

Beslissingsfactoren voor Twentse bedrijven om te verhuizen naar Gildehaus

Een onderzoek naar beslissingsfactoren waarom Twentse bedrijven naar Gildehaus zijn verhuisd.

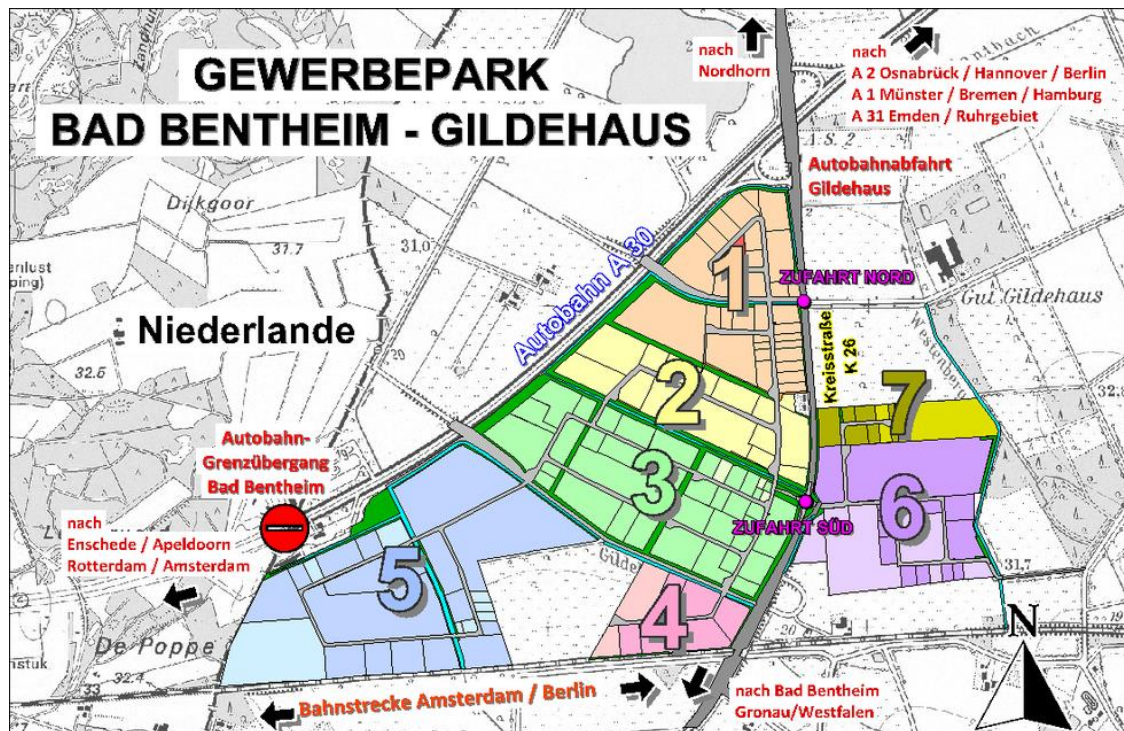


Foto: Omvang bedrijvenpark Bad Bentheim – Gildehaus (GGB-Grafschaft, 2016)

AFSTUDEERONDERZOEK

Floris Temmink

Februari 2017

Studentnummer: 111550

Opleiding: Saxion - Vastgoed en Makelaardij

1^e begeleider: Marcel Westerhof

2^e lezer: Ard Hebbink

Begeleider provincie Overijssel: Jolanda Walman- Mostert

Saxion Enschede

Beslissingsfactoren voor Twentse bedrijven om te verhuizen naar Gildehaus

Een onderzoek naar beslissingsfactoren waarom Twentse bedrijven naar Gildehaus zijn verhuisd.

Auteur: Floris Temmink

Februari 2017

Studentnummer: 111550

Opleiding: Saxion - Vastgoed en Makelaardij

1^e begeleider: Marcel Westerhof
2^e lezer: Ard Hebbink

Begeleider provincie Overijssel: Jolanda Walman- Mostert

Versie: 2

Samenvatting

Door het combineren van theoretisch onderzoek (kenmerken van bedrijventerreinen en theoretische beslissingsfactoren om te verhuizen van Twente naar Gildehaus) en de theorie in de praktijk te onderzoeken bij ervaringsdeskundigen, is in dit afstudeeronderzoek de onderstaande onderzoeksvraag beantwoord:

Wat zijn beslissingsfactoren waarom Twentse bedrijven verhuizen naar Gildehaus?

De beslissingsfactoren zijn in een overzicht weergegeven. De provincie Overijssel heeft daardoor inzichtelijk waarom Twentse bedrijven verhuizen naar Gildehaus. Aan de hand van dit overzicht kan de provincie Overijssel Twentse gemeenten adviseren over aanpassingen van het beleid, met als (positief) gevolg dat bedrijven in Twente blijven.

In de eerste deelvraag zijn de kenmerken van bedrijventerreinen in Twente en Gildehaus onderzocht. Het belangrijkste kenmerk is het verschil in grondprijs. De grondprijs kan in Twente en Gildehaus € 100,-- per m² verschillen. Op het bedrijventerrein in Gildehaus is ca. 75% van de bedrijven afkomstig uit Nederland. De kenmerken voor bedrijventerreinen worden voor het theoretisch overzicht van beslissingsfactoren in deelvraag drie gebruikt.

In deelvraag twee is onderzocht wat de verschillen zijn in de beslissingsfactoren om te verhuizen, van Twente naar Gildehaus. De verhuisfactoren worden genoemd aan de hand van pull- en pushfactoren. Aansluitend worden de verschillen in beslissingsfactoren opgedeeld in harde en zachte beslissingsfactoren. Eerst worden de harde factoren (huisvestingskosten, infrastructuur, personeel, belastingen, subsidies) behandeld. Aansluitend de zachte factoren (kwaliteit woon-/leefomgeving, cultuur-economisch en ten slotte de houding van de lokale overheid). Wanneer de beslissingsfactoren in het theoretisch onderzoek verschillen, wordt dit voor Twente en Gildehaus weergegeven. De beslissingsfactoren komen in een concept overzicht terug in hoofdstuk vier.

Het concept overzicht met beslissingsfactoren in deelvraag drie is opgesteld met kenmerken en beslissingsfactoren uit deelvraag één en twee. Alleen beslissingsfactoren die relevant zijn voor dit onderzoek, worden in het overzicht opgenomen. Aansluitend is het concept overzicht getoetst in de praktijk bij bedrijven die verhuisd zijn vanuit Twente naar Gildehaus. Ervaringsdeskundigen zijn hiervoor geïnterviewd aan de hand van een topiclijst. De belangrijkste beslissingsfactoren voor bedrijven om te verhuizen zijn:

- De grondprijs
- Houding lokale overheid: ontzorgen
- Made in Germany op de producten
- Houding lokale overheid: welstand

De beslissingsfactoren zijn opgesteld in een definitief overzicht met beslissingsfactoren waarom bedrijven van Twente naar Gildehaus zijn verhuisd. De provincie Overijssel kan aan de hand van dit overzicht bepalen of Twentse gemeenten er verstandig aan doen het beleid en houding (van de ambtenaren) naar de bedrijven te wijzigen. De houding van de Twentse gemeenten naar de bedrijven is de enige beslissingsfactor die, zonder veel negatieve gevolgen, kan zorgen dat bedrijven in de toekomst in Twente blijven.

De grondprijs kan door Twentse gemeenten niet snel verlaagd worden om te concurreren ten opzichte van Gildehaus. Wel kan vervolgonderzoek gedaan worden naar wat de mogelijkheden in de toekomst zijn om de grondprijs concurrerender te krijgen. De belangrijkste aanbeveling aan de provincie Overijssel is dat de Twentse gemeenten beter moeten samenwerken. Dit kan bijvoorbeeld met een regionaal grondbureau. Voor bedrijven is het dan makkelijker inzichtelijk wat in welke gemeente te koop is. Indien bedrijven één accountmanager als aanspreekpunt hebben namens de Twentse gemeenten kan sneller gehandeld worden.

Voorwoord

In de regionale krant Tubantia las ik vaak artikelen over bedrijven die verhuisden naar Gildehaus. In bijna elk artikel stond als reden de aantrekkelijke grondprijs in Gildehaus. Elke keer na het lezen van zo'n artikel, had ik voor mezelf de vraag of nog andere beslissingsfactoren zijn. Toen ik voor mijn opleiding vastgoed en makelaardij aan het Saxion te Enschede een afstudeeronderzoek moest maken, leek mij dit een interessant onderwerp.

De provincie Overijssel wil graag de meest ondernemersvriendelijke provincie van Nederland zijn. Wanneer bedrijven verhuizen naar Gildehaus is dit omdat in Twente het gewenste niet gevonden kan worden en de provincie iets niet aan kan bieden. Om in de toekomst te voorkomen dat bedrijven naar Gildehaus verhuizen, zijn de beslissingsfactoren in kaart gebracht. De provincie Overijssel kan zo, samen met gemeenten, proberen bedrijven te behouden voor Twente.

Het plezier in het maken van dit onderzoek kwam vooral doordat de informatie die ik vond mij interesseert. De bereidwilligheid van ervaringsdeskundigen gaf mij veel positieve energie. De verhalen die ik van de ervaringsdeskundigen te horen kreeg, waren zeer interessant en hebben bijgedragen aan dit onderzoek. Langs deze weg wil ik hen bedanken.

Verder gaat er speciale dank uit naar:

- Jolanda Walman, mijn bedrijfsbegeleider namens de provincie Overijssel.
- Marcel Westerhof, eerste begeleider namens het Saxion. Hij heeft mijn onderzoek telkens goed voorbereid willen bespreken en waar nodig te voorzien van positieve kritiek.
- Bart Kortenbach, mijn werkgever. Hem wil ik bedanken voor de ruimte die hij mij heeft gegeven voor het uitvoeren van dit onderzoek.
- Maureen Kemna, mijn vriendin, wil ik bedanken voor haar ondersteuning.

