan worden, zijn nu:

- Is men het ermee eens dat één van de hoofddoelstellingen van een groot bedrijf de verantwoordelijkheid voor de werkgelegenheid is?
- Vindt er een verandering plaats bij grote bedrijven m.b.t. de rol van verantwoordelijke voor het voortbestaan van kleine en middelgrote bedrijven?

Volgens de heer Dubbeling moeten we hierbij onderscheid maken tussen een bedrijvencentrum en jonge-bedrijven-projecten. Deze laatste zijn gericht op het doen ontstaan van nieuwe bedrijven. Dit vraagt om een regionaal draagvlak en lokaal initiatief.

DISKUSSIEGROEP NR. 6:

BEHOEFTE BIJ EN HAALBAARHEID VOOR
DIVERSE DOELGROEPEN.

Zaal CZ-33

Bijdragen van:

- Drs. G.A. Rood,
marktonderzoeker Nederlandse Middenstandsbank, Amsterdam.
- De Heer J.L. van Rooij,
planologisch onderzoeker/adviseur, MBO, Diemen.
- Drs. L.H.J. Verhoef,
medewerker Rijksdienst voor IJsselmeerpolders en Katho-
lieke Hogeschool Tilburg, Lelystad.
- De Heer A. Rutgers,
president-direkteur Control Data B.V., Rijswijk.
(bijdrage ter plaatse op de dag zelf).

13 mei 1982

De Heer G. Rood.

Stellingen rond het thema "Behoeften bij en haalbaarheid voor diverse doelgroepen"

1. Startende ondernemers hebben een toenemende behoefte aan vreemd vermogen; de basis hiervoor, het eigen vermogen is steeds vaker te smal om dit vreemde vermogen aan te trekken.
2. Ook al is de vermogenspositie van startende bedrijven geregeld, dan noch is een succesvolle start niet gegarandeerd. Naast vermogen is er even vaak (onbewust of bewust) behoefte aan kennis op het terrein van bedrijfsorganisatie, marketing, planning en administratie.
3. Het kennisniveau van vestigingseisen en subsidiemogelijkheden is te gering. Dit kan echter nauwelijks of niet aan de ondernemers geweten worden.
4. De haalbaarheid van een succesvol ondernemerscentrum wordt sterk beïnvloed door het productiemilieu, te verstaan als het samenstel van omgevingsfactoren.
5. Naast gezamenlijke accommodatie zal adequate managementbegeleiding essentieel zijn. Deze activiteit hoeft niet beperkt te blijven tot de in het ondernemerscentrum gevestigde bedrijven.
6. De bezetting van een O.C. wordt niet alleen bepaald door het aantal gestarte en startende ondernemingen in de periode die vooraf gaat aan de bouw. Bij een goede publiciteit zal ook vraag worden opgeroepen bij mensen die in dienstverband werken of werkzoekend zijn.

Stellingen van J.L. van Rooij ten behoeve van de discussiegroep 'Behoefte bij en haalbaarheid voor diverse doelgroepen' in het kader van de conferentie: 'Bedrijvencentra in Noord-Brabant'.

Stelling 1: 'De belangstelling van de overheid voor het fenomeen bedrijvencentrum is omgekeerd evenredig met die van het bedrijfsleven'.

Toelichting:

De indruk bestaat dat veel gemeentebesturen een bedrijvencentrum zien als een toverformule voor de oplossing van hun lokale werkgelegenheidsproblematiek. Bij het bedrijfsleven bestaat echter geen manifeste behoefte aan bedrijvencentra. De initiatieven tot oprichting van een bedrijvencentrum komen dan ook vanuit de overheid, de 'advieswereld' of belanghebbenden (ontwikkelaars, bouwbedrijven, architectenburo's enz.) en niet van de bedrijven die zich uiteindelijk in een dergelijk centrum zullen vestigen. In de huidige economische situatie heeft de ondernemer een geringe investeringsbereidheid, waardoor (noodzakelijke) bedrijfsverplaatsingen worden uitgesteld. Indien desondanks tot een bedrijfsverplaatsing wordt besloten, zal de ondernemer, bij het huidige aanbod aan leegstaande bedrijfsruimte, uit kostenoverwegingen doorgaans kiezen voor een bestaande bedrijfsruimte i.p.v. nieuwbouw, ongeacht of de bedrijfsunit in een bedrijvencentrum of solitair gesitueerd is.

Stelling 2: 'Teneinde de huisvestingslasten van een bedrijvencentrum, dat bedoeld is voor ambachtelijke en/of klein-industriële bedrijven uit stadsvernieuwingsgebieden, aantrekkelijk te maken, is subsidie noodzakelijk'.

Toelichting:

Een bedrijf dat gekonfronteerd wordt (direct of indirect) met het stadsvernieuwingsproces zal bij noodzakelijke verplaatsing kiezen voor een bestaande goedkope huisvesting in dezelfde buurt of in soortgelijke buurten. De huisvestingslasten in een nieuwbouwsituatie zullen altijd

5 mei 1982

hoger zijn dan de huisvestingslasten van bestaande bedrijfspanden. Het beter kunnen functioneren

In een modern, gunstig gesitueerd bedrijfspand weegt voor de ondernemer niet op tegen de meerprijs die daarvoor betaald moet worden. Wil een bedrijvencentrum kunnen concurreren met bestaande bedrijfspanden, dan is een objektsubsidie noodzakelijk. Uit een recent onderzoek onder Amsterdamse stadsvernieuwingsbedrijven blijkt dat de ondernemers een bedrijfsverzamelcomplex overwegend positief beoordelen, doch dat de huisvestingslasten van een dergelijk bedrijvencentrum als (te) hoog worden ervaren.

Stelling 3: 'Het realiseren van bedrijvencentra voor starters en/of stadsvernieuwingsbedrijven vereist een aangepaste grondprijs.'

Toelichting:

De voortgang in het stadsvernieuwingsproces valt onder de verantwoordelijkheid van de overheid. Het feit dat bedrijven in de stadsvernieuwingsgebieden dit proces kunnen vertragen in verband met een gering aanbod van alternatieve herhuisvestingsmogelijkheden, vraagt derhalve van de overheid een actief beleid inzake de nieuwbouw van bedrijfspanden. Naast de objektsubsidies zal voor bedrijvencentra bestemd voor stadsvernieuwingskandidaten een gereduceerde grondprijs moeten gelden, wil er sprake zijn van een daadwerkelijke realisatie van een dergelijk centrum. De overheidstekorten ten gevolge van gereduceerde grondprijzen voor nieuwbouw van bedrijfspanden worden daarbij gecompenseerd door de lagere uitkeringen die de overheid bij gedwongen verplaatsing van bedrijven verschuldigd is.

De gedachte dat startende bedrijven in een bedrijvencentrum een bijdrage kunnen leveren aan de werkgelegenheid geldt slechts in beperkte mate en voorzover voor de betreffende doelgroep een optimaal vestigingsklimaat wordt gecreëerd. Een overheid die de werkgelegenheid hoog in haar vaandel heeft staan zal een gericht voorwaardenscheppend beleid moeten voeren wil er sprake zijn van de oprichting van bedrijvencentra voor starters. Naast flinke subsidies zal daarbij een gereduceerde grondprijs een bruikbaar instrument kunnen vormen. De markt voor bedrijvencentra voor startende ondernemers is overigens beperkt tot enkele lokaties in Nederland.

STELLINGEN VOOR DE DISCUSSIEGROEP OVER DOELGROEPEN. Drs. L.H.J. Verhoef.

1. De doelgroepen voor bedrijvencentra zijn:
 - bestaande kleine bedrijven, die:
 - .gedwongen zijn hun huidige lokatie te verlaten,
 - .een nieuwe activiteit starten,
 - .willen profiteren van de agglomeratie-voordelen van een centrum.
 - nieuwe bedrijven ontstaan uit:
 - .kennis die elders is vergaard (scholen bedrijven etc.),
 - .de sfeer van werklozen en gehandicapten.
2. De behoefte en de te stellen eisen aan een bedrijvencentrum worden sterk bepaald door de plaatselijke omstandigheden en de aard van de doelgroep. Omdat deze sterk verschillen kan geen eenduidige uitspraak over de mogelijkheden gedaan worden. Per regio en/of doelgroep moeten haalbaarheids-onderzoeken worden verricht.
3. Samenwerking met meerdere instanties bij het opzetten van een bedrijvencentrum is noodzakelijk. Vooral die instanties, die door de ondernemer frequent worden geraadpleegd (banken, k.v.k. etc.) dienen bij de opzet betrokken te worden om de continuïteit van gegadigden te waarborgen.
4. Gelet op het aantal kleine en nieuwe bedrijven in Brabant lijkt een bedrijvencentrum met een omvang van 30 bedrijven voor elk verzorgingsgebied van minimaal 50.000 inwoners haalbaar. Wel is het bij een minimale omvang noodzakelijk dat additionele instrumenten worden ingezet om over voldoende gegadigden te kunnen beschikken.

