



REGIONAAL ACQUISITIE PLATFORM: ÉÉN AANSPREEKPUNT BEDRIJFSKAVELS RIVIERENLAND

'WIJ ZIJN RAP'

Als bedrijf met uitbreidings- of verhuizingsplannen wil je stappen maken, zodra het idee zich begint te vormen. In Rivierenland hoeft het vinden van een ideale vestigingslocatie geen talloze telefoontjes en gesprekken te kosten. Het Regionaal Acquisitie Platform heeft namelijk alle bedrijventerreinen in het gebied in beeld en zit klaar om direct in actie te komen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: RAP

Met name (middel)grote ondernemingen die willen groeien of verhuizen, laten hun oog veelal eerder vallen op een regio dan op een specifieke plaats of bedrijventerrein om zich te vestigen. "Dan gaat er voor zo'n ondernemer al gauw veel tijd in zitten om in de wijde omgeving een beeld te verkrijgen van de mogelijkheden," weet Maaïke van der Ven, acquisiteur bedrijventerreinen bij de gemeente Zaltbommel. "Het betekent bij de ene na de andere gemeente infor-

matie opvragen, gesprekken en uiteindelijk onderhandelingen voeren, in de hoop om uiteindelijk de beste locatie te vinden." Dat kan anders, dat wil zeggen sneller, efficiënter en met onafhankelijke begeleiding. Althans, in Rivierenland, waar vier gemeenten in 2012 de handen ineensloegen en het Regionaal Acquisitie Platform in het leven riepen. "Een unieke situatie, eigenlijk nog steeds, zeker op de manier waarop wij het aanpakken."

BELANG VAN DE ONDERNEMER

André Rotink, bedrijvencontactfunctionaris bij de gemeente Culemborg, legt uit hoe het Regionaal Acquisitie Platform in elkaar steekt. "Het betreft een intensief samenwerkingsverband tussen Zaltbommel, Geldermalsen, Culemborg en Medel, onderdeel van Tiel/Neder Betuwe. Daarbij krijgen we ondersteuning van de overige zes gemeenten in Rivierenland. We hebben alle bedrijfsterreinen in de regio in beeld



André Rotink (l), Monique Spijker – Vries, Joost Okkema, Maaike van der Ven werken samen in het Regionaal Acquisitie Platform.

Monique Spijker-Vries, coördinator uitgifte van bedrijvenpark Medel in Tiel. “De centrale ligging in het land en de goede bereikbaarheid via zowel water, spoor als de snelwegen A2 en A15 gelden daarbij als belangrijke factoren. Aan die infrastructuur blijven we de volle aandacht schenken, onder meer via lobbywerk bij de overheid.

Overigens hebben we ook bestaande bedrijfsaccommodaties in beeld, dankzij goede relaties met de makelaars in de regio. Daarnaast bedienen we de ondernemers als het gaat om de arbeidsmarkt, via contacten met organisaties als het ROC en Werkzaak. Dat geeft impliciet al aan dat voor ons niet het uitgeven van kavels het doel vormt, maar het stimuleren van de werkgelegenheid en de economie in Rivierenland. Die invalshoek stelt ons in staat de concurrentiestrijd los te laten en als gemeenten juist samen te werken.”

APARTE STATUS

Volgens Spijker-Vries geeft het bovenstaande vaak verrassende reacties tijdens presentaties elders in het land, onder andere bij gemeenten. “Dan klinken vaak vragen als: ‘Ontstaan er dan geen strubelingen tussen jullie?’ en ‘Worden jullie niet in de weg gezeten door tegengestelde belangen?’ Nou, absoluut niet, kan ik je zeggen. We houden wekelijks contact met elkaar als vertegenwoordigers van de vier grote gemeenten en werken echt als een team, dat steeds meer een aparte status begint te krijgen.” Ze illustreert het interne draagvlak aan de hand van een voorbeeld: “Wanneer een gemeente naar aanleiding van vraag uit de markt meer grond wil uitgeven dan volgens het bestemmingsplan zou mogen, dus afwijken van het beleidskader, dan worden wij veelal gevraagd om daarover advies uit te brengen aan de bestuurders.”

ANDERE BENADERING

De samenwerking binnen het Regionaal Acquisitie Platform brengt meer voordelen. Joost Okkema, acquisiteur voor de gemeente Geldermalsen: “Het werkt natuurlijk veel efficiënter als niet meerdere gemeenten zich over de case van één bedrijf hoeven te buigen. Wij delen direct alle informatie met elkaar en geven de ondernemer het gevoel dat hij in

heel Rivierenland op nummer één staat, ongeacht waar hij zich uiteindelijk binnen de regio gaat vestigen. Het betreft een andere benadering. De vraag luidt niet: wat kun je of wat mag je, maar wat wil je, als ondernemer. Voor ons ligt daar een adviesrol, met zijn behoeften als leidraad. Misschien werkt het wel goed om bedrijven binnen dezelfde branche te clusteren, zodat er synergie ontstaat. Misschien soms juist niet, vanuit het perspectief van werkgelegenheid. In bepaalde gebieden is buitenopslag toegestaan, in andere juist niet. Doordat wij de gehele regio in kaart gebracht hebben, kunnen we de ondernemer gericht adviseren, zonder dat voor een gemeente het belang van eigen gronden uitgeven meespeelt.”

DIRECT TE BEREIKEN

Het bewezen succesvolle Regionaal Acquisitie Platform speelt zich steeds meer in de kijker, door zich bijvoorbeeld op beurzen als Provada te presenteren, netwerkbijeenkomsten te bezoeken en recent een eigen website te lanceren. Via een eigen telefoonnummer valt het RAP direct te bereiken, zonder doorverbinding vanuit een centrale. Wat gebeurt er vervolgens precies? “De ondernemer krijgt één van ons aan de lijn en mag meteen zijn wensen en behoeften op tafel leggen,” vertelt Spijker-Vries. “Onmiddellijk daarna inventariseren wij de mogelijkheden, vragen bij alle gemeenten binnen Rivierenland informatie over de bedrijfsterreinen met hun vestigingsfactoren op en geven binnen één of enkele werkdagen terugkoppeling. Na een keuze door de ondernemer uit de opties brengen wij hem in contact met de accountmanager in het desbetreffende gebied, die de begeleiding verder oppakt, samen met een makelaar en een ontwikkelaar in de rol van intermediairs. Als RAP blijven we het bedrijf volgen, ook in de toekomst. We willen graag weten wat er speelt in het bedrijfsleven, hier in de regio. Alles wat we horen en zien, delen we met elkaar en van elke case leren we weer. Die brede kennis en ervaring stelt ons in staat om snel te schakelen. Wij zijn RAP.”

gebracht, qua beschikbare kavels, wat we voortdurend actualiseren. Het geeft ons direct een eenduidig en helder overzicht om te kunnen communiceren en adviseren richting de ondernemer, op basis van zijn behoeften. Daarmee vervalt de concurrentiestrijd tussen de gemeenten ten aanzien van het uitgeven van grond. Die kijken nu niet meer naar hun eigen ‘winkel’, maar naar het belang van de ondernemer, die naar een voor hem optimaal vestigingsklimaat zoekt. Dat vormt een essentieel verschil. Er hoeft dus ook niet meer overal onderhandeld te worden.”

ERG IN TREK

Het territorium van het Regionaal Acquisitie Platform, kortweg RAP, overstijgt dus letterlijk de gemeentegrenzen in Rivierenland. “Dit samenwerkingsverband vergroot de toegankelijkheid van een regio die bij ondernemers toch al erg in trek blijkt, zeker de laatste jaren,” stelt