Oldenzaal, februari 2017

Floris Temmink

Inhoud

Samenvatting.....	3
Voorwoord	4
Hoofdstuk 1: Onderzoeksopzet.....	7
1.1 Probleemomschrijving.....	7
1.1.1 Aanleiding.....	7
1.1.2 Doelstelling.....	8
1.1.3 Probleemstelling.....	8
1.2 Onderzoek	9
1.2.1 Methoden van onderzoek	9
1.2.2 Onderzoeksmodel	10
1.2.3 Kwaliteit van onderzoek	11
Hoofdstuk 2 Bedrijventerreinen Twente en Gildehaus.....	13
2.1 Inleiding	13
2.2 Kenmerken bedrijventerrein	13
2.3 Bedrijventerreinen Twente	13
2.3.1 Nederland.....	13
2.3.2 Twente.....	14
2.4 Bedrijventerrein Gildehaus	19
2.4.1 Nedersaksen/Noordrijn-Westfalen	19
2.4.2 Gildehaus.....	19
2.5 Conclusie	22
Hoofdstuk 3: Beslissingsfactoren	24
3.1 Inleiding	24
3.2 Beslissingsfactoren	24
3.3 Harde factoren	24
3.3.1 Huisvesting	24
3.3.2 Personeel.....	25
3.3.3 Bereikbaarheid	27
3.3.4 Belastingen	27
3.3.5 Subsidies.....	29
3.4 Zachte factoren	31
3.4.1 Kwaliteit woon-/leefomgeving / cultuur-economisch	31
3.4.2 Houding lokale overheid	32

3.5 Conclusie	34
Hoofdstuk 4: Concept overzicht	35
4.1 Inleiding	35
4.2 Concept overzicht beslissingsfactoren:	35
4.2.1 Huisvesting	35
4.2.2 Personeel	35
4.2.3 Bereikbaarheid	36
4.2.4 Belastingen	36
4.2.5 Subsidies	37
4.2.6 Kwaliteit woon-/leefomgeving	37
4.2.7 Houding lokale overheid	37
4.3 Conclusie	38
Hoofdstuk 5: Praktijkttoetsing	39
5.1 Inleiding	39
5.2 Interviews	39
5.3 Overzicht beslissingsfactoren	42
5.4 Conclusie	43
Hoofdstuk 6 Conclusie, evaluatie en aanbevelingen	44
6.1 Inleiding	44
6.2 Conclusie	44
6.3 Evaluatie	45
6.4 Aanbevelingen	47
Bibliografie	49
Bijlage 1: Ligging deelstaten Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen	
Bijlage 2: Indeling bedrijven en ligging bedrijventerrein Gildehaus	
Bijlage 3:Subsidietabel nationale subsidies Nederland en Duitsland	
Bijlage 4:Concept overzicht beslissingsfactoren	
Bijlage 5:Topiclijst voor interviews	
Bijlage 6: Verslagen interviews	

Hoofdstuk 1: Onderzoekopzet

In het eerste hoofdstuk van het onderzoek zijn de bouwstenen van het onderzoek benoemd. Als eerste zijn de aanleiding van het onderzoek en de doelstellingen die met dit onderzoek bereikt willen worden weergegeven. Vervolgens zijn de probleemstelling en de deelvragen genoemd. Bij de deelvragen is onderscheid gemaakt tussen het theoretisch en praktisch kader.

1.1 Probleemomschrijving

1.1.1 Aanleiding

In deze paragraaf is de aanleiding van dit onderzoeksrapport beschreven.

Vastgoed heeft een grote impact op de samenleving. Bijna iedereen in Nederland maakt in meer of mindere mate gebruik van vastgoed. Vastgoed heeft als doel om mensen en bedrijven op een zo correct mogelijke manier met behulp van onroerende zaken te voorzien van huisvesting. Huisvesting waar gewinkeld, gewoond, gewerkt, opgeslagen en gerecreëerd kan worden (FGH Bank, 2014). Het Burgerlijk Wetboek, boek 3, art. 3 lid 1 geeft als definitie voor onroerend goed de grond, de nog niet gewonnen delfstoffen, de met de grond verenigde beplantingen, evenals de gebouwen en werken die duurzaam met de grond verenigd zijn, rechtstreeks dan wel door vereniging met andere werken of gebouwen (Burgerlijk Wetboek, 2014).

Volgens de directeur Toezicht bij De Nederlandsche Bank, de heer Sijbrand, is sprake van een derde crisis sinds de kredietcrisis en de Europese schuldencrisis, namelijk de vastgoedcrisis. De leegstand van kantoren is volgens de heer Sijbrand net zo'n gevaarlijke bom onder de financiële sector als de hoogte van hypotheekschulden dat is (Couwenbergh & Lalkens, 2012). Emeritus hoogleraar de heer Priemus (verbonden aan de TU Delft) noemt de crisis in bedrijfsmatig onroerend goed "ernstiger dan die op de huizenmarkt". Volgens de heer Priemus trekt de woningmarkt nog wel een keer aan en de markt van commercieel vastgoed niet (de Waard, 2012). Priemus geeft aan dat steeds minder bedrijfs- en kantoorruimte nodig is, omdat we pas aan het begin van het 'nieuwe werken' staan. Hij pleit voor een bouwstop voor bedrijfsruimtes en kantoren.

Het aanbod voor bedrijfsruimte nam volgens de Nederlandse Vereniging van Makelaars in Onroerende Goederen en Vastgoeddeskundigen voor het zesde jaar op rij toe. Tegelijkertijd stond 1 januari 2016 ongeveer 5 miljoen m² bedrijfsruimte te huur en te koop. Ten opzichte van 1 januari 2015 is dit een daling van 13% (Dynamis, 2016). In 2015 lag volgens Dynamis het aantal m² dat verkocht of verhuurd werd 18% hoger dan in 2014. Vooral bedrijfsruimtes met een groter oppervlak worden in 2015 meer verkocht (Dynamis, 2016). De vervangingsvraag zorgt in tegenstelling tot uitbreidingen en nieuwe vestigingen voor dynamiek in de markt. De focus van bedrijven blijft gericht op kostenbesparingen en efficiëntie (Doelen van der, 2015). Verhuizen naar een andere locatie, eventueel naar Duitsland, kan voor bedrijven zorgen voor een kostenbesparing.

Op bedrijventerreinen vlak over de Nederlandse grens (Twente) in Duitsland is in verhouding een hoge concentratie Nederlandse bedrijven te vinden. Nederlandse bedrijven die verhuizen naar de andere kant van de grens zijn voornamelijk transport- en handelsondernemingen en (maak-)industriebedrijven (Twigt, Vestigen in de Duitse grensstreek, 2008). De grondprijs voor bedrijventerrein ligt in Duitsland gemiddeld rond de € 19,-- per m² (Hellegers & Ruesink, 2014) terwijl in Nederland gemiddeld € 111,-- per m² betaald moet worden (Centraal Planbureau, 2015).

Het Ministerie van Economische Zaken uit zorgen over de hoge grondprijzen van bedrijventerreinen in Nederlandse grensregio's. Het Ministerie is bang, dat door de hoge grondprijzen bedrijven ervoor kiezen, om zich niet in Nederland maar in Duitsland te vestigen. Voor de Nederlandse economie, in het speciaal voor de grensregio's, zou dit nadelig kunnen zijn (Centraal Planbureau, 2015).

Door adviesbureau Loyens en Loeff is in opdracht van ontwikkelmaatschappij Oost NV een analyse gemaakt voor bedrijven die een antwoord zoeken op de vraag: *‘Wat is voor ondernemers de meest geschikte vestigingsplaats voor hun bedrijf: Duitsland of Nederland?’*. De analyse bevat cijfermatige indicatoren waaruit blijkt dat per saldo ondernemen in Nederland aantrekkelijker is dan in Duitsland (Hop & Wittrock, Ondernemen in Duitsland versus Nederland, 2015). Ondanks dat ondernemen in Nederland aantrekkelijker is dan in Duitsland zijn de afgelopen jaren Twentse bedrijven verhuisd naar een bedrijventerrein in Gildehaus (TC Tubantia, 2014). Het bedrijventerrein in Gildehaus is voor Twentse bedrijven aantrekkelijk omdat het in het verlengde van de Nederlandse snelweg A1 ligt, op slechts drie kilometer van de Nederlandse grens. Wanneer Twentse bedrijven naar Duitsland verhuizen is dit bijna altijd naar Gildehaus (TC Tubantia, 2014).

De provincie Overijssel heeft momenteel te weinig inzicht in de beslissingsfactoren van Twentse bedrijven waarom de bedrijven verhuisd zijn naar een bedrijventerrein in Gildehaus. De Provincie Overijssel wil graag de meest ondernemersvriendelijke provincie van Nederland zijn. Wanneer de beslissingsfactoren om te verhuizen bekend zijn, kan de provincie het beleid hierop aanpassen en het vestigingsklimaat verbeteren.

1.1.2 Doelstelling

Dit subhoofdstuk beschrijft de doelstelling van het onderzoek. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen een externe en interne doelstelling.

Interne doelstelling:

Het interne doel van dit onderzoek is om inzichtelijk te krijgen, door middel van een overzicht van beslissingsfactoren, waarom bedrijven verhuizen naar Gildehaus.

Externe doelstelling:

Op basis van de uitkomsten van het onderzoek, kan de provincie Overijssel de Twentse gemeenten adviseren hoe het beleid hierop aan te passen, zodat bedrijven in Twente blijven.

1.1.3 Probleemstelling

In deze paragraaf zijn de hoofdvraag en de deelvragen omschreven. De hoofdvraag komt voort uit de aanleiding. Om een antwoord te geven op de hoofdvraag zijn deelvragen nodig.

1.1.3.1 Hoofdvraag

Wat zijn beslissingsfactoren waarom Twentse bedrijven verhuizen naar Gildehaus?

1.1.3.2 Deelvragen

Theorie:

1. Wat zijn de kenmerken van bedrijventerreinen in Twente en Gildehaus?
2. Welke beslissingsfactoren zijn voor Twentse bedrijven relevant om naar Gildehaus te verhuizen?
3. Hoe is het concept overzicht met beslissingsfactoren om te verhuizen van Twente naar in Gildehaus opgebouwd?

Praktijk:

4. Welke beslissingsfactoren zijn in de praktijk voor Twentse bedrijven relevant om te verhuizen naar een bedrijventerrein in Gildehaus?

Analyse:

5. Welke beslissingsfactoren komen na praktijktoetsing in een overzicht naar voren waarom Twentse bedrijven verhuizen naar Gildehaus?

1.2 Onderzoek

In deze paragraaf is de onderzoeksopzet beschreven; de methoden van onderzoek, het onderzoeksmodel en de kwaliteit van het onderzoek.

1.2.1 Methoden van onderzoek

Het onderzoek is opgebouwd conform de TPA-structuur. De opbouw van het onderzoek gebeurt in chronologische volgorde met eerst het theoretisch kader, dan het praktisch kader en afsluitend het analytisch kader.

1.2.1.1 Theoretisch kader:

In het theoretisch kader van het onderzoek worden drie deelvragen onderzocht.

Deelvraag 1 is een onderzoekende vraag: Wat zijn de kenmerken van bedrijventerreinen in Twente en Gildehaus? De grondprijzen, vraag en aanbod en algemene kenmerken van bedrijfsmatig vastgoed in Twentse gemeenten en Gildehaus zijn onderzocht. De informatie van de kenmerken komt uit de literatuur (Verhoeven, 2010). De kenmerken voor bedrijfsruimten in Twente en Gildehaus, geven de verschillen tussen de beide locaties weer. De onderzochte theorie uit deelvraag één is in deelvraag twee en drie gebruikt.

De tweede deelvraag van het onderzoek is: Welke beslissingsfactoren zijn voor Twentse bedrijven relevant om naar Gildehaus te verhuizen? Om deze vraag te onderzoeken en te beantwoorden is literatuurstudie toegepast (Verhoeven, 2010). Literatuurstudie is als onderzoeksmethode gekozen omdat deelvraag twee de theoretische beslissingsfactoren onderzoekt. Alle relevante algemene beslissingsfactoren voor bedrijven om te verhuizen naar een andere locatie zijn hier vermeld. De resultaten uit deelvraag twee zijn gebruikt voor deelvraag drie.