Stellingen A. Rutgers - Diskussiegroep 6

- De beschikbaarheid van management-steun in de ruimste zin van het woord is essentieel voor de haalbaarheid van een bedrijvencentrum voor vrijwel alle doelgroepen en veruit de grootste behoefte.
- Het onroerend-goed-aspekt van bedrijvencentra wordt zowel in de behoefte bij als haalbaarheid van diverse doelgroepen in Nederland veel te zwaar benadrukt en domineert daardoor ten onrechte in de aanpak. De kans op succes van een bedrijvencentrum wordt daardoor aanzienlijk verkleind.

Verslag van discussiegroep nr. 6:

"Behoeftte bij en haalbaarheid voor diverse doelgroepen".

Voorzitter: Drs. J. van der Straaten.

Notulist: De Heer F. Dietz.

Naar aanleiding van de opmerking dat er slechts enkele geschikte lokaties in Nederland zijn en de stelling uit een andere groep, dat de agglomeratiegrootte ca. 200.000 moet zijn wil een bedrijvencentrum haalbaar zijn, worden de volgende vragen opgeworpen:

- Is er een relatie tussen het soort bedrijvencentrum en de agglomeratiegrootte?
- Welke doelgroepen worden onderscheiden?

De heer Verhoef, die wat betreft de agglomeratiegrootte het cijfer 50.000 noemt, legt uit, dat dit cijfer gebaseerd is op engelse gegevens. Verder zijn er gegevens uit Almere beschikbaar, waar veel aanvragen voor Markant zijn, terwijl er maar weinig inwoners zijn.

De Heer Dietz (Regionaal Instituut voor de Werkgelegenheid, Breda): Er wordt veel verwezen naar andere situaties. Dit is niet reëel, vanwege andere regelingen (brandweer, arbeidsinspectie, etc.). De engelse situatie is niet naar de nederlandse door te trekken. Almere is bovendien een uitzonderlijke situatie: het is een nieuw land en de overheid timmert er hard aan.

De heer Verhoef stemt in met de kritiek, maar verwijst ook naar de situatie in Groningen: daar moeten ook aanvragers worden afgewezen. Er zijn geen formules te geven.

De heer Rutgers: Men moet niet alleen doelgroepen formuleren, maar ook de doelstellingen van een centrum duidelijk maken: lange-termijn ontwikkelingen; structurele verandering/structurele arbeidsplaatsen.

Z'n eigen ervaringen (m.n. met innoverende bedrijven) leert, dat een goed management noodzakelijk is. Ambachtelijke bedrijven hebben minder speciale steun nodig.

De heer Verhoef: Hoe staat het met de ondersteuning in onroerend goed?

De heer Rutgers: Dit is niet zo belangrijk; de onroerend-goed-markt kan dit aan.

De heer Rood is dit niet met de heer Rutgers eens: er gaan zeer veel bedrijfjes over de kop juist vanwege de hoge huisvestingslasten. Een bedrijvencentrum kan hiervoor uitkomst bieden.

Het is niet de ervaring van de heer Rutgers, dat huisvesting hèt knelpunt is.

De heer Wilbers (ETIL, Maastricht): Het is de combinatie van huisvesting + management-ondersteuning + 'solidaire' vestiging + omgeving van het bedrijfsverzamelgebouw, die stimulerend kan werken.

Voorzitter: Wat is je beleid; vanuit welke doelgroep praat je; vanuit welke beleidshoek praat je: - onderneming;
- overheid, etc.?

De heer Dietz: De doelstelling is: het behouden en creëren van arbeidsplaatsen op lange termijn.

De heer Rutgers: De doelstelling is: het helpen c.q. in stand houden van bedrijven; werkgelegenheid is een afgeleide.

De heer Rood: De doelstellingen van verschillende groeperingen zijn verschillend. De werkgelegenheid als maatschappelijke doelstelling is een afgeleide, niet de primaire doelstelling van de ondernemingen.

De heer Rutgers vindt dat de samenwerking op het gebied van bedrijvencentra in ieders belang is, waarop de heer Dietz reageert met: Voor zolang het duurt!

Ook de heer Verhoef vindt dit een gevaarlijk punt: grote bedrijven willen afvloeien ter compensatie van een bedrijvencentrum.

De heer Roelofs (Arbeidsvoorziening Noord-Brabant): Is de doelstelling nu het scheppen van nieuwe werkgelegenheid of het verplaatsen van bestaande werkgelegenheid?

De heer Van Rooij: De overheid doet te weinig om de huisvesting van de grond te krijgen. Partikulier initiatief met duur kapitaal moet het dan doen.

De heer Van der Zwaan (Demerary Ambachtencentrum, Middelburg): Een bedrijvencentrum is een welkom hulpmiddel voor een ambachtencentrum.

De heer Verhoef: Een ambachtscentrum heeft een veel lagere drempel om te starten dan een innovatiecentrum op commerciële basis.

De heer Rood wil terug naar de centrale vraag: Moet de overheid het initiatief nemen of moet partikulier initiatief (met overheidshulp) hier starten?

De heer Rood vindt de overheid geschikt, maar uiteindelijk moet men de handen teruggtrekken, omdat er anders te veel betutteling door de overheid plaatsvindt.

De heer Verhoef weet niet wat het gevolg is van overheidsinitiatief, zoals met Markant is gebeurd. Tot nu toe gaat het goed.

De heer Van der Zwaan: Het gevaar van een bedrijvencentrum is, dat de ondernemer het te gemakkelijk krijgt door allerlei voordelen. Men verleert het ondernemen. Een te beschermend milieu is niet goed.

De heer Van Spaendonck (Bureau Van Spaendonck, Tilburg):

Er zijn twee sporen te onderscheiden: een commercieel spoor met individuele doelstellingen en een overheidsspoor met werkgelegenheidsdoelstellingen. Als het het werkgelegenheidsaspect betreft, dan gaat het om overheidsinitiatief.

De heer Dietz: De ervaring leert, dat de overheid wel met een schoorvoetend initiatief moet komen, omdat partikulieren niets doen.

De heer Verhoef: Een bedrijvencentrum werkt als bedrijventrekker: het moet niet alleen bedrijven van de grond krijgen, maar ook deze bedrijven ontwikkelen tot een gemeenschap.

Volgens de heer Freijssen (Kamer van Koophandel, Hoorn) overschat de heer Verhoef de potenties van een bedrijvencentrum.

De heer Wilbers werpt de vraag op, of er ook overheidssubsidie bij moet als een bedrijvencentrum een partikulier initiatief is.

De heer Van Rooij voelt wel iets voor het broedstoof idee: binnen een bepaalde tijd moet een bedrijf het centrum uit, geslaagd of niet geslaagd.

Voorzitter: Tot waar strekt de kollektiviteit zich uit? Is dat op zichzelf goed, of gaat dat alleen de overheid aan (gezien als een noodzakelijk kwaad dus).

Volgens de heer Wilbers ontbreekt de deskundigheid bij de overheid; de heer Van Poppel (Stadsgewest 's-Hertogenbosch) vindt echter dat de overheid wel degelijk een deskundige rol kan spelen.

De heer Van Spaendonck: De overheid is op verschillende manieren bij de kleine ondernemer betrokken: bijv. op het gebied van ruimtelijke ordening/milieu, op het gebied van bedrijvencentra, etc. Dit moet in de gaten gehouden worden als men spreekt over de rol die de overheid speelt bij de vestiging van kleine bedrijven.

De heer Verhoef vindt, dat men de banken beter moet betrekken bij de opzet van een bedrijvencentrum.

De laatste 5 minuten worden besteed aan het formuleren van vragen voor het forum:

De heer Van Spaendonck: Hoever moeten de kapitaalverstrekkingen en de managementhulp gaan?

De heer Verhoef wil een vraag stellen over de produktmanager, die in feite het bedrijf 'onder curatele' stelt.

De heer Roskam is benieuwd naar het verschil in randvoorwaarden tussen Franks en Verhoef.

VERSLAG VAN DE FORUMDISKUSSIE.

Vragen van groep 2 voor het forum:

1. Wanneer en in hoeverre heeft de gemeente de taak om jonge ondernemers ten dienste te zijn (ook in verband met subsidies)?
2. In hoeverre hebben bedrijvencentra te maken met het scheppen van werkgelegenheid?
3. Is het niet eenvoudiger om de drempels voor de vestiging van startende ondernemers - in de zin van huisvesting - te verlagen? (In hoeverre?)