Deelvraag drie is de laatste deelvraag in het theoretisch kader: Hoe is het concept overzicht met beslissingsfactoren om te verhuizen van Twente naar een bedrijventerrein in Gildehaus opgebouwd? De beslissingsfactoren uit deelvraag twee die relevant zijn, zijn weergegeven voor Twente en Gildehaus. Aan de hand van het theoretisch onderzoek is een concept overzicht met beslissingsfactoren opgesteld. Dit conceptoverzicht is in de praktijk getoetst in deelvraag vier.

1.2.1.2 Praktisch kader:

In het praktisch kader, het tweede deel van het onderzoek, is antwoord gegeven op deelvraag vier: Welke beslissingsfactoren zijn in de praktijk voor Twentse bedrijven relevant om te verhuizen naar een bedrijventerrein in Gildehaus? Het concept overzicht dat in het theoretisch kader is opgesteld, is in de praktijk getoetst. Het toetsen van het concept overzicht is gedaan middels de onderzoeksmethode interviewen (Verhoeven, 2010). Om een valide en betrouwbaar overzicht op te stellen zijn meerdere vertegenwoordigers van bedrijven geïnterviewd. De vertegenwoordigers zijn werkzaam bij bedrijven die verhuisd zijn naar Gildehaus of dit van plan waren.

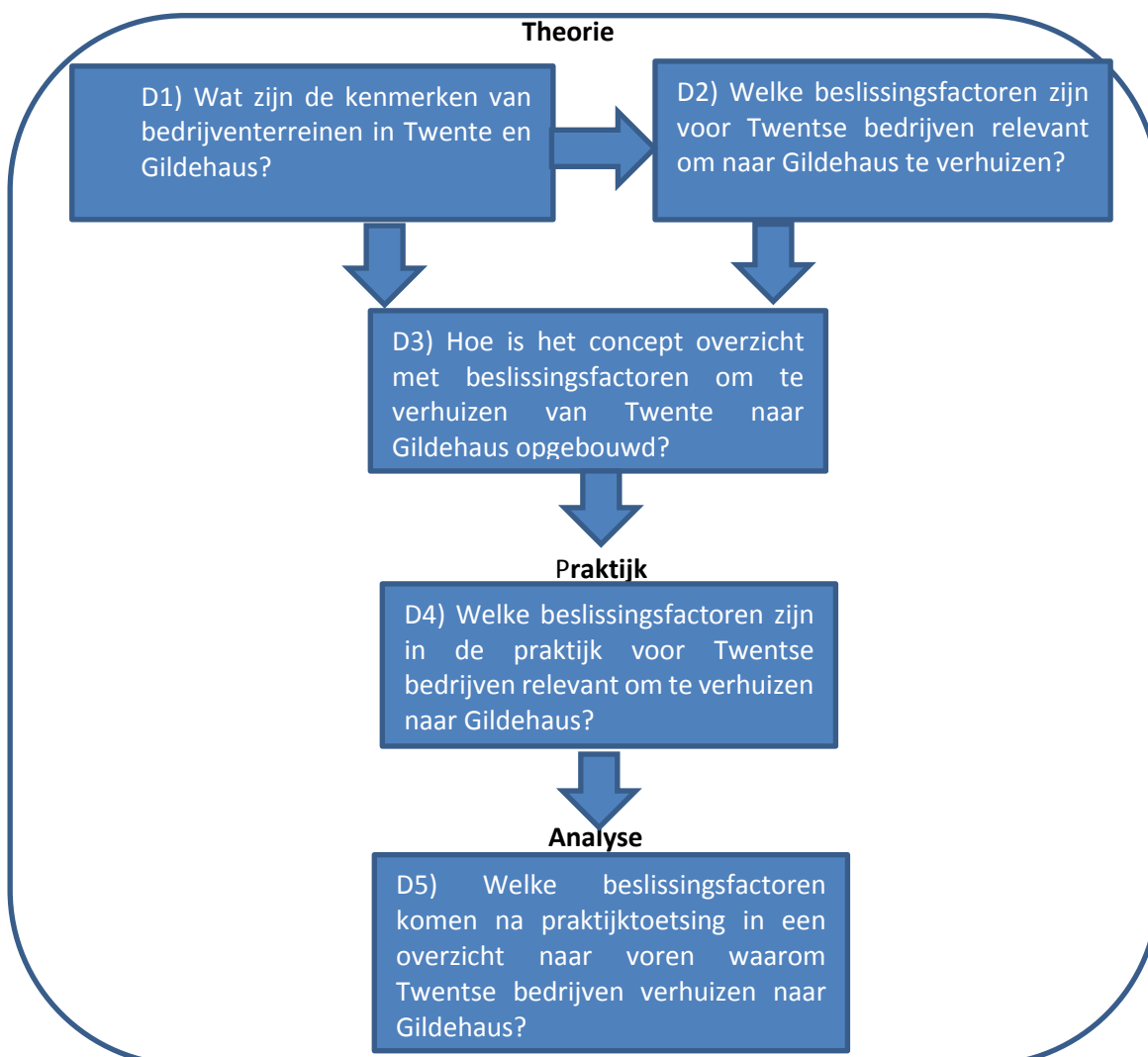
De interviews zijn persoonlijk afgenomen, dit is een kwalitatieve vorm van onderzoek (Verhoeven, 2010). De interviews zijn afgenomen met open vragen aan de hand van een topic lijst. De geïnterviewde heeft zo de gelegenheid om uitleg te geven bij zijn antwoorden. Tijdens de interviews is het mogelijk om, indien nodig, door te vragen naar een uitgebreider antwoord. Na het verwerken van het interview zijn de vragen en antwoorden naar de geïnterviewde gestuurd. Dit biedt hen de mogelijkheid om op- of aanmerkingen te plaatsen. Hetgeen de validiteit en betrouwbaarheid ten goede komt.

1.2.1.3 Analytisch kader:

In het analytisch kader, het laatste deel van het onderzoek, worden de resultaten uit het onderzoek geanalyseerd. Om de resultaten te analyseren, wordt kwalitatieve analyse gebruikt (Verhoeven, 2010). Voor de resultaten uit het onderzoek worden verklaringen gegeven. Aan het einde van het analytisch kader wordt antwoord gegeven op de hoofdvraag: *Wat zijn beslissingsfactoren waarom Twentse bedrijven verhuizen naar Gildehaus?* Het onderzoeksrapport wordt afgesloten met conclusies en aanbevelingen voor de provincie Overijssel.

1.2.2 Onderzoeksmodel

In figuur 1 is het onderzoeksmodel weergegeven. Het onderzoeksmodel is opgebouwd conform de TPA structuur. Zoals in sub paragraaf 1.2.1 uitgelegd, betekent dit dat het onderzoek is opgedeeld in drie onderdelen. De drie deelvragen in het theoretisch kader zijn met pijlen aan elkaar verbonden. De pijlen geven weer waar de input voor de volgende deelvraag vandaan komt. Na deelvraag drie gaat een pijl naar deelvraag vier, het praktisch kader. Het concept overzicht van de beslissingsfactoren uit deelvraag drie is in de praktijk getest. De resultaten uit het praktisch kader zijn in hoofdstuk vijf weergegeven in een overzicht.



Figuur 1 (bron: eigen bewerking)

1.2.3 Kwaliteit van onderzoek

In dit onderzoek wordt er naar gestreefd de uitkomsten zo valide en betrouwbaar mogelijk te houden. De betrouwbaarheid van het onderzoek heeft te maken met de vraag of andere onderzoekers tot dezelfde resultaten komen wanneer het onderzoek opnieuw wordt uitgevoerd. Met betrekking tot de validiteit van het onderzoek, gaat het om de vraag of gemeten wordt wat verwacht wordt dat gemeten wordt (Verhoeven, 2010).

1.2.3.1 Betrouwbaarheid:

Betrouwbaarheid onderzoek:

Of de uitkomsten betrouwbaar zijn voor de Provincie Overijssel, wordt bepaald door de betrouwbaarheid van het onderzoek. Om de betrouwbaarheid te verhogen wordt gebruik gemaakt van triangulatie. Met triangulatie worden verschillende kwalitatieve dataverzamelmethode gebruikt (Verhoeven, 2010). In het theoretisch kader van het onderzoek is literatuuronderzoek gedaan. Verschillende en actuele bronnen worden gebruikt (Verhoeven, 2010). Om de betrouwbaarheid in het praktisch kader te verhogen wordt de informatie uit het theoretisch kader getoetst in de praktijk. De toetsing wordt gedaan aan de hand van de onderzoeksmethode interviewen (Verhoeven, 2010). Door de informatie uit het theoretisch kader te toetsen bij verschillende vertegenwoordigers uit de praktijk worden toevallige fouten zoveel mogelijk voorkomen. De bronvermelding van de onderzochte informatie zal conform de American Psychological Association (APA) manier gebeuren. Middels de APA manier van bronvermelding is indien gewenst alle informatie terug te vinden. Tevens zijn alle bevindingen in het onderzoek aan de hand van vakliteratuur en onderzoeken te onderbouwen.

De antwoorden van de interviews worden nadat alle interviews afgenomen zijn met elkaar vergeleken en getoetst aan de informatie uit het theoretisch kader. Hiermee wordt getoetst of de antwoorden van de geïnterviewde personen niet alleen in het eigen belang zijn gezegd. Bij alle interviews worden dezelfde (open) vragen gesteld. Tijdens de interviews blijft de mogelijkheid om indien gewenst door te vragen. Wanneer de geïnterviewde hiermee akkoord gaat, wordt het interview opgenomen door middel van een voice-recorder. Indien gewenst kan het interview later nog terug geluisterd worden.

Betrouwbaarheid onderzoeker:

De onderzoeker moet bij een praktijkgericht onderzoek onafhankelijk zijn tijdens de gehele looptijd van het onderzoek. Hiervoor moet de onderzoeker een professionele houding hebben, en moet de onderzoeker zich niet laten sturen door eventuele belanghebbenden (Verhoeven, 2010). De bevindingen van het onderzoek worden aangeboden aan de provincie Overijssel. Het kan zijn dat de provincie Overijssel bepaalde verwachtingen heeft. De onderzoeker waakt erover dat de gestelde verwachtingen geen invloed hebben op de uitkomsten van het onderzoek.

1.2.3.2 Validiteit:

Interne validiteit:

Bij de interne validiteit moeten de juiste conclusies bepaald worden tussen de probleemstelling en de gevonden resultaten in het onderzoek. De gevonden resultaten moeten voort komen uit meerdere actuele bronnen (Verhoeven, 2010). Dit moet gebeuren bij zowel het theoretisch – als het praktisch kader. Bij het theoretisch kader moet de literatuur die onderzocht wordt, bewezen vakliteratuur zijn. Tevens moeten diverse en actuele bronnen gebruikt worden om de interne validiteit te waarborgen. Voor het praktisch kader kan de interne validiteit gewaarborgd worden door voor elk interview dezelfde structuur aan te houden. Hierdoor en door hetzelfde overzicht met beslissingsfactoren te gebruiken wordt de validiteit gewaarborgd. Uiteraard blijft ruimte aanwezig om, indien gewenst,

aanvullingen te doen tijdens het interview om bij een specifiek onderdeel door te vragen. Door vertegenwoordigers van bedrijven en overheden te interviewen die bekend zijn met de materie wordt de interne validiteit gewaarborgd. Tijdens het onderzoek en de interviews worden aantekeningen gemaakt. Dit om de informatie te gebruiken voor het onderzoek en om de informatie vast te leggen.

Externe validiteit:

De externe validiteit is geen hoofddoel omdat het onderzoek grotendeels zal bestaan uit kwalitatief onderzoek en is gericht op één plaats, Gildehaus. De geïnterviewde vertegenwoordigers van bedrijven of overheden hebben allen te maken met bedrijven die naar Gildehaus zijn verhuisd of werkzaam zijn bij een (regionale) overheid.

Wel is het mogelijk, om het overzicht van beslissingsfactoren uit deelvraag 3 te toetsen bij Nederlandse bedrijven die verhuisd zijn naar een ander industrieterrein in Duitsland. Dit zou eventueel een vervolgstap kunnen zijn.

Begripsvaliditeit:

Begripsvaliditeit heeft betrekking op het afbakenen van begrippen om onduidelijkheden te voorkomen (Verhoeven, 2010). In dit onderzoek worden de begrippen in het theoretisch kader afgebakend, zodat hier geen onduidelijkheden uit voort komen.

Hoofdstuk 2 Bedrijventerreinen Twente en Gildehaus

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk is de eerste deelvraag: “Wat zijn de kenmerken van bedrijventerreinen in Twente en Gildehaus?” onderzocht. In paragraaf 2.2 zijn de kenmerken van bedrijventerreinen in Twente onderzocht. Vervolgens zijn in paragraaf 2.3 bedrijventerreinen in Gildehaus onderzocht. Als afsluiting zijn de belangrijkste onderzoeksresultaten in de conclusie, in paragraaf 2.4, weergegeven.

2.2 Kenmerken bedrijventerrein

Een bedrijventerrein is een werklocatie van meer dan 1 hectare die geschikt en bestemd is voor gebruik door nijverheid, industrie en handel. Enige commerciële en niet commerciële dienstverlening kan aanwezig zijn maar hebben wel een minderheidsaandeel in het terreinoppervlakte. Zeehaventerreinen, een kantoorlocatie, grondstofwinningslocaties, een economische zone en een terrein voor agrarische doeleinden vallen niet onder een bedrijventerrein (IBIS, 2013).

Voor zowel Twente als Gildehaus zijn de beleidsmatige-, juridische- en economische kenmerken en de bereikbaarheid van bedrijventerreinen onderzocht. Voor beleidsmatige kenmerken is onderzocht waar de gemeenten in Twente en Gildehaus zich op richten. Bij juridische kenmerken is onderzocht aan welke regels bedrijven zich moeten houden wanneer een bedrijf zich ergens wil vestigen. Ten behoeve van de economische kenmerken zijn de grondprijzen, het aanbod en de vraag onderzocht bij de economische kenmerken. Bij de bereikbaarheid is onder andere de ligging ten opzichte van hoofdwegen, havens en afzetmarkten onderzocht.

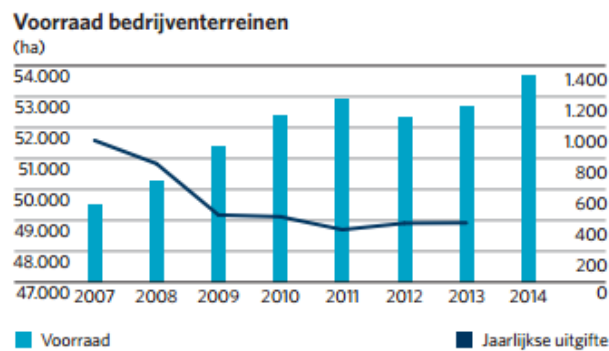
2.3 Bedrijventerreinen Twente

In deze paragraaf zijn eerst, in het kort, de grondprijzen en de voorraad van bedrijventerreinen in Nederland onderzocht om te vergelijken met de regio Twente. Vervolgens is onderzocht, wat de kenmerken van bedrijventerreinen in Twente zijn.

2.3.1 Nederland

De grondprijzen voor bedrijventerreinen in Nederland zijn samengevoegd in het Integrale Bedrijventerreineninformatiesysteem (IBIS). In de database van IBIS zijn gegevens die jaarlijks door provincies en gemeenten worden aangeleverd verzameld (Centraal Planbureau, 2015). De in de database genoemde prijzen zijn vraagprijzen, de transactieprijs kan een stuk lager liggen. Verder zijn de gegevens in de database aangeleverd door provincies en gemeenten. Het is de vraag hoe nauwgezet de informatie aangeleverd wordt (Centraal Planbureau, 2015). De gemiddelde prijs per vierkante meter bouwka­vel bedroeg in 2013 € 134,-- (Kremers & Nijssen, 2013). In grensregio's is de grond relatief goedkoop. Gemiddeld ligt de prijs per vierkante meter bouwka­vel daar op € 111,--. In de Randstad ligt de gemiddelde prijs per vierkante meter bouwka­vel op € 259,--. In de overige regio's (regio's die niet tot een grensregio en niet tot de Randstad behoren) is de gemiddelde prijs per vierkante meter bouwka­vel € 120,-. De grondprijs per grensregio verschilt ook aanzienlijk. In de goedkoopste grensregio, Oost Groningen, is een vierkante meter bouwka­vel bijna vier keer zo goedkoop als de duurste grensregio, Zuidoost-Noord Brabant (Centraal Planbureau, 2015).

In Nederland schommelt de voorraad van bedrijventerreinen. De voorraad en de uitgegeven hectares bedrijventerrein zijn weergegeven in figuur 2. De laatste jaren is de voorraad gestegen naar ca. 53.750 hectare. De uitgifte is met 500 hectare per jaar redelijk gelijk gebleven.



Figuur 2: voorraad bedrijventerreinen (DTZ Zadelhoff, 2016)

2.3.2 Twente

De regio Twente, weergegeven op figuur 3, bestaat uit een stedelijke- en landelijke omgeving. Onder de stedelijke omgeving vallen alle steden, dorpen, kernen en hoofdinfrastructuur. Stedelijke netwerken vormen voor Twente de economische motor. Samen met de dorpen bieden de (stedelijke) voorzieningen aantrekkingskracht die door recreatieve en landschappelijke vestigingsfactoren worden gecompliceerd. Door de Provincie Overijssel worden de steden in staat gesteld, de economische motor van Twente te zijn. Er wordt ruimte geboden aan bedrijvigheid en de grootstedelijke cultuur wordt versterkt. Dit stimuleert de productmarktontwikkeling van de kennisintensieve maakindustrie (Provincie Overijssel, 2015).



Figuur 3: Kaart Regio Twente (Waanders)

Voor dit onderzoek zijn de vier steden Enschede, Hengelo, Almelo en Oldenzaal als uitgangspunt voor Twente gebruikt. In deze steden zijn de meeste bedrijventerreinen en bedrijven gevestigd.

Gezamenlijk zijn de vier steden de economische motor van de regio (Provincie Overijssel, 2015). In Enschede (vier bedrijventerreinen) en Almelo (vijf bedrijventerreinen) zijn de meeste bedrijventerreinen gelegen.

Beleid

Volgens het uitvoeringsprogramma “Overijssel werkt!” van de Provincie Overijssel wordt ingezet op

- regionale kenniseconomie;
- de kennis intensieve maakindustrie in de nanotechnologie;
- ICT en hightechsystemen en -materialen (Provincie Overijssel, 2015).

De vier grote Twentse steden willen gezamenlijk proberen bedrijven naar Twente te halen. Om dit te bereiken is afgesproken, dat wanneer vernomen wordt dat een bedrijf geïnteresseerd is in een vestiging in Twente, de andere steden geïnformeerd worden. In de praktijk blijkt echter dat Twentse gemeenten nog te veel voor het eigen belang kiezen en de afspraken niet altijd nakomen (TC Tubantia, 2016). Op dit moment staan in alle vier gemeenten nieuwe bedrijventerreinen gepland. De voortgang van de plannen voor bedrijventerreinen verschillen per gemeente. De huidige bedrijventerreinen vallen bijna allemaal onder gemengde moderne bedrijventerreinen (Provincie Overijssel, 2015).

Een vooraanstaande rol is weggelegd voor het regionale midden- en kleinbedrijf. De Provincie Overijssel zet voor Twente vooral in op de innovatiekracht van de clusters en netwerken van middelgrote- en kleine bedrijven. Voor dit type bedrijven zijn voornamelijk bedrijventerreinen ontwikkeld (Provincie Overijssel, 2015). Voor bedrijven in de sectoren zwaardere industrie, logistiek en transport zijn in de Provincie Overijssel speciale bedrijventerreinen ontwikkeld. Bedrijventerreinen worden door de provincie aangemerkt als gemengde werklocaties (ondernemers uit dorpen en kleine steden), regionale werklocaties (middelgrote bedrijven) en topregionale werklocaties (grote bedrijven uit de regio en multinationals). De Provincie Overijssel wil in Twente een breed scala aan diverse werkmilieus laten ontstaan, hier zijn de bestemmingsplannen op afgestemd (Walman, 2016).

Juridisch

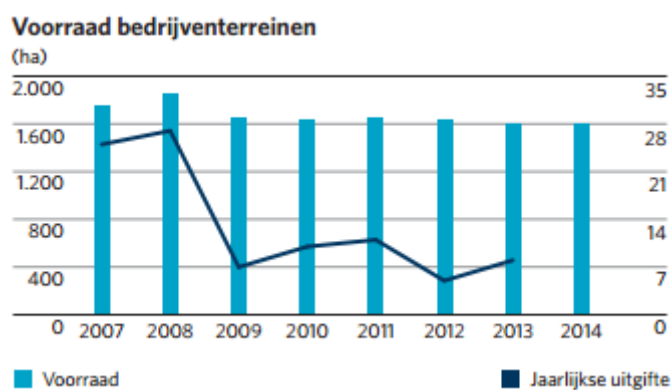
In een bestemmingsplan is door gemeentes vastgesteld wat met de ruimte mag gebeuren. In een bestemmingsplan is weergegeven hoe en of op een locatie gebouwd mag worden. Voor het vaststellen van een bestemmingsplan is voor elke gemeente een vaste gang van zaken (Rijksoverheid, 2017).