Vragen van groep 3 voor het forum:

1. Moet er geen onderscheid gemaakt worden tussen de verschillende ondernemersactiviteiten, die je wilt ondersteunen t.a.v. bijv. aard, starters, fase van ontwikkeling, reeds lang bestaand, etc.? Krijg je dan geen verschillende soorten bedrijvencentra?
2. Zowel financiers als ondernemers hebben belang bij risikobeperking. Selektie van activiteiten naar risikograad en noodzakelijke financieringsbehoefte zal wenselijk zijn.
Ook dit vraagt om een regionaal overzicht.
3. In hoeverre vormen objektsubsidies preferentie t.a.v. subjektsubsidies?
4. Zijn tegen de burokratie en institutionalisering geen enclaves wenselijk?

Vragen van groep 4 voor het forum:

1. Zijn de juiste managers te vinden en hoe ligt de verantwoordelijkheid van zo'n manager voor het uitsteken van de nek van de (jonge) startende ondernemer?
2. Waarom ligt er juist de nadruk op industriële activiteiten?
3. Is informatieververschaffing belangrijker dan het eventueel beschikbaar stellen van ruimte?

Vragen van groep 5 voor het forum:

1. Is het forum er mee eens of oneens, dat één van de hoofddoelstellingen van een groot bedrijf is: de verantwoordelijkheid dragen voor de regionale werkgelegenheid?
2. Is het voor het succes van een "verzamelgebouw" essentieel dat er zich grote bedrijven (technische know-how- markt) in de nabijheid bevinden?
3. Is het forum van mening dat de houding van grote ondernemingen ten opzichte van kleine bedrijven zich in gunstige zin heeft gewijzigd of zal gaan wijzingen?

Vragen van groep 6 voor het forum:

1. Moet de overheid zich sterk maken voor het opzetten van bedrijvencentra of is dit een zaak voor het particulier initiatief?
2. Wat zijn de doelgroepen (of zouden deze moeten zijn) als de staat een bedrijvencentrum gaat oprichten, en hoe zit dit als het door bedrijven gebeurt? Zit hier samenhang tussen?

Overige binnengekomen vragen voor het forum:

De Heer Wieringa (redactie Financiëel Economisch Magazine):
 "Welke rol zouden bedrijvencentra op z'n best kunnen spelen in de macro-economische sfeer? Mogen we er hoge verwachtingen van koesteren m.b.t. het bestrijden van de werkloosheid of blijft het marginaal; hooguit een demonstratiefunctie?"

De heer J. Roos (medewerker economische zaken stadsgewest Breda):
 "Is de "winst" van een verbetering van het economisch klimaat in Nederland dat iedere wethouder van economische zaken min of meer verplicht is een bedrijfsverzamelgebouw in zijn gemeente op te zetten?"

Forumdiskussie:

Leden van het forum waren:

Drs. L.H.J. Verhoef, De Heer H. Plomp, Drs. Th.B. de Haan,
Drs. G.B.M. Leers.

Voorzitter: Prof. Dr. A.J. Hendriks.

Er zijn 17 vragen binnengekomen, te veel om stuk voor stuk te beantwoorden, zodat de voorzitter een aantal vragen die veel op elkaar lijken samenvoegt.

De vragen 1 van groep 2, 2 van groep 6 en 1 van groep 3 kunnen samengevat worden in de vraag:

1. "Is het wel de taak van de overheid om zich bezig te houden met bedrijvencentra, en zo ja, waar moet men zich dan op richten?"

De heer Leers: Over welke overheid praten we nu: de lokale, de provinciale of de rijksoverheid? Een lokale overheid kan het als haar taak zien om een bedrijfsverzamelgebouw te realiseren, maar moet het initiatief aande basis laten. De provinciale overheid m.n. moet de voorwaarden creëren om het van de grond te laten komen (bijv. infrastructuur). De taak van de overheid ligt dus in de voorwaardenscheppende sfeer.

De heer De Haan: Een bedrijvencentrum kan alleen maar een stimulerende functie hebben, het is geen oplossing voor het werkgelegenheidsvraagstuk. De stuurfunctie kan wel bij de overheid liggen, doch het initiatief moet bij de ondernemer liggen. De overheid heeft verantwoordelijkheid op het gebied van de werkgelegenheid, moet zorgen voor een diversiteit in de werkgelegenheid in de regio, zodat een harmonische regionale ontwikkeling ontstaat. In Tilburg en Waalwijk heeft men leergeld betaald voor niet-diversiteit. In de verschillende soorten bedrijvencentra moet je deze diversiteit terugvinden. Je mag niet voorbijgaan aan de groep ondernemers die een broedstoof nodig heeft (dus te strenge eisen gaan stellen).

2. Vraag 2 van groep 4: Waarom ligt er juist de nadruk op industriële activiteiten?

De heer Verhoef heeft met name gesproken over industriële

bedrijven, omdat die in het bedrijvencentrum "Markant" in Almere de meerderheid vormen. De selectie is hier echter overgelaten aan de NMB, omdat deze bank het projekt gefinancierd heeft. Er is hem niets bekend over de selectiekriteria. Wel is hij van mening dat de industriële bedrijven de grootste knelgroepen vormen.

De heer Plomp: Het gevaar is groot, dat in een bedrijvencentrum dingen gaan gebeuren, die in een gewoon bedrijf ondenkbaar zijn. In een centrum moet daarom een krachtig sturend apparaat zijn, dat over het proces van voortbrenging heen kan kijken. In ieder geval moet er een produkt-manager zijn (bijv. m.b.v. subsidie), die de ondernemers kan trainen en advies kan geven.

Verder moeten er zoveel mogelijk disciplines in een centrum ondergebracht worden.

3. Vragen 2 en 3 van groep 5 komen vervolgens aan bod: de hulp van grote aan kleine ondernemingen en de zich wijzigende houding van grote ondernemingen t.o.v. kleine ondernemingen.

De heer De Haan: De hulp moet in de eerste plaats niet van grote bedrijven alleen komen, er zijn ook zeer veel middelgrote bedrijven die dit moeten doen, niet alleen vanwege de maatschappelijke verantwoordelijkheid, maar ook vanuit het motief om een goede sociaal-ekonomische situatie om zich heen te hebben. We (K.v.K.) moeten ons best doen om ideeën los te weken uit de bedrijven, die er ongetwijfeld zijn. Het probleem van de koppeling van ideeën naar ideeënverwerking is niet zo eenvoudig.

De heer Leers: Kleine ondernemingen kloppen veel te weinig aan bij grote ondernemingen. De bereidheid tot het verstrekken van adviezen is in grote mate aanwezig. Er zijn heel wat losse einden in Nederland die kleine ondernemers willen begeleiden.

4. Vraag 3 van groep 4: "Is informatieverschaffing niet belangrijker dan huisvesting?"

De heer De Haan: Ja, de ruimte is minder belangrijk, daar wordt te veel aandacht aan besteed. Het gaat erom de ideeën uit de ijskast te halen en ze daar te brengen waar ze gevraagd worden.

5. Vraag 4 van groep 3: Zou het mogelijk en te overwegen zijn om in een regio enclaves te hebben waarin vrijheid en ruimte is voor jonge ondernemers?

De heer Leers: De Commissaris van de Koningin heeft gezegd dat veel ondernemers het loodje leggen, vanwege de complexe eisen. Laten we dan de eisen wat afzwakken. Echter, dan ontstaat er het gevaar van wildgroei, waar het ETI voor waarschuwt. De vraag is of men gebaat is bij een enclave waar minder regels zijn. Maar: regels zijn er niet voor niets. Het kan gevaarlijk zijn om ze te beperken (denk bijv. aan de Hinderwet). Het lijkt mij nuttiger om ondernemers te helpen door ze op een goede manier door de bestaande regels heen te loodsen

6. Vraag 2 van groep 2: In hoeverre hebben bedrijvencentra te maken met het scheppen van werkgelegenheid?

De heer Verhoef: Gemiddeld weinig (per centrum 30 bedrijven met 3 werknemers). Men mikt op groei-bedrijven, die in de toekomst een belangrijker rol spelen in de werkgelegenheid. Men verwacht bovendien een regionaal effect.

De heer Leers: Een bedrijvencentrum is één van de instrumenten van de regionale overheid om werkgelegenheid te behouden, c.q. te scheppen. Ieder initiatief om die werkgelegenheidsdruk te verlichten is welkom.

7. Vervolgens staan de individueel gestelde vragen ter discussie:

De heer Leers: Iedere wethouder van Economische Zaken moet de werkgelegenheid stimuleren, echter: er moet wel een afstemming zijn tussen het tot stand komen van deze gebouwen en de behoefte eraan in de betreffende gemeente.

De Heer De Haan: Als je stimulerend kunt werken met een bedrijvencentrum, moet je dit doen; dan is dat pure winst. Er mogen niet alleen politieke redenen een rol spelen.

De heer Verhoef: Binnen een regio/gemeente moeten de instrumenten op elkaar afgestemd zijn; dan kan het samen een groot werkgelegenheidseffect krijgen.