Bedrijven zijn per type bedrijf weergegeven in een ‘Staat van Bedrijfsactiviteiten’ (Ruimtelijke plannen, 2017). Voor elk type bedrijf zijn kenmerken weergegeven. Per type bedrijf is rekening gehouden met de voorkomende opslagen en installaties die normaliter aanwezig zijn. Bedrijven zijn ingedeeld in categorieën 1 tot en met 6. In de staat van bedrijfsactiviteiten is per categorie de maximale afstand ten opzichte van woningen weergegeven voor stof, geur en geluid. Hoe groter het risico op een calamiteit, hoe hoger de categorie is waar het bedrijf onder valt (Ruimtelijke plannen, 2017). Luchthavens en kerncentrales vallen bijvoorbeeld onder categorie 6.

In Twente zijn op de meeste bedrijventerreinen bedrijfsactiviteiten tot categorie 4 mogelijk. Een aantal terreinen zijn via de toegestane bestemmingen, aangegeven in het bestemmingsplan, met een specifiek profiel ontwikkeld. Dit gaat om de Luchthaven Twente (luchthaven gebonden activiteiten), XL Business Park Twente (hoogwaardige vestigingslocatie voor bedrijven die meer dan twee hectare nodig hebben) en de natte bedrijventerreinen (de havens van Almelo, Hengelo en Enschede) (van Hees, 2013).

Economisch

In Twente is ca. 1.609 hectare bedrijventerrein beschikbaar. Dit zijn gronden die aangemerkt zijn als bedrijventerrein of in de toekomst bedrijventerrein moeten worden (DTZ Zadelhoff, 2016). In 2013 was er een bestaand aanbod van gebruiksklare bouwkavels van 333 hectare. In 2014, het laatst bekend bij IBIS, is ca. 8,5 hectare bouwrijpe grond voor bedrijfsruimte uitgegeven. De voorraad en uitgifte van de afgelopen jaren is in figuur 4 weergegeven.



Figuur 4: Voorraad bedrijventerreinen in Twente (DTZ Zadelhoff, 2016).

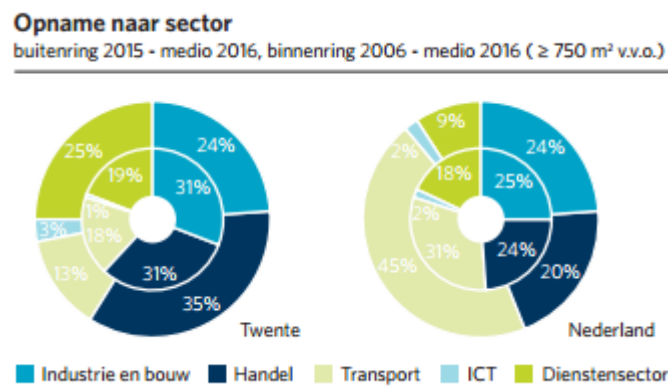
Op basis van de totale werkgelegenheid en de werkgelegenheid specifiek op bedrijventerreinen, de locatietypevoorkeuren en het ruimtegebruik per werknemer per sector in Twente, is een prognose gemaakt van de vraag naar bedrijventerreinen van 2011 tot en met 2040 (van Hees, 2013). De prognose tot en met 2040 is weergegeven in figuur 5. Het aanbod in 2013 van ca. 333 hectare voldoet aan de ruimtebehoefte prognose tot en met 2040.

	2011-2020	2021-2030	2031-2040
Industrie en bouw	80	5	0
Transport, groothandel& distr.	100	25	5
Consumentendiensten	40	10	0
Dienstverlening	45	10	10
Totaal	265	50	15

Figuur 5: ruimtebehoefteprognose Twente (van Hees, 2013).

Voor een vierkante meter bouwgrond op een bedrijventerrein in Twente betalen bedrijven gemiddeld € 132,-- (Hofs, 2015). De overdrachtskosten voor de aanschaf van een bouwkavel voor het vestigen van een bedrijf liggen in Nederland gemiddeld rond de 6,5%. Dit percentage komt voort uit 6% overdracht belasting over de koopprijs. Het resterende deel zijn notaris- en hypotheekkosten (Hop, 2015).

Het grootste deel van de bedrijfsruimte in Twente is opgenomen door bedrijven in de sector 'handel'. Ten opzichte van het landelijk gemiddelde is dit in Twente 15% meer. De opname per sector is in figuur 6 weergegeven. Ten opzichte van het landelijk gemiddelde is in Twente door de sector 'Transport' weinig bedrijfsruimte opgenomen (DTZ Zadelhoff, 2016). Dat dit zo weinig is, kan opvallend genoemd worden. De Provincie Overijssel wil van Twente een aantrekkelijke vestigingsregio voor logistieke activiteiten maken (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016). Om Twente aantrekkelijker te maken voor bedrijven in de logistieke sector kan, gekeken naar de gemiddelde opname cijfers in Nederland, nog een inhaalslag gemaakt worden. De Provincie Overijssel is al gestart met het in kaart brengen van vestigingsplaatsvoorkeuren van logistieke bedrijven in Overijssel (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016).



Figuur 6: Opname bedrijfsruimte per sector (DTZ Zadelhoff, 2016)

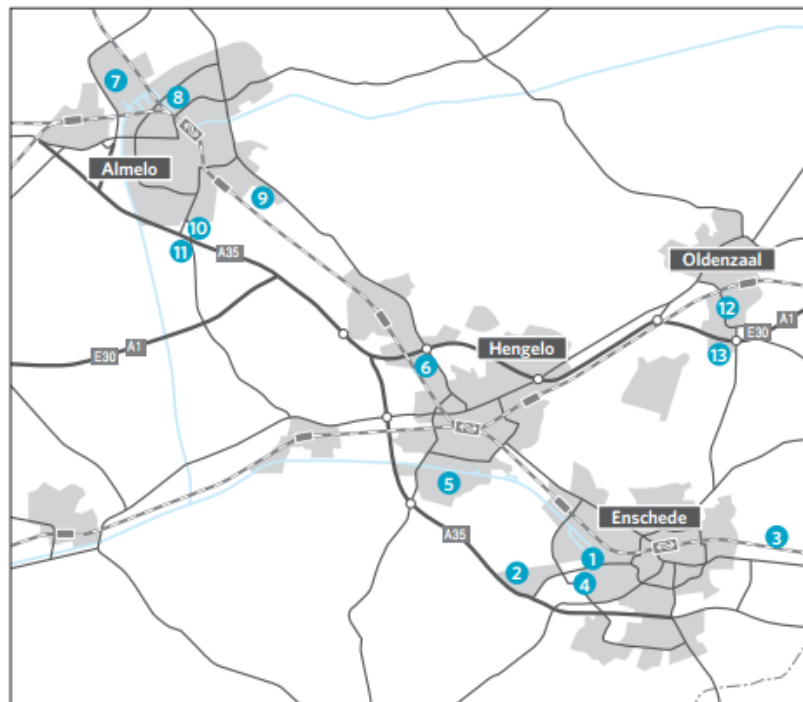
Een locatie is voor logistieke bedrijven aantrekkelijker, wanneer het zich kan onderscheiden. Bijvoorbeeld wanneer de locatie een snelwegafslag heeft, een bedrijf binnen 8 maanden operationeel kan zijn, grote kavels aanwezig zijn, er ruime planologische mogelijkheden zijn en een snelle vergunningsaanvraag mogelijk is (Stec Groep, 2015). Voor een groot deel voldoet het (deels nog) nieuwe te ontwikkelen bedrijventerrein Businesspark XL in Almelo hieraan (Provincie Overijssel, 2011). De uitgifte van kavels blijft hier echter achter bij de verwachting. Sinds 2006 is nog maar 12 procent uitgegeven. Door bezwaren van omwonenden, heeft de uitgifte van kavels vertraging opgelopen (Ondernemer, 2016).

Bereikbaarheid

In figuur 7 zijn de locaties van de 13 bedrijventerreinen in de Twentse steden aangegeven. Uit figuur 7 wordt duidelijk, dat alle bedrijventerreinen in de nabijheid van een hoofdweg zijn gelegen.

Bedrijventerreinen

- 1 De Haven
- 2 Marssteden
- 3 Euregio Bedrijvenpark
- 4 Josink-Es
- 5 Twentekanaal
- 6 Westermaat
- 7 Bedrijvenpark Twente
- 8 Dollegoor/Turfkade
- 9 Bedrijvenpark Bornsestraat
- 10 Twentepoort
- 11 XL Bedrijvenpark Twente
- 12 Hazewinkel
- 13 Hanzepoort



Figuur 7: Bedrijventerreinen in de 4 grote Twentse steden (DTZ, 2015).

Twente ligt centraal ten opzichte van Noord-Europese Zeehavens, de ligging is weergegeven in figuur 8. De havens van Rotterdam en Amsterdam in Nederland en de haven van Bremen in Duitsland, liggen binnen 200 kilometer van Twente. Als importmarkt is Twente niet afhankelijk van een zeehaven. Als exportmarkt is Twente door de ligging vanuit de havens van Rotterdam en Antwerpen minder



Figuur 8: Ligging Twente t.o.v import en export markten (Provincie Overijssel, 2011)

gunstig gelegen (zie figuur 8). Volgens de Provincie Overijssel kan Twente zich beter gaan richten op specifieke logistieke marktsegmenten. Onder andere op bedrijven die substantieel goederen vervoeren naar industriegebieden rondom Bremen, Hamburg, Hannover, het Ruhrgebied en verder richting Noordoost Europa (Provincie Overijssel, 2011).

2.4 Bedrijventerrein Gildehaus

In deze paragraaf zijn eerst in het kort de grondprijzen en de voorraad van bedrijventerreinen in Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen onderzocht om een vergelijking te hebben voor Gildehaus. Vervolgens is onderzocht wat de kenmerken van het bedrijventerrein in Gildehaus zijn.

2.4.1 Nedersaksen/Noordrijn-Westfalen

Voor de Duitse grondprijzen zijn de gegevens onderzocht van de deelstaten Nedersaksen en Noordrijn - Westfalen. De ligging van de deelstaten is in bijlage 1 weergegeven. In dit onderzoek is alleen voor de twee deelstaten gekozen in plaats van heel Duitsland. De overige deelstaten zijn door de ligging niet relevant om een vergelijking met de grondprijzen in Gildehaus te maken.

Per regio in de beide deelstaten varieert de gemiddelde vierkante meter prijs voor bouwgrond in 2014 tussen de € 7,- tot en met € 47,- per m² (NRW. Invest, 2015). In de noordelijke regio's (Nedersaksen) zijn de grondprijzen gemiddeld factor 2 tot 7 lager dan de gemiddelde grondprijzen in regio's die zuidelijker liggen (Noordrijn-Westfalen) (NRW. Invest, 2015). Dit is vergelijkbaar met de gemiddelde grondprijzen aan de Nederlandse kant van de grens. In Groningen zijn de grondprijzen lager dan in Gelderland of Limburg (Centraal Planbureau, 2015). De grondprijzen in Duitsland zijn niet overal zo laag. Zo wordt in 2014 voor een vierkante meter bedrijfsgrond op een bedrijventerrein in Düsseldorf gemiddeld € 200,- gevraagd (NRW. Invest, 2015).