8. In de 'Financieringsgroep' bediskussiëerde men het verschil tussen objekt- en subjekt-subsidies. Financierders zullen beleggingsmogelijkheden zoeken, maar ondernemers zitten ook hun tijd en inspiratie te investeren. Waar moet bij de subsidiëring / financiering de nadruk op liggen?

De heer Leers: Een ondernemer blijft een ondernemer. Zijn risico mag dan ook niet afgewenteld worden op een derde. Het Provinciaal Bestuur kiest dan ook niet voor subjektsubsidies (behalve in uitzonderingsgevallen, zoals het World Trade Centre in Eindhoven). De overheid richt zich vooral op voorwaardenscheppende activiteiten.

De heer Verhoef: De overheid opent mogelijkheden tot het verrichten van haalbaarheidsonderzoeken. Dit is wel een soort objektsubsidie. Je kunt dit ook beschouwen als een subjekt-subsidie. Het verrichten van een haalbaarheidsonderzoek is een goede zaak; men zou dit in ieder geval toe moeten passen voordat men een bedrijvencentrum opzet.

De heer Plomp geeft 2 voorbeelden, waaruit blijkt dat de kans van slagen van een beginnend bedrijf niet zo klein is, als men maar een haalbaarheidsonderzoek doet en de ondernemers wijst op de mogelijkheden. Dat is op zich ook weer een stuk werkgelegenheid.

De heer De Haan sluit af met: Ondernemen blijft ondernemen; dat lukt de overheid nooit, ook niet met een grote stroom van subsidies.

Opmerking: Objekt- en subjektsubsidies zullen in de praktijk moeilijk te scheiden zijn. In de meeste gevallen zal een objektsubsidie gericht zijn op het gebouw, de machines of andere concreet aanwijsbare zaken, en een subjektsubsidie op het subjekt: de ondernemer. De grens is echter aan het vervagen.

SAMENVATTING VAN HET RAPPORT "BEDRIJVENCENTRA".

In toenemende mate worden door zowel de overheid, publiekrechtelijke en partikuliere organisaties als combinaties ervan initiatieven genomen, die moeten leiden tot de stichting van bedrijfsverzamelgebouwen, ambachtscentra, industriehotels, ondernemerscentra, enz. In deze nota worden ze samengevat onder de term bedrijvencentrum. Aan deze ontwikkeling ligt ten grondslag, dat bedrijvencentra een instrument kunnen zijn in het regionale beleid gericht op het behoud dan wel de creatie van arbeidsplaatsen. Een bedrijvencentrum is bij uitstek geschikt als alternatieve huisvestingsvorm voor de kleinschalige onderneming en kan door het grootschalige karakter ervan eventueel ook een bijdrage leveren aan de andere knelpunten van deze categorie ondernemingen. Koncentratie van bedrijven in één centrum maakt gemeenschappelijke diensten en voorzieningen mogelijk en kan leiden tot kostenbesparing, service-verbetering, uitbreiding van de activiteiten en verhoging van de omzet.

De achtergronden van het ontstaan van bedrijvencentra, met name ten behoeve van bedrijven uit stadsvernieuwingsgebieden, waren voor de Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf aanleiding een inventarisatie en analyse van de ontwikkelingen op het gebied van bedrijvencentra te laten maken op basis van de beschikbare binnen- en buitenlandse literatuur, aangevuld met praktijkervaringen en nieuwe onderzoeksresultaten.

De volgende vragen komen in het rapport aan de orde:

- Welke typen bedrijvencentra kunnen worden onderscheiden?
- Welke factoren spelen een rol bij het functioneren van de bedrijvencentra?
- Zijn bedrijvencentra een reëel huisvestingsalternatief voor kleinschalige ondernemingen? Zo ja, voor welke bedrijven en onder welke voorwaarden?

De typen bedrijvencentra, die kunnen worden onderscheiden, komen in het tweede hoofdstuk aan de orde aan de hand van een groot aantal binnen- en buitenlandse praktijkvoorbeelden. Er wordt onderscheid gemaakt tussen bedrijvencentra bestemd voor bedrijven uit stadsvernieuwingsgebieden, startende bedrijven, innoverende bedrijven, mens- en milieuvriendelijke bedrijven en voorts zoge-

naamde 'gemengde' bedrijvencentra. Naast deze onderverdeling worden in dit hoofdstuk ook de ervaringen, opgedaan in deze centra, behandeld.

Bij het funktioneren van de bedrijvencentra zijn vooral van belang de huisvestingslasten, de ligging, de bouwkundige opzet, het beheer en de doelgroep. Uit de opgedane ervaringen blijkt het raadzaam te zijn de kandidaat-vestigers zoveel mogelijk reeds in de planfase bij het projekt te betrekken. Veel van het sukses hangt ook af van de taken en de inzet van de manager van het centrum. Het hoofdstuk wordt besloten met een kartografisch overzicht van de bestaande en geplande bedrijvencentra in Nederland.

In het derde hoofdstuk worden de belangrijkste factoren, die van belang zijn voor het funktioneren van een bedrijvencentrum geanalyseerd. Eerst wordt een overzicht gegeven van alle mogelijke voor- en nadelen van een centrum ten opzichte van een zelfstandige vestigingsplaats voor de kleinschalige ondernemer (3.1). Aan deze voor- en nadelen kunnen door de onderscheiden doelgroepen een ander gewicht worden toegekend. In de paragrafen 3.1.1 t/m 3.1.4 vindt dan ook een afweging van de voor- en nadelen per type bedrijvencentrum plaats. Voor zover beschikbaar wordt deze min of meer theoretische afweging aangevuld met resultaten van onderzoeken, gehouden onder een aantal doelgroepen. De eerste faktor die wordt geanalyseerd is de keuze van de ligging van een bedrijvencentrum (3.2). Er kan onderscheid gemaakt worden tussen een lokatie in een woonwijk of op een industrieterrein en verder tussen lokaties in een centrum van een woonplaats, een vóóroorlogse wijk, een naoorlogse wijk of buiten de bebouwde kom. De keuze van de vestigingsplaats hangt in de eerste plaats af van de beschikbaarheid aan lokaties en van de wensen en specifieke kenmerken van de doelgroep, zoals afzet- en aanvoergekondenheid, de arbeidsmarkt en de transportgevoeligheid. Omdat deze per doelgroep sterk kunnen verschillen, wordt ook hier weer een uiteenzetting van de lokatie-overwegingen per type bedrijvencentrum gegeven (3.2.1 t/m 3.2.3).

De tweede faktor, de bouwkundige opzet, bepaalt in sterke mate de hoogte van de bouw- en indelingskosten en daarmee de uiteindelijke koop- of huurprijs, de hoogte van de exploitatiekosten en de wijze waarop het centrum tegemoet kan komen aan de behoeften van de bedrijven, gelet op hun activiteiten. Hierop wordt ingegaan aan de hand van een aantal bouwkundige aspecten, te weten: hoogbouw versus laagbouw (3.3.1), bestaande bouw versus nieuwbouw (3.3.2), de indeling van de units (3.3.3) en de vormgeving (3.3.4). Een eenduidige konklusie is ook hier weer niet te trekken, omdat de waardering sterk afhankelijk is van het gebruik.

Een van de grootste aantrekkelijkheden van een bedrijvencentrum is, dat het de exploitatie van gemeenschappelijke diensten en voorzieningen mogelijk maakt (3.4). Van deze derde faktor worden geanalyseerd de diensten en voorzieningen, die gemeenschappelijk kunnen worden geregeld, welke haalbaar kunnen worden geacht gelet op de doelgroep en de wijze waarop de kosten kunnen worden doorberekend. Bij een analyse van de mogelijke centrale diensten en voorzieningen kan onderscheid gemaakt worden tussen zogenaamde primaire, secundaire en tertiaire diensten en voorzieningen (3.4.1). De realiseerbaarheid ervan hangt sterk af van de financiële konsekwenties voor en de animo van de gebruikers (3.4.2). Aan de hand van de onderscheiden doelgroepen, onderzoeksresultaten en praktijkervaringen elders wordt dit aspect nader uitgewerkt. De wijzen waarop de kosten kunnen worden doorberekend komen in paragraaf 3.4.3 aan de orde. Als vierde faktor worden de ontwikkelings- en beheersaspecten behandeld. De redenen waarom de overheid of het partikuliere bedrijfsleven initiatieven ontwikkelt, kunnen van uiteenlopende aard zijn. In paragraaf 3.5 wordt aan deze redenen aandacht besteed. Aparte paragrafen worden gewijd aan het beheer zelf (3.5.1) en de huur-, lease- of koopovereenkomst (3.5.2), omdat een goede overeenkomst tussen gebruikers en eigenaren en een goede beheersvorm noodzakelijk zijn voor een goed functioneren van een centrum. Dit wordt toegelicht aan de hand van de problemen, die kunnen ontstaan bij een minder goede regeling en de voordelen bij een weldoordacht opzet.

Voor vestiging in een bedrijvencentrum komen in principe alle ondernemingen in aanmerking, die minder belang hechten aan profilering

van de eigen identiteit, elkaar geen overlast bezorgen, behoefte hebben aan kleine units en bepaalde kenmerken of belangen gemeenschappelijk hebben. Vooral die gemeenschappelijke noemer is voor het functioneren van een bedrijvencentrum van groot belang. Aan de gemeenschappelijke kenmerken en belangen van de doelgroep dient groot belang te worden toegekend om te voorkomen dat later problemen ontstaan. In paragraaf 3.6 wordt met name dit aspect beschreven. Bij de gemeenschappelijke noemer dient gelet te worden op de activiteiten, die worden ontplooid maar ook op de potentiële gemeenschappelijke streven of de herkomst en achtergrond van de bedrijven. In de paragrafen 3.6.1 t/m 3.6.7 wordt dit uitgewerkt.

De laatste faktor die van belang is, de financiering, komt in paragraaf 3.7 aan de orde. Van belang bij de stichting van een bedrijvencentrum is niet alleen de vraag of er een doelgroep is, maar ook of het financieel haalbaar is. Deze haalbaarheid hangt in de eerste plaats af van de huur- of koopprijs van de units, maar ook van de financiële draagkracht van de kandidaat-vestigingslasten uitgewerkt. Er zijn een aantal subsidie- en premieregelingen van toepassing, die de financiële haalbaarheid van een bedrijvencentrum kunnen vergroten of de drempel voor de gegadigden tot vestiging kunnen verlagen.

In hoofdstuk 4 wordt aandacht besteed aan de akties, die moeten worden ondernomen om tot realisatie van een bedrijvencentrum te komen en de wijze waarop een bedrijvencentrum behalve huisvesting bieden aan kleine bedrijven, ook een instrument kan zijn in een te voeren lokaal of regionaal economisch beleid.

Alvorens tot oprichting van een bedrijvencentrum wordt gekomen is onderzoek naar de haalbaarheid noodzakelijk. Paragraaf 4.2 geeft een opsomming van de aspecten waarvoor onderzoek verricht moet worden. Dit onderzoek kan vanuit een tweetal invalshoeken geschieden. Allereerst een onderzoek waarbij de doelgroep min of meer bepaald is. Het vinden en/of realiseren van een geschikt pand op de juiste lokatie is dan het onderwerp van de studie (4.2.1). Ten tweede een onderzoek waarbij het gebouw als gegeven moet worden beschouwd (bijvoorbeeld een leegstaand pand in de binnenstad) en de aandacht zich moet richten op de definiëring en het vinden van een geschikte doelgroep. De te volgen werkwijze

wordt in paragraaf 4.2.2 behandeld. Het financiële haalbaarheidsonderzoek wordt apart behandeld in paragraaf 4.3. De realisatie-aspekten van een bedrijvencentrum wordt besloten met het programma van eisen.

In het laatste deel van hoofdstuk 4 wordt gekeken naar de wijze waarop een bedrijvencentrum een instrument kan zijn voor een lokaal of regionaal te voeren werkgelegenheidsbeleid. Voorbeelden uit het buitenland tonen aan, dat bedrijvencentra meer kunnen zijn dan alleen huisvesting voor kleine ondernemingen. De concentratie van meer bedrijven biedt de mogelijkheid ook hulp te bieden bij andere knelpunten, die de kleinschalige onderneming ondervindt bij de bedrijfsvoering. De gewenste hulp behoeft niet alleen een aangelegenheid van het centrum te zijn. Het is mogelijk de bedrijven in de omgeving in te schakelen bij het verlenen van hulp aan de in het centrum gevestigde bedrijven. In paragraaf 4.4 wordt hieraan aandacht besteed.

Het leggen van de noodzakelijke kontakten, opdat de bedrijven een beroep gaan doen op de buiten het centrum gevestigde ondernemingen, kan door de manager van het centrum geschieden.

Ook is het mogelijk de bedrijven in de omgeving mee te laten profiteren van de hulpverlening in het centrum. Men denke aan de gemeenschappelijke diensten en voorzieningen, zoals technische ontwikkelingsfaciliteiten of advieswerk.

De konklusie is dan ook gewettigd, dat wanneer vanuit het beleid wordt aangestuurd op het ontstaan van een dergelijke wisselwerking tussen bedrijven in het centrum en in de omgeving een belangrijke bijdrage geleverd kan worden aan de werkgelegenheidsontwikkeling en versteviging van de economische structuur op plaatselijk nivo. Aan de hand van twee Britse initiatieven op dit gebied: de local initiatives (4.1.1) en de enterprise zones (4.1.2) wordt deze gedachte verder uitgewerkt.

NAWOORD DOOR PROF. DR. A.J. HENDRIKS.

ONDERWEG NAAR VERNIEUWING IN HET REGIONAAL BELEIDInnovatie en regionale ontwikkeling

De huidige geringe, of zelfs afnemende economische groei in de westerse industriële landen is een gevolg van een complex van factoren. Te noemen is het optreden van verzadigingsverschijnselen in de vraag naar de, meestal in massaproductie vervaardigde, gestandaardiseerde consumptiegoederen. Naast stijgende grondstofprijzen is ook een belangrijke factor de toenemende concurrentie van de ontwikkelingslanden op traditionele afzetmarkten. Deze concurrentie heeft vooral betrekking op de weinig technologische kennis vereisende massaproductie van consumptiegoederen.

Het uitbuiten van de comparatieve voordelen die het Westen heeft ten opzichte van de ontwikkelingslanden met hun lage produktiekosten, is noodzakelijk. De sterke punten liggen vooral op het vlak van de kennisintensieve en technologisch hoogwaardige productie. Een heroriëntatie van de industrie van de westerse landen in de richting van die produkten is dan ook gewenst.

Verrassend is dat de beschreven ontwikkelingen een grote invloed hebben op de regionaal-economische ongelijkheden in ons land. Deze invloed is zelfs zo groot dat aan de effectiviteit van het traditionele regionaal-economische beleidsinstrumentarium m.b.t. het opheffen van regionale ongelijkheden, onder de huidige economische omstandigheden, getwijfeld moet worden.

De financiële "prikkel" (hogere subsidies en/of lagere heffingen in verschillende regio's) die de kern vormen van het traditionele regionaal-economisch beleid, hebben als voornaamste doel het stimuleren van verplaatsingen van bedrijven van de welvarende regio's naar de periferie. Een aanpassing van het regionaal-economisch beleid in de richting van een beleid gericht op ontwikkeling van het "regionale innovatie-potentieel" is gewenst. In het onderstaande zal deze stellingname worden toegelicht.

Inzicht in het verband tussen regionale ontwikkeling en innovatie geeft het innovatie-diffusie model van Vernon. Hoewel deze theorie oorspronkelijk in een internationale context is ontwikkeld, kan zij ook in een interregionale context worden gezien. De theorie geeft een ruimtelijke uitwerking van de "levenscyclus-theorie": De produktie van goederen vindt in drie fasen plaats. Met de fase van ontwikkeling verandert ook de lokatie waar de produktie plaatsvindt.

- 1) De groeifase: De behoefte aan informatie en communicatie is groot, omdat de produktie nog niet is gestandaardiseerd. Hierdoor zal de produktie vooral d   r plaatsvinden waar technologische kennis en een uitgebreide informatie infrastructuur aanwezig zijn.
- 2) De verzadigingsfase: Het nieuwe produkt wordt steeds meer gestandaardiseerd. De behoefte aan informatie ten behoeve van ontwikkeling van het produkt neemt af. Het streven richt zich nu op het minimaliseren van de produktiekosten. De produktie wordt daartoe gedeeltelijk verplaatst naar filialen in landen met een laag loonkostenpeil of naar de perifere regio's in het binnenland (waar naast een wat lager loonkostenpeil meestal ook sprake is van hogere subsidies en/of lagere heffingen dan in de Randstad).
- 3) De stagnatiefase: De produktie zal zover zijn gestandaardiseerd, dat de produktie in het oorspronkelijk innoverende gebied zal worden gestopt en overgeplaatst naar lage-loonlanden of perifere regio's.

Van belang is de implicatie van Vernons theorie voor het regionaal-economisch beleid. De theorie voorspelt namelijk dat de perifere regio's vooral produktie-activiteiten in de latere levenscyclusfasen toebedeeld zullen krijgen. Dit maakt de perifere regio's kwetsbaar, omdat het juist deze produktie-activiteiten van een bedrijfstak zijn, die bij het intreden van een verzadigingsfase het eerst ingekrompen worden. Het traditionele regionaal-economisch beleid heeft, door het stimuleren van verplaatsingen van produktie-activiteiten naar de periferie de kwetsbaarheid van de gesteunde regio's vergroot.