2.4.2 Gildehaus

Het bedrijventerrein Gildehaus valt onder de eenheidsgemeente Stadt Bad Bentheim. De eenheidsgemeente heeft ongeveer 15.230 inwoners en valt samen met twee andere eenheidsgemeenten en 22 'Samtgemeinden' (een soort van intergemeentelijke samenwerking) onder de Landkreis Grafschaft Bentheim. De Landkreis is een regionale bestuursseenheid met ca. 135.000 inwoners, gelegen in de deelstaat Nedersaksen in Duitsland. Binnen een straal van 40 kilometer rondom het Grafschaft wonen 1 miljoen mensen. Binnen een straal van 200 kilometer zelfs 20 miljoen (Wolters, 2016). Door de geografische ligging nabij Nederland, is het gebied gunstig gelegen. Dit geeft een internationale afzetmarkt voor bedrijven. De nauwe contacten met de universiteiten in Osnabrück, Münster en Enschede en de hogescholen in Osnabrück en Burg Steinfurt, zorgen voor goede onderwijsmogelijkheden (GGB-Grafschaft, 2016).

In de Landkreis zijn ca. 44.500 inwoners arbeidsgeschikt. De meesten hiervan zijn werkzaam in de dienstensector (37,5%), bij productiebedrijven (ca. 37%) of in de handel, logistiek of horeca (ca. 24%). De overige 1,5% is werkzaam in de land- of bosbouw of een andere sector. In 2015 lag het werkloosheidspercentage op ca. 3,9% (GGB-Grafschaft, 2016).

Beleid

De verkoop van kavels wordt uitgevoerd door de Grundstücks- und Entwicklungsgesellschaft Landkreis Grafschaft Bentheim (hierna GGB te noemen) (Wolters, 2016). De GGB is een maatschappelijke GmbH. In Nederland komt dit overeen met een Besloten Vennootschap, opgericht door een (semi) overheidsinstelling (Mijnen, 2013). De GGB is niet alleen de verkopende partij, maar ook een

ondersteunende partij. Als kosteloze service wordt onder andere bemiddeld tussen bedrijven en andere informatiebronnen of handelspartners. Zowel binnen als buiten het Landkreis Graafschap Bentheim. Tevens helpt de GGB bij het aanvragen voor bouw- en alle andere vergunningen. Door deze hulp kan binnen zes tot acht weken een bouwvergunning afgegeven worden (Wolters, 2016).

Juridisch

Het bedrijventerrein heeft met betrekking tot de bouw van bedrijfsruimte de volgende regels:

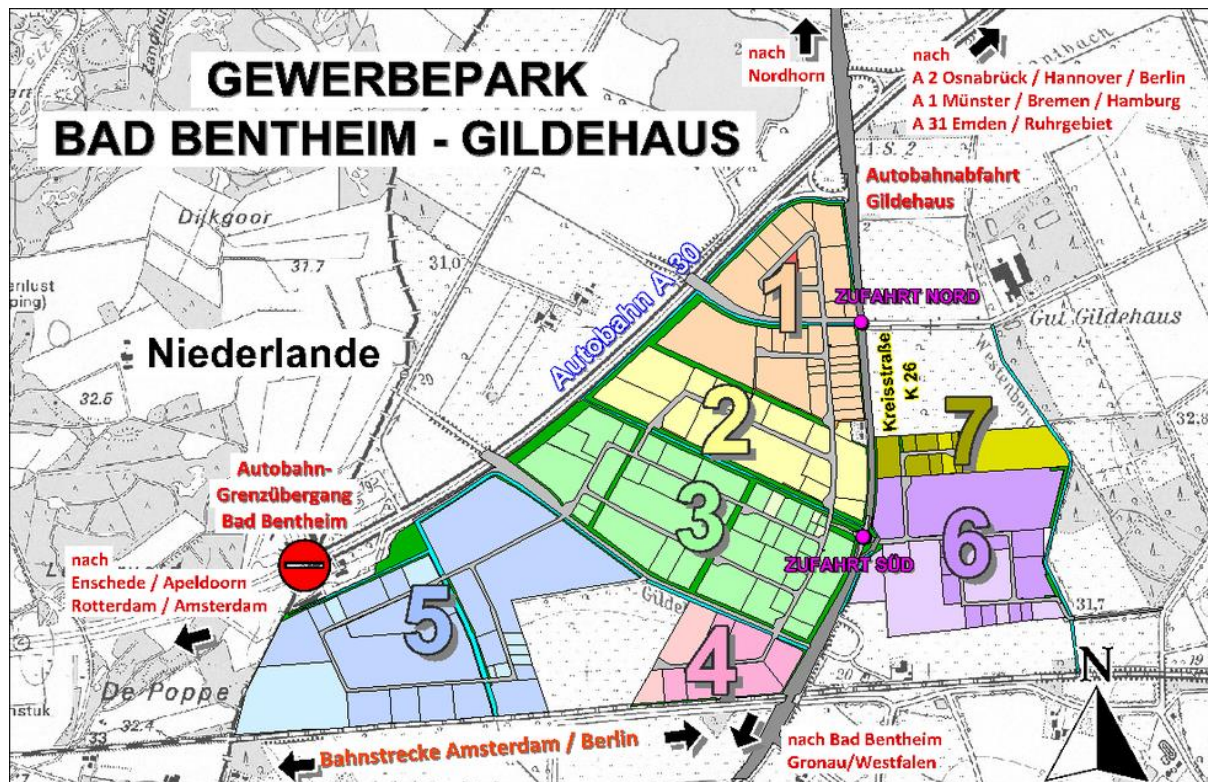
- Bouwhoogte is 12, 15 of 35 meter, in uitzonderlijke gevallen zelfs hoger;
- De koper is verplicht minimaal 30% van het oppervlak te bebouwen. Maximaal mag 80% van de oppervlakte van de kavel bebouwd worden;
- Binnen twee jaar na het ondertekenen van het koopcontract moet een turn-key bedrijfsruimte gerealiseerd zijn. Een eigenaar mag de grond niet als bouwgrond doorverkopen;
- De afstand tussen andere gebouwen is minimaal 3 meter of een kwart van de gebouwhoogte (als gebouwhoogte wordt de hoogste van de twee gebouwen genomen);
- Gemiddelde funderingsdiepte bedraagt ca. 30 tot 60 cm;
- Hemelwaterafvoer moet op eigen terrein afgevoerd worden;
- Aansluitingen voor water, stroom, gas, telefonie en glasvezel zijn voorhanden. Het aansluiten in de meterkast dient door de bedrijven zelf te gebeuren (Wolters, 2016).

Een bouwgrond op het bedrijventerrein mag enkel gebruikt worden voor commercieel gebruik. De koper is verplicht het bedrijf dat de grond en gebouwen gebruikt juridisch in Bad Bentheim te vestigen. Verhuur of verkoop van de bedrijfsruimte en bijbehorende grond (geheel of gedeeltelijk) is alleen toegestaan na goedkeuring van de GGB. De verkopende partij moet toe zien dat de nieuwe koper of huurder juridisch gevestigd is in Bad Bentheim (Wolters, 2016).

Economisch

Het bedrijventerrein Gildehaus is ca. 155 hectare groot. Ca. 24 jaar geleden is het eerste deel van het bedrijventerrein ontwikkeld. Daarvan is medio 2016 ca. 138 hectare verkocht. De GGB heeft plannen om het bedrijventerrein verder uit te breiden (GGB-Grafschaft, 2016). Met hoeveel hectare uitgebreid wordt is nog niet bekend.

Procentueel gezien is ca. 75% gekocht door Nederlandse bedrijven (Wolters, 2016). Het bedrijventerrein bestaat uit zeven gebieden (welke bedrijven op het terrein gevestigd zijn, is weergegeven in bijlage 2). De indeling van de gebieden is in figuur 9 weergegeven. Binnen 24 jaar is het bedrijventerrein uitgegroeid tot een commerciële en succesvolle industriële vestigingsplaats in de Duits-Nederlandse grensstreek. Het moderne bedrijventerrein is geschikt voor grote, middelgrote en kleine bedrijven. De gebruiksmogelijkheden voor de grond zijn productie, handel, industrie, distributie, transport, handwerk en opslag (Wolters, 2016).



Figuur 9: Omvang bedrijventerrein Bad Bentheim – Gildehaus (GGB-Grafschaft, 2016)

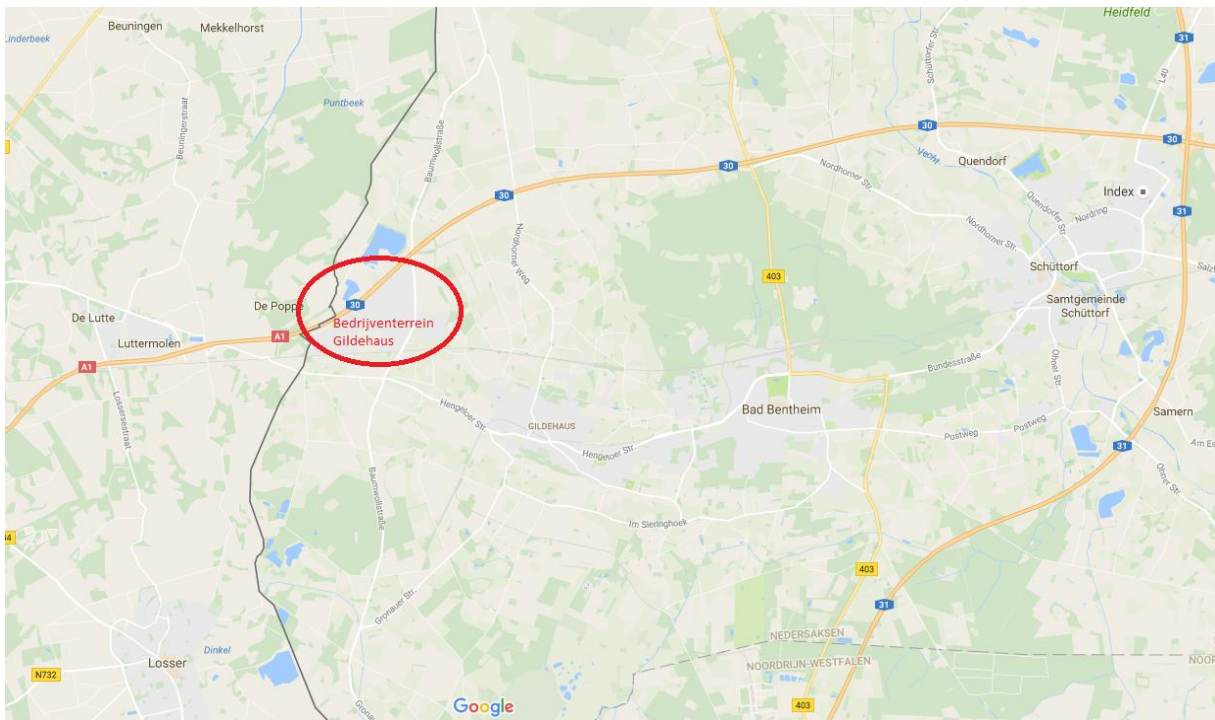
Per vierkante meter bedrijventerrein wordt in Gildehaus bijna overal € 17,90 betaald. Voor kavels in het nieuwe gebied 6 (zie figuur 9) wordt € 19,90 per m² betaald. In de vierkante meter prijs zijn de kosten voor het ontwikkelen van het terrein en het aanleggen van het riool inbegrepen. Net zoals de aanleg van watervoorzieningen en het aanleggen van stroomvoorziening op de bouwkaavel. Het bedrijf moet de aansluitkosten betalen. De wensen hiervoor zijn per bedrijf verschillend, waardoor de kosten verschillen (Wolters, 2016).