Deze kwetsbare positie komt overigens slechts aan het licht in geval van een economische stagnatie. In de jaren zestig en het begin van de jaren zeventig was het beleid wél effectief door de grote geneigdheid van bedrijven tot verplaatsing van de Randstad naar de periferie. De groeipotenties van bedrijven in de Randstad werden begrensd door het optreden van congestiever-schijnselen. Dit uitte zich in arbeidsmarkt- en ruimteproblemen, die een zekere dispersie van economische activiteiten naar filialen in de periferie stimuleerden. Ook voor deze filialen waren voldoende afzetmogelijkheden aanwezig.

Als gevolg van de afnemende economische groei en de daarop volgende recessie loopt momenteel het aantal verplaatsingen naar de periferie terug. Die verplaatsingen van produktie-activiteiten die nog plaatsvinden, zijn verplaatsingen naar de lage-loonlanden. De voordelen van perifere regio's als vestigingsplaats van bedrijven (vooral lage lonen en subsidies) zijn niet meer toereikend om de toegenomen concurrentie van de lage-loonlanden als vestigingsplaats aan te kunnen.

De vraag is nu welke beleidslijn in de huidige situatie gevolgd moet worden. Het steeds verder opvoeren van vestigings-subsidies in de periferie is niet aan te raden. Ten eerste zullen de steeds hogere subsidies steeds moeilijker op te brengen zijn, terwijl bovendien de doelmatigheid ernstig in twijfel moet worden getrokken. Ten tweede zal door deze beleidslijn de kwetsbaarheid van de economische structuur van de perifere regio's nog verder worden vergroot.

Het beleid van de regionale overheden dient in de toekomst gericht te zijn op het werven van nieuwe ondernemingen c.q. innoverende activiteiten i.p.v. acquisitie van bedrijven uit andere regio's. De motorfunctie die innovaties in de regionale ontwikkeling vervullen is van groot belang. Een innovatie-bevorderend regionaal beleid zal een bijdrage kunnen leveren aan de verbetering van de economische structuur in de periferie. Deze verbetering is nodig om de daling in de werkgelegenheidstrend door inkrimpingen van bedrijven enerzijds, en minder vestigingen uit

welvarende regio's anderzijds, in te dammen. Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's) kunnen een belangrijk instrument zijn bij de uitvoering van dit beleid.

De Regionale Ontwikkelingsmaatschappij

De belangrijkste taak van een ROM is de economische promotie van een regionaal-economisch probleemgebied. De oprichting van een ROM steunt op twee argumenten. Ten eerste zou een nationale overheid of een nationale instelling de juiste motivatie missen voor de ontwikkeling van de één of andere regio. In de tweede plaats is een ROM gesitueerd in het gebied zelf en ontwikkelt daardoor meer kennis over en wordt gevoeliger voor de behoeften en problemen van de regio dan een centrale autoriteit. Globaal kan een viertal activiteiten, waarop een ROM actief is, worden genoemd, te weten:

- 1) promotie en acquisitie;
- 2) financiering;
- 3) innovatiebevordering;
- 4) bedrijfsbegeleiding.

Er zijn momenteel vier ontwikkelingsmaatschappijen. Dit zijn, in volgorde van ouderdom, de NV Noordelijke Ontwikkelingsmaatschappij (NOM, 1974), de Overijsselse Ontwikkelingsmaatschappij (OOM, 1975), de Industriebank Limburg (LIOF, 1975) en de Gelderse Ontwikkelingsmaatschappij (GOM, 1979).

Recentelijke is besloten tot de oprichting van een vijfde ontwikkelingmaatschappij: De Brabantsche Ontwikkelings- en Herstructureringsmaatschappij (BOHM), die per 1 januari 1983 van start zal gaan. Het is de bedoeling dat het Rijk 50% van de apparaatkosten van deze ROM zal gaan dragen, plus alle kosten voor acquisitie en innovatie. De BOHM zal financiële middelen kunnen verstrekken in de vorm van leningen en ook participaties. Hiervoor is een plafond van f 60 mln. in 1985 voorzien. Hierbij zal 60% voor risico van het Rijk zijn.

De laatste jaren is het accent van de activiteiten van de ROM's verschoven van acquisitie en begeleiding van het bestaande regionale bedrijfsleven naar innovatie- en ontwikkelingsprojecten binnen het midden- en kleinbedrijf met daarnaast acquisitie.

Met betrekking tot het innovatiebeleid blijkt dat alle ROM's zich bezighouden met doorverwijzing en advisering. Daarnaast voeren de NOM en de OOM een actief beleid. De NOM gaat hierin het verst: naast begeleiding van en advisering aan bedrijven die innovatie-activiteiten ondernemen, ontwikkelt en begeleidt de NOM namelijk "eigen" ideeën.

De OOM tracht door verbetering van de infrastructuur de kennisoverdracht te verbeteren (aanbodkant). Hulp aan ondernemers bij het systematisch zoeken naar nieuwe produkt/marktcombinaties vormt de actieve beïnvloeding van de vraagkant. De OOM fungeert vooral als schakel tussen de aanbod- en vraagkant, waarbij het initiatief niet afkomstig hoeft te zijn van de kenniscentra aan de éne kant of de ondernemers aan de andere kant. De OOM speelt hierbij zelf een actieve rol.

Van belang is welke aspecten die betrekking hebben op de problematiek van de bevordering van innovatie op regionaal niveau, door een ROM als werkterrein moeten worden gezien. Overlappingsen van ROM-activiteiten met door andere instellingen of overheidsorganen op afdoende wijze verrichte werkzaamheden zijn ongewenst. Nodig is het ontwikkelen van initiatieven die tot doel hebben nog bestaande knelpunten bij het innoverend bedrijfsleven weg te nemen.

Toepassingen van innovatiebeleid

De knelpunten en problemen waarmee het innoverend midden- en kleinbedrijf (MKB) zich ziet geconfronteerd kunnen van drieërlei aard zijn:

- Het algemene innovatieklimaat is ongunstig.

- Er bestaan knelpunten, die specifiek voor het MKB gelden.
- Bedrijven in perifere gebieden hebben te maken met meer problemen dan bedrijven in de Randstad.

Een verbetering van het algemene innovatieklimaat is gewenst. Hier ligt vooral een taak voor de landelijke overheid. Maatregelen in de sfeer van het aanschaffingsbeleid (b.v. reserveren van een bepaald quotum van de overheidsopdrachten voor innoverende bedrijven), op het gebied van het kredietbeleid en op het sociale vlak (b.v. maatregelen m.b.t. pensioenrechten) behoren tot de mogelijkheden.

De voor het MKB specifieke knelpunten worden voornamelijk veroorzaakt door gebrek aan deskundigheid op één of meerdere terreinen die voor de bedrijfsuitoefening van essentieel belang zijn. Doordat stafafdelingen bij de kleine ondernemingen meestal ontbreken, kunnen problemen ontstaan op het terrein van b.v. financiën, management, marketing, marktinzicht, personeelsbeleid of techniek. Maatregelen zijn door diverse instanties genomen, m.n. op het terrein van de financiën, het management en de techniek.

Een bezwaar tegen hulpverlenende activiteiten is de vaak ééndimensionale benadering van het innovatiegebeuren. Men beschouwt óf het technische, óf het financiële, óf een ander aspect. Innovatie raakt echter alle aspecten van het ondernemingsgebeuren en deze aspecten zijn nauw met elkaar verweven. Hulpverlening zal dus een integraal karakter dienen te dragen. De BOHM kan hierin wellicht een rol spelen.

Interessant is een eventuele participatie van de BOHM in bedrijvencentra. Naast faciliteiten in de vorm van huisvesting kunnen service en begeleiding geboden worden, b.v. door het aanstellen van een manager die ondernemers in het centrum adviseert en bijstaat in het oplossen van problemen. Door gemeenschappelijke diensten en faciliteiten kunnen de exploitatielasten laag worden gehouden, wat in de praktijk meer kans op het verkrijgen van krediet betekent.

De mogelijkheden tot toepassing van nieuwe instrumenten die betrekking hebben op knelpunten waarmee de innoverende ondernemer te maken heeft, kunnen worden onderzocht. Voor deze instrumenten bestaat het gevaar van doublures met de activiteiten van andere instanties. Een aantal voorbeelden van nieuwe instrumenten staat hierna aangegeven.

In de informatieverschaffing aan het MKB kan d.m.v. "bedrijfsinformatiewinkels" in regionale kernen worden voorzien. Oud-ondernemers zouden deze bedrijfsinformatiewinkels kunnen be-
mannen.