Wanneer het contract voor de aankoop van een bouwkaavel getekend is, moet de koper de koopprijs binnen 10 dagen voldoen. De kosten koper voor een bedrijf bedragen bij de aanschaf van een bouwkaavel op bedrijventerrein Gildehaus ongeveer 8,5% van het aankoopbedrag. De kosten koper bestaan uit notariskosten en de kosten voor juridische levering en inschrijving (samen ca. 3,5% van het aankoopbedrag) en de overdrachtsbelasting (5% van de koopprijs). Voor het inmeten en in kaart brengen van het bedrijventerrein is een koper het vaste bedrag van € 1.850,-- verschuldigd (Wolters, 2016). Een bouwkaavel op het bedrijventerrein wordt verkocht zonder bodemonderzoeken. In het verleden zijn de kavels gebruikt als landbouwgrond, bodemverontreiniging is niet bekend maar de verkoper geeft op de kwaliteit van de bodem geen garanties (GGB-Grafschaft, 2016). Dit kan voor bedrijven een risico zijn. Wanneer de grond verontreinigd is moet dit op eigen kosten gesaneerd worden.

Bereikbaarheid

Gildehaus is dicht aan de snelweg gelegen. Zoals op figuur 10 weergegeven ligt het bedrijventerrein direct aan de Autobahn A30, de verbinding tussen Amsterdam en Berlijn. In het verlengde van de A30 liggen de grote steden Bremen, Hannover en Hamburg. Binnen 10 kilometer is de afrit Ochtrup-Nord van de Autobahn A31 richting het Ruhrgebied gelegen. Vanaf het bedrijventerrein Gildehaus is het 7 kilometer rijden naar het treinstation Bad Bentheim. Dit station is een knooppunt voor

goederenverkeer in Duitsland met aftakkingen naar Nederland, Noord-, Oost- en Zuid- Duitsland. De afstand tot het internationale vliegveld Münster-Osnabrück is 55 kilometer (GGB-Grafschaft, 2016).



Figuur 10: ligging bedrijventerrein Gildehaus ten opzichte van hoofdwegen (Google Maps, 2016).

2.5 Conclusie

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op deelvraag 1: ‘Wat zijn de kenmerken van bedrijventerreinen in Twente en Gildehaus?’

Beleid

De opvallendste beleidsmatige kenmerken voor Twente zijn dat de Twentse gemeenten vinden dat samengewerkt wordt om bedrijven naar Twente te halen en dat alle gemeenten plannen hebben om nieuwe bedrijventerreinen te ontwikkelen. De belangrijkste beleidsmatige kenmerken voor Gildehaus zijn dat de GGB naast een verkopende partij ook een ondersteunde partij is voor de bedrijven.

Juridisch

Twentse gemeenten hebben een bestemmingsplan opgesteld waarin weergegeven is welke bedrijvigheid op een locatie gevoerd mag worden. Hoe hoger het risico van een bedrijf hoe hoger de categorie is waar een bedrijf onder valt. Op het bedrijventerrein in Gildehaus mag de grond enkel gebruikt worden voor commercieel gebruik. Verder zijn bedrijven bij de bouw gebonden aan vastgestelde regels.

Economisch

In Twente is ca. 333 hectare grond gelegen die klaar is om in gebruik te nemen als bouwkaavel terwijl naar verwachting tot 2020 maar 265 hectare nodig is. Voor de periode 2021 tot en met 2040 is naar verwachting nog maar 65 hectare nodig. In Twente ligt de gemiddelde vraagprijs voor een bouwkaavel op een bedrijventerrein op € 132,-- per m². Het bedrijventerrein Gildehaus heeft een grondprijs van € 17,90 tot en met € 19,90 per m². Het bedrijventerrein in Gildehaus bestaat in totaal uit ca. 155 hectare waarvan medio 2016 138 hectare in gebruik is. Van de 138 hectare is procentueel gezien 75% in gebruik

door bedrijven die uit Nederland komen. Het bedrijventerrein is geschikt voor grote, middelgrote en kleine bedrijven en heeft ruime gebruiksmogelijkheden.

Bereikbaarheid

Door de ligging van Twente en Gildehaus is weinig verschil in de bereikbaarheid. Zowel in Twente als Gildehaus zijn de bedrijventerreinen in de nabijheid van een hoofdweg gelegen. De ligging is centraal ten opzichte van Noord-Europa te noemen.

Hoofdstuk 3: Beslissingsfactoren

3.1 Inleiding

In hoofdstuk drie is de tweede deelvraag beantwoord: “Welke beslissingsfactoren zijn voor Twentse bedrijven relevant om naar Gildehaus te verhuizen?”. Beslissingsfactoren zijn volgens het Centraal Planbureau ingedeeld in harde en zachte beslissingsfactoren. Eerst zijn de harde en zachte beslissingsfactoren weergegeven (paragraaf 3.2). De verschillen in harde en zachte theoretische beslissingsfactoren, tussen Twente en Gildehaus, zijn aansluitend onderzocht (paragraaf 3.3 en 3.4). Het hoofdstuk is afgesloten met conclusie (paragraaf 3.5).

3.2 Beslissingsfactoren

Beslissingsfactoren zijn opgedeeld in harde- en zachte factoren (Centraal Planbureau, 2015). De beslissingsfactoren zijn in paragraaf 3.3 en paragraaf 3.4 voor Twente en Gildehaus onderzocht.

Harde factoren

Huisvesting	-	Belastingen
Personeel	-	Subsidies

Bereikbaarheid (Centraal Planbureau, 2015).

Zachte factoren

Kwaliteit woon-/ leefomgeving / cultureel economisch.

Houding lokale overheid (Centraal Planbureau, 2015).

3.3 Harde factoren

3.3.1 Huisvesting

Bedrijven onderzoeken niet alleen de grondkosten voordat een beslissing wordt genomen over de vestigingsplaats. De investeringen in grond en terreinen zijn voor bedrijven vaak slechts een klein deel van de investeringskosten. De overige investeringskosten, zoals bouw- en verhuiskosten, kunnen in de nieuwe vestigingsplaats hoger zijn. In 2012 werd volgens het CBS door bedrijven minder dan 2% van alle investeringen in materiële vaste activa gedaan in de post ‘grond en terreinen’. Het aandeel van de investeringen in bedrijfsruimtes was 27%. Hieruit kan geconcludeerd worden dat een hoge grondprijs weinig effect heeft op de investeringskosten van een bedrijf (Centraal Planbureau, 2015). Voor bedrijven is een lage grondprijs vaak een bijkomend voordeel, maar niet direct leidend in de keuze voor een vestigingsplaats. De exploitatiekosten zijn voor veel bedrijven belangrijker. Wanneer een bedrijf diverse mogelijkheden heeft, die niet veel van elkaar verschillen, kan een gemeente proberen het bedrijf binnen te halen, door in de onderhandelingsfase de grondprijs te verlagen (Centraal Planbureau, 2015).

Grondkosten

Voor een vierkante meter bouwgrond op een bedrijventerrein in Twente wordt gemiddeld € 132,-- betaald (Hofs, 2015). De bouwkosten zijn in Twente ten opzichte van Gildehaus een fractie hoger.

Terwijl de energiekosten voor gemiddelde bedrijven in Twente een fractie lager liggen (Hop & Ligtenberg, Ondernemen in Duitsland versus Nederland, 2015).

Per vierkante meter bouwgrond op bedrijventerrein Gildehaus wordt bijna overal € 17,90 betaald. Voor kavels in het nieuwe gebied 6 (zie figuur 12) wordt € 19,90 per vierkante meter betaald (Wolters, 2016). Indien de investering in grond en gebouwen volledig gefinancierd moet worden, liggen de jaarlijkse extra lasten (rente) in Gildehaus gemiddeld tussen de € 2.500,-- en € 10.000,-- lager. Dit komt door de lagere rente op Duitse financieringen (Hop & Ligtenberg, Ondernemen in Duitsland versus Nederland, 2015).

Bedrijfseconomisch

Duitsland beschikt door de grootte over veel in Duitsland geproduceerde producten en moet hierdoor minder importeren. Het predicaat “Made in Germany” staat internationaal nog altijd hoog in aanzien. Wanneer een bedrijf een groot deel van de producten in Duitsland afzet of in de toekomst wil afzetten dan is het van belang een Duitse GmbH op te richten. Door te verhuizen naar Gildehaus krijgt een bedrijf een Duits telefoonnummer en Duits adres. Dit opent makkelijker deuren voor de Duitse markt, dan wanneer de contacten vanuit Nederland onderhouden moeten worden. Een bedrijf wordt in Duitsland eerder geaccepteerd, wanneer het ingeschreven staat in Duitsland. Dit kan voor Nederlandse bedrijven een reden zijn om over de grens te verhuizen (Mäkelburg, 2015).

In Duitsland liggen voor veel producten de eisen met betrekking tot de productie hoger dan in Nederland. Hierdoor wordt de kwaliteit van de producten verhoogd (Mäkelburg, 2015). Bedrijven die in Duitsland bepaalde werkzaamheden uit willen voeren, moeten hiervoor gecertificeerd zijn. Onder andere voor loodgieters, elektriciens en architecten is een diploma nodig (Centraal Planbureau, 2015).

De aansprakelijkheid voor bestuurders gaat bij een GmbH wel verder dan bij een besloten vennootschap (BV). Ondernemers in Twente lopen minder risico. Voor ondernemers heeft een BV de voorkeur omdat ten opzichte van een GmbH geen minimumkapitaal geëist wordt (Hop & Ligtenberg, Ondernemen in Duitsland versus Nederland, 2015). Een bedrijf kan in Twente makkelijker opgestart worden.