De kwaliteit van het management kan worden verbeterd door het organiseren van cursussen voor beginnende en innovatieve ondernemers. Een andere benadering is het "koppelen" van een ondernemer met een technische specialisatie aan een ondernemer met een uitgesproken marktoriëntatie. Een regionaal "bedrijfshuwelijksbureau" zou hierin een rol kunnen spelen.

Participatie van de BOHM in innovatieve projecten kan wellicht de financieringsproblemen verminderen. De vraag is in welke vorm het beste geparticipeerd kan worden. Tevens is van belang bij welke soort bedrijven het innovatief potentieel gezocht moet worden.

In de literatuur vindt men vaak de volgende beweringen in verband met het innovatief potentieel van bedrijven:

- Innovatieve impulsen komen vooral vanuit het MKB.
- In hoofdvestigingen vindt meer innovatie plaats dan in filialen.
- Verschillende bedrijfstakken hebben een verschillend innovatiepotentieel.

In hoeverre zijn deze beweringen juist? Zijn er nog andere factoren die van invloed zijn op het innovatief potentieel dat in een regio aanwezig is? Kennis over de factoren, die van belang zijn voor het innovatief potentieel van de provincie Noord-Brabant zal de effectiviteit van het innovatie-bevorderend beleid kunnen vergroten. Ook op dit terrein moet nog veel onderzoek worden verricht.

Deelnemers aan de konferentie:

Naam:

Organisatie:

Appels, J.P.E.,	Intexo Veghel B.V., Veghel.
Asseberg, C.J.M.,	Kamer van Koophandel, 's-Gravenhage.
Asseldonk, A. van,	Kamer van Koophandel, Utrecht.
Asselt, Ing. A. van,	St. Kennisexploitatie Ned., Driebergen.
Backer, R.,	Provincie Limburg.
Bloemraad, Drs. Ing. B.H.,	ETI Overijssel, Zwolle.
Blokhuis, Ing. G.,	Gelderse Ontwikkelingsmij., Arnhem.
Boer, G. de,	Demerary Ambachten Centrum, Middelburg.
Bos, Ing. E.,	Stichting P.I.I., Apeldoorn.
Boumans, A.M.,	Reg. Inst. v.d. Werkgelegenheid, Waalwijk.
Brekelmans, Th.,	Brekelmans Adviesburo, 's-Hertogenbosch.
Breuers, P.N.J.,	K.N.O.V., Rijswijk.
Canjels, J.G.H.,	Gemeente Budel.
Colsen, F.,	Kamer van Koophandel Rotterdam.
Coppens, T.,	Student TH-Eindhoven.
Coumans, F.,	
Dagevos, J.,	Student KH-Tilburg.
Dielemans, J.,	Student KH-Tilburg.
Dietz, Drs. L.H.J.,	Reg. Inst. v.d. Werkgelegenheid, Waalwijk.
Dinther, H. van,	K.N.O.V., Schaijk-Reek.
Doorn, J. van,	Nationale Investeringsbank, 's-Gravenhage.
Dosker, Mr. J.J.M.,	Gemeente Dongen.
Drukker, Drs. R.J.,	NEHEM, 's-Hertogenbosch.
Efferink, J. van,	Rijksdienst v. IJsselmeerpolders, Lelystad.
Engelenburg, R.F.C. van,	Ver. van Kamers van Koophandel, Woerden.
Ewolds, Drs. K.H.,	Raad v.h. Midden- en Kleinbedrijf, Den Haag.
Freijsen, Drs. G.F.H.,	Kamer van Koophandel, Hoorn.
Geelhoed, M.J.,	Centraal Beheer Apeldoorn.
Geene, J.,	Planconsult B.V., Breda.
Ginneken, F.J. van,	E.T.I.N., Tilburg.
Gorter, Drs. L.,	P.P.D. Noord-Brabant, 's-Hertogenbosch.
Gaag, van der,	
Groot, J.L.M. de,	Rijksconsulentschap H.A.D., Tilburg.
Gruyl, de,	Stichting P.I.I., Apeldoorn.
Haan, Drs. J. de,	Katholieke Hogeschool Tilburg.
Have, h.Th. ten,	K.N.O.V., Rijswijk.
Havekes, Drs. J.,	Gemeente Eindhoven.
Horst, Drs. P.M.A. v.d.,	Gemeente Oss.
Huurne, Drs. Th.B. ter,	Kamer van Koophandel M.-Brabant, Udenhout.
Janssen, Mr. J.G.,	Gemeente Deurne.
Janssen, M.A.G.,	Gemeente Waalwijk.
Jes, Ing. P.,	Industriëel Dienstencentrum T.N.O., Delft.
Jong, Mw. Drs. de,	Bureau van Spaendonck, Tilburg.
Jong, M.F.G.M. de,	Stadsgewest Tilburg.
Jong, P. de,	St. Adviesburo Kleinsch. Bedrijven, Breda.
Kanneworff, Drs. L.A.,	Gewest 's-Gravenhage.
Kayser, Drs. P.W.A.,	N.M.B., Amsterdam.
Kockelmans, Drs. A.,	Katholieke Hogeschool Tilburg.
Koeman, Drs. F.J.,	Provincie Overijssel, Zwolle.
Kok,	Nationale Investeringsbank, 's-Gravenhage.
Krekels, L.J.M.,	Gemeente Bladel en Netersel.
Kuyer, F.G. de,	Rijks Planologische Dienst, 's-Gravenhage.
Laar, Drs. Th.W.L. v.d.,	Kamer van Koophandel, Eindhoven.

Lamain, J.I.,	ETI, Zeeland, Middelburg.
Lambers, B.J.E.,	K.v.K. Midden-Brabant, Tilburg.
Lange, Drs. W. de,	Katholieke Hogeschool Tilburg.
Leeuwen, Drs. C.J. van,	E.Z. Provincie Overijssel, Zwolle.
Louter, P.,	Erasmus Universiteit, Rotterdam.
Luypen, J.,	Gemeente Oss.
Meer, Drs. D. van der,	Kamer van Koophandel, Arnhem.
Nijhuis, H.,	Gemeente Schaijk.
Oosterkamp, Drs. G.S. v.d.,	Agglomeratie Eindhoven.
Opstal, L. van,	Roosendaal.
Pelt, Ir. J.A.M. van,	Kamer van Koophandel, Eindhoven.
Pernot, J.,	C.I.M.K. Diemen.
Plomp, G.W.	RABO-bank Utrecht, afd. Vastgoed.
Ponneker, H.,	Hoofdbedrijfschap Ambachten, 's-Gravenhage.
Poppel, A. van,	Stadsgewest 's-Hertogenbosch, Rosmalen.
Postma-v.d.Meer, Mw. B.,	N.M.B., Amsterdam.
Rietdijk, M.K.,	Gewestelijk Arbeidsburo, Lelystad.
Rijkmans, R.,	Control Data B.V., Rijswijk.
Robbers, Drs. J.F.,	Kamer van Koophandel, 's-Hertogenbosch.
Robers, A.P.,	Gemeente Lelystad.
Roelofs, Drs. H.J.U.,	Direktie Arbeidsvoorziening, 's-Hertogenb.
Roos, J.L.H.,	Stadsgewest Breda.
Rooy, Drs. K.J. de,	Stichting Kleinood, 's-Gravenhage.
Roskam, Drs. A.,	Gemeente 's-Gravenhage.
Ruigrok, Drs. P.W.T.,	Brabantse Produktiviteits Commissie, D.Bosc
Rumpf, Drs. E.,	E.T.I.N., Tilburg.
Schampers, Drs. G.J.A.,	Gemeente Uden.
Schie, D.C. van,	Gemeente Leiden.
Schilder, Drs. A.,	Van Dien en Co., Almere.
Schreiner, Ir. F.A.M.,	C.I.M.K., Diemen.
Sips, Th. H.,	Tempo Team Nederland, Tilburg.
Smeele, M.P.,	C.I.M.K., Diemen.
Snoep, Drs. H.J.M.,	Ministerie E.Z., 's-Gravenhage.
Spaendonck, van,	Bureau van Spaendonck, Tilburg.
Stienstra, J.H.H.,	Soetelieve, 's-Hertogenbosch.
Veenstra, A.,	Centraal Beheer Apeldoorn.
Veldhoven, J.,	Redaktie THD-Nieuws, Delft.
Ven, C. v.d.,	Werk met Zin, MEMO, Oosterhout.
Vester, C.,	Planconsult B.V., Breda.
Vliet, A.A.M. van,	Architektenburo Van Vliet, Heusden a/d Maas
Voeten, Drs. M.M.A.J.,	Kamer van Koophandel, Breda.
Waes, Ir. F.J.M. van,	Buro v. Architectuur, Eindhoven.
Wiel, H. v.d.,	Gemeente Leiden.
Wieringa, Drs. P.A.,	Redaktie F.E.M., Amsterdam.
Wilbers, J.H.M.,	E.T.I.L., Maastricht.
Witteveen, W.,	Bovag, Rijswijk.
Zeegers, Mr. L.,	Limb.Org.v.Zelfst.Ond., Venlo.
Zevenbergen, A.C.,	St. MKB-Stadsrenovatie, Rotterdam.
Zwaan, J.H. van der,	Demerary Ambachtencentrum, Middelburg.
Hoogh, J. de,	Werk met Zin, MEMO, Oosterhout.

Sprekers en stellingschrijvers:

Naam:

Organisatie:

Beenker, Ing. G.P.,	AKZO, Arnhem.
Berkhoudt, Ir. P.G.C.A.,	Rijksnijverheidsdienst, Tilburg.
Boogerd, P.H.,	Job Creation Ltd., 's-Gravenhage.
Broekman, Drs. G.M.,	Overijsselse Ontwikkelingsmij., Zwolle.
Dijks, J.,	Makelaardij De Tukker B.V., Borne.
Dubbeling, Ir. J.,	NEHEM, 's-Hertogenbosch.
Grinten, Prof.Dr. P.v.d.,	DSM, Heerlen.
Haan, Drs. Th.B. de,	K.v.K. voor Midden-Brabant, Tilburg.
Harten, J.D. van der,	Commissaris der Koningin, Noord-Brabant.
Hendriksen, W.,	Jonge Bedrijven Centrum, Groningen.
Hoek, Drs. W.J.N.,	AMRO, Concern Marketing, Amsterdam.
Hoevenagel, Mr. W.,	Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds, Heerlen.
Leers, Drs. G.B.M.,	Provincie Noord-Brabant, 's-Hertogenbosch.
Lichtenauer, J.C.,	Groothandelsgebouwen N.V., Rotterdam.
Plomp, H.,	TNO-Instrumentum, Delft.
Rood, Drs. G.A.,	NMB, Marktonderzoek, Amsterdam.
Rooij, J.L. van,	MBO, Amsterdam.
Rutgers, A.,	Control Data B.V., Rijswijk.
Sanders, Drs. A.,	Regionaal Economische Dienst, Eindhoven.
Siers, Drs. J.M.M.A.,	Bedrijfs Technologisch Centrum, Enschede.
Snijders, L.,	Unica Bedrijvenpark B.V., Oude Pekela.
Straaten, Mr. R.J.S.M. v.,	College van Bestuur, Hogeschool Tilburg.
Thurman, R.,	Job Creation Ltd., 's-Gravenhage.
Vaders, Drs. W.A.,	Centraal Inst. v.h. Midden- en Kleinbedrijf,
Verhoef, Drs. L.H.J.,	Katholieke Hogeschool Tilburg. Diemen.
	(Rijksdienst voor IJsselmeerpolders.
Franks, M.A.,	Regeneration, London.

IN 1982 REEDS VERSCHENEN:

01. W. van Groenendaal	Building and analyzing an econometric model with the use of a hybrid computer; part I.	jan.
02. M.D. Merbis	System properties of the interplay model	jan.
03. F. Boekema	Decentralisatie en regionaal sociaal-economisch beleid	maart
04. P.T.W.M. Veugelers	Een monetaristisch model voor de Nederlandse economie	maart
05. F. Boekema	Morfologie van de "Wolstad". Over het ontstaan en de ontwikkeling van de ruimtelijke geleding en structuur van Tilburg.	april
06. P. van Geel	Over de (on)mogelijkheden van het model van Knoester.	mei
07. J.H.M. Donders, F.A.M. van der Reep	De betekenis van het monetaire beleid voor de Nederlandse economie, presentatie van een analyse aan de hand van een eenvoudig model	mei
08. R.M.J. Heuts	The use of non-linear transformation in ARIMA-Models when the data are non-Gaussian distributed	juni
09. B.B. van der Genugten	Asymptotic normality of least squares estimators in autoregressive linear regression models.	juni
10. J. Roemen	Van koetjes en kalfjes I	juli
11. J. Roemen	Van koetjes en kalfjes II	juli
12. M.D. Merbis	On the compensator Part I Problem formulation and preliminaries	juli
13. P. Slangen	Bepaling van de optimale beleidsparameters voor een stochastisch kasbeheersprobleem met continue controle	aug.
14. M.D. Merbis	Linear - Quadratic - Gaussian Dynamic Games	aug.

15. P. Hinssen
J. Kriens
J. Th. van Lieshout

Een kasbeheermodel onder
onzekerheid

sept.

IN 1981 REEDS VERSCHENEN:

0.1. J.J.A. Moors	Inadmissibility of linearly invariant estimators in truncated parameter spaces	jan.
0.2. H. Peer J. Klijnen	De mathematische structuur van conjunctuur-structuur-modellen en een rekenprocedure voor numerieke simulatie van deze modellen	jan.
0.3. H. Peer	Macro economic policy options in non-markt structures	febr.
0.4. J. van Mier	Δ -vergelijkingen en operatoren	maart
0.5. A.L. Hempenius	Definities van gemiddelde factor-productiviteiten en bezettingsgraad in een jaargangenmodel voor industriële sectoren, met een toepassing voor de sector Chemische Industrie	maart
0.6. R.J.M. Heuts	Asymptotic Robustness of Prediction Intervals of Arima Models by Deviations of Normality	mei
0.7. B. Kaper	Some aspects of differential equations with discontinuous right-hand sides	juli
0.8. R.M.J. Heuts and R. Willemse	Impulse response patterns for various dynamic time series models	juni
0.9. J.P. Heesters	Aankleden of uitkleden? Een kritische beschouwing van de honorering van de huisarts - vrij beroepsbeoefenaar	sept.
10. J.P. Heesters	Aankleden of uitkleden? Een kritische beschouwing van de honorering van de medisch specialist - vrij beroepsbeoefenaar ten opzichte van de ambtenaar	okt.
11. Dr. G.P.L van Roij	Rente-arbitrage, valutaspeculatie en wisselkoersen	nov.
12. J. Glombowski	A Comment on Sherman's Marxist Cycle Model revised version	nov.
13. Drs. W.A.M. de Lange H.A.C. de Coninck-Merckx M.R.M. Turlings M.C.M. Puyk	Deeltijdarbeid op de Katholieke Hogeschool Tilburg	nov.

- | | | | |
|-----|---|---|------|
| 14. | Drs. W.A.M. de Lange
L.H.M. Bosch
M.C.M. Turlings | Tabellenboek bij het Onderzoek
'Deeltijdarbeid op de Katholieke
Hogeschool Tilburg' | nov. |
| 15. | H. Peer | Economische groei en uitputtelijke
grondstoffen | nov. |

IN 1980 REEDS VERSCHENEN:

97. J.P. Heesters	De honorering van de huisarts als vrij beroepsbeoefenaar vergeleken met die van de ambtenaar en de werknemer in de gezondheidszorg	jan.
98. J.P.C. Kleijnen	The investment analysis of data processing projects	jan.
99. J.P.C. Kleijnen	Economic framework for information systems	jan.
100. A. Plaisier	Toewijzing m.b.v. een lineaire discriminantfunctie; een toepassing	jan.
101. J.E.J. Plasmans	A linked Model for Economic Policy in the E.E.C. A modified version 1953-1975	febr.
102. P. van Loon	Arbeid en kapitaal in een dynamisch model van de onderneming	maart
103. W.J. Oomens	Het schatten van vertragingsverdelingen in de marketing	mei
104. P. Slangen	Het effect van diversificatie op de marktwwaarden van de onderneming bij aanwezigheid van faillissementskosten	juni
105. C. Stam	Het één machine meer produkten probleem. Een onderzoek naar het voorraadbeheer bij Van Stolk en Reese B.V. te Rotterdam	juni
106. J.P.C. Kleijnen	Economic Evaluation of Information Systems	okt.
107. J.M.G. Frijs J.G.F. Sibbing	Een Empirisch Onderzoek naar de Determinanten van de Werkloosheidsduur	sept.
108. J.E.J. Plasmans A.J. de Zeeuw	Nash, Pareto and Stackelberg solutions for Interplay, a model for the Common Market	okt.
109. A.J. Markink A.J. de Zeeuw	Computerprograms for feedback game solutions in linked linear macro-econometric policy models with a decentralized decision structure	nov.
110. H. Gremmen	Begrotingspolitiek en werkgelegenheid	nov.

- | | | |
|--------------------------|--|------|
| 111. M.H.C. Paardekooper | The distribution of errors in linear models with time varying parameters and errors in the observables | nov. |
| 112. J.P. Heesters | De opbrengst in de huisartsenpraktijk (I) | dec. |
| 113. M.H.C. Paardekooper | Upper and Lower bounds for the distance of a manifold to a nearby point and some applications. | dec. |

Bibliotheek K. U. Brabant



17 000 01059537 0