3.3.2 Personeel

Bedrijven vinden de beslissingsfactor personeel wisselend belangrijk. De beslissingsfactor personeel is niet zozeer een pull- of pushfactor, maar wordt vaak getypeerd als een ‘keepfactor’. Een bedrijf dat begaan is met het personeel zal minder snel verhuizen over een grote afstand. Hierbij speelt dan vaak wel mee dat het huidige personeel gekwalificeerd is voor het werk. Als bij een verhuizing het personeel niet mee verhuist, moet nieuw personeel worden ingewerkt (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016). Er zijn bedrijven die met opzet kiezen voor een bepaalde regio. Het bedrijf DEMCON uit Enschede kiest bijvoorbeeld bewust voor Enschede als vestigingslocatie. Een van de redenen hiervoor is de Twentse mentaliteit. De mensen zijn loyaal en hebben een hoge arbeidsmoraal (DeOndernemer i.s.m. gemeente Enschede, 2016)

Beschikbaarheid gekwalificeerd personeel

Steden hebben over het algemeen aantrekkingskracht op de meer geschoolde en vaardige werknemers. De economie van grote steden wordt gekenmerkt door een oververtegenwoordiging van hooggeschoolde en specialistische werknemers. De gemiddelde werknemer verdient in een stad meer

dan een gemiddelde werknemer in een regio met een lage economische dichtheid. Tussen kwalificaties en salaris is een sterk verband. Regio's waar meer steden bij elkaar gelegen zijn hebben een hogere economische dichtheid. Bedrijven die hier gevestigd zijn, hebben hogere salariskosten dan bedrijven die in een regio gevestigd zijn waar de economische dichtheid lager ligt (Bakens, de Groot, Mulder, & Pen, 2014). Doordat Twente een groter gebied is met diverse types bedrijventerreinen, is het logisch dat in Twente een grotere concentratie gekwalificeerd personeel aanwezig is ten opzichte van Gildehaus. De clustering van een bepaald type bedrijven kan voor bedrijven doorslaggevend zijn om ergens te vestigen. IT bedrijf Switch verhuist bijvoorbeeld van Oldenzaal naar het Kennispark in Enschede. Volgens directeur Bob Vos gebeurt dit omdat gevestigd zijn in een cluster van technologiebedrijven de dynamiek, sfeer, hightech en innovatie vergroot (Tubantia, 2016).

Verzuim

Wanneer een werknemer in Nederland ziek is moeten werkgevers verplicht tot een jaar na het eerste verzuim door betalen (Hop, 2015). Werknemers kunnen zonder medische toetsing verzuimen. De werkgever heeft de regierol bij de toetsing of werknemers geldig verzuimen (van der Gulden, 2014).

Werkgevers in Duitsland zijn verplicht werknemers de eerste zes weken van ziekte door te betalen. Daarna heeft het voor de werknemer gevolgen voor het inkomen. Een huisarts dient een zieke werknemer te toetsen. Door deze toetsing is het ziekteverzuim in Duitsland lager dan in Nederland. Na zes weken worden de behandelkosten en de looncompensatie door de 'Krankenkasse' uitbetaald (van der Gulden, 2014). Door werkgevers wordt in Gildehaus ten opzichte van Twente op een jaarsalaris van € 100.000,-- gemiddeld € 7.500,-- meer aan sociale verzekeringen betaald. Dit is de bijdrage aan de 'Krankenkasse' (Hop, 2015). Wanneer een werknemer langer ziek is, dan is een bedrijf in Gildehaus goedkoper uit.

Ontslag

Een werkgever in Twente moet vooraf toestemming hebben van het UWV of de rechtbank wanneer een medewerker ontslagen wordt. Bij een arbeidsrelatie van minimaal twee jaar dient de werkgever een vergoeding te betalen van een derde maandsalaris per gewerkt jaar. Is het dienstverband langer dan 10 jaar dan is de vergoeding voor elk jaar langer dan 10 jaar een half maandsalaris. Bij een terecht ontslag op staande voet wordt geen vergoeding uitgekeerd (Hop, 2015).

Een werkgever in Duitsland heeft bij het ontslaan van een werknemer alleen maar toestemming nodig wanneer het gehandicapte medewerkers, massaontslag of zwangere vrouwen betreft. Bij een onterecht ontslag moet een werkgever de werknemer weer op de oude positie in dienst nemen. Indien de arbeidsrelatie verstoord is moet de werkgever gemiddeld een half maandsalaris per gewerkt jaar uitkeren (Hop, 2015).

Loonkosten

De verschillen in loonkosten zijn niet dermate groot dat dit voor bedrijven doorslaggevend is.

Een Nederlandse werknemer kost gemiddeld € 34,-- per uur aan loonkosten (Eurostat, 2016). De gemiddelde loonkosten voor een Duitse werkgever liggen gemiddeld op € 32,-- per uur (Eurostat, 2016).

3.3.3 Bereikbaarheid

De bereikbaarheid over de weg is voor de meeste sectoren de belangrijkste vestigingsplaatsfactor (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016). De kwaliteit van transportinfrastructuur is niet voor alle bedrijven belangrijk als beslissingsfactor (van Maarseveen & Romijn, 2015). Verbeteringen en investeringen in de transportinfrastructuur tonen voor verschillende bedrijven verschillende veranderingen in hun locatiekeuze (van Maarseveen & Romijn, 2015).

Doordat Twente en Gildehaus naast elkaar liggen is de beslissingsfactor 'bereikbaarheid' niet beslissend. Alle bedrijventerreinen in Twente liggen, net als het bedrijventerrein in Gildehaus, dicht bij een autosnelweg en de kwaliteit van de infrastructuur is vergelijkbaar. Het enige verschil tussen Twente en Gildehaus is dat enkele bedrijventerreinen in Twente beschikken over een eigen binnenhaven. Dit is voor (enkele) bedrijven die gebruik maken van transport over het water een voordeel.

Een goede transportinfrastructuur zorgt ervoor dat personen (werkgevers en werknemers) minder reiskosten kwijt zijn. Personen zijn sneller op de plek van bestemming en de actieradius wordt vergroot (van Maarseveen & Romijn, 2015). Door een goede transportinfrastructuur is een stad voor een grotere regio makkelijker te bereiken. Door de goede bereikbaarheid neemt het arbeidsaanbod toe, dit leidt uiteindelijk tot een toename van werkgelegenheid in een stad (Groot, 2010).

Bedrijven vinden een goede bereikbaarheid belangrijk. Voor ca. 10% van de bedrijven is de bereikbaarheid van een locatie de eerste reden om te verhuizen naar een locatie (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016).

3.3.4 Belastingen

Bedrijven moeten in elk land belasting betalen. Tussen de landen verschillen de belastingtarieven soms behoorlijk. Vooral belastingvoordelen op het gebied van nieuwe ontwikkelingen kunnen een groot verschil maken op de effectieve belastingdruk (Hop, 2015).

Winstbelasting

Bedrijven in Nederland betalen als besloten vennootschap (BV) of naamloos vennootschap (NV) vennootschapsbelasting over de winst van het boekjaar. In 2015 was de vennootschapsbelasting 20% voor een belastbaar bedrag tot en met € 200.000,--. Indien meer winst wordt gemaakt dan € 200.000,-- wordt over het meerdere 25% vennootschapsbelasting geheven. Dit is voor elk Nederlands bedrijf hetzelfde (Belastingdienst, 2016).

Bedrijven in Gildehaus betalen op twee manieren winstbelasting: op landelijk- en gemeentelijk niveau. Het landelijke tarief is vastgesteld op 15% 'Körperschaftsteuer' waarover 5% solidariteitstoeslag wordt geheven. Het totaal aan landelijke winstbelasting is dan 15,825% (Hop, 2015). Op gemeentelijk niveau wordt 'Gewerbesteuer' geheven. Dit tarief kan door een gemeente zelf bepaald worden (met een minimum van 7%). Gemiddeld ligt dit tarief in Duitsland op 15%. In de gemeente Bad Bentheim ligt dit tarief op 12,25%. Voor bedrijven in Gildehaus ligt het percentage voor winstbelasting in totaal op 28,075% (Hop, 2015).

Effectieve belastingdruk

Een belastingtarief zegt nog niet direct wat over de effectieve belastingdruk. De effectieve belastingdruk wordt door de belastinggrondslag en het toepasbare tarief bepaald. In Nederland kunnen bedrijven gebruik maken van de Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO). Dit is in Gildehaus niet mogelijk. Wanneer bedrijven speur- en ontwikkelingswerk doen, kan een deel van de loonkosten en overige kosten vergoed worden met de WBSO. Dit komt er in de praktijk op neer dat minder loonheffing afgedragen moet worden over de lonen van het personeel dat speur- en ontwikkelingswerk uitvoert. Van het speur- en ontwikkelingswerk dat een bedrijf doet, moet een administratie bijgehouden worden (Belastingdienst, 2016). De vermindering door de WBSO beschikking bedraagt in de eerste schijf (tot € 250.000,--) 35% van de aan het speur- en ontwikkelingswerk toe te kennen loonkosten. De vermindering in de tweede schijf (meer dan € 250.000,--) is 14% over de loonkosten (Hop, 2015). Door de WBSO is Nederland een aantrekkelijk land voor bedrijven die actief zijn op het gebied van Research & Development (KPMG, 2016).

Innovatiebox

Wanneer de activiteiten van een bedrijf vernieuwend zijn en het bedrijf winst maakt, is het vaak mogelijk om de winst voortvloeiend uit de vernieuwende activiteiten onder te brengen in een speciale tarief box: de innovatie box. De belastinggrondslag van de winst die in de innovatie box is geplaatst wordt met 80% verminderd. Het effectieve tarief over deze winst is dan 5% (Hop, 2015). Een voorwaarde voor de innovatie box is dat het bedrijf gebruik maakt van de WBSO-regeling of dat het bedrijf een octrooi of een buitenlands patent heeft (Belastingdienst, 2016).

Wanneer een Twents bedrijf naar Gildehaus verhuist, zal een eventueel afgesloten vaststellingsovereenkomst met de belastingdienst voor de innovatie box vervallen (Hop, 2015). Indien een deel van het bedrijf verhuist, moet opnieuw in overleg getreden worden met de belastingdienst om een nieuwe overeenkomst op te stellen. Voorwaarde hiervoor is dat de Research & Development afdeling in Nederland blijft. Over het algemeen moeten bedrijven met een nieuwe overeenkomst meer belasting betalen (Hop, 2015).

Dividend uitkeren

Wanneer een Twents bedrijf dividend uitkeert aan haar aandeelhouders moet 15% dividend belasting ingehouden worden. Hiervan moet belastingaangifte gedaan worden en de belasting moet binnen één maand na uitkering van het dividend betaald zijn (Belastingdienst, 2016).

Wanneer een bedrijf in Gildehaus dividend uitkeert aan de aandeelhouders moet hier in beginsel 25% dividendbelasting over betaald worden. De dividendbelasting kan verlaagd worden tot 5% wanneer de ontvangende een persoon is die minimaal 10% van de aandelen bezit van het bedrijf dat het dividend uitbetaald (Elsweier, 2016). Dividend dat door een Duits bedrijf uitgekeerd wordt naar een vennootschap in een ander Europees land, is vrijgesteld van belasting op basis van de Europese moeder-/dochterrichtlijn. Door de Duitse overheid wordt streng gecontroleerd opdat hier geen misbruik van gemaakt wordt (Hop, 2015).

Verrekenen fiscale verliezen

Twentse bedrijven kunnen fiscale verliezen verrekenen met andere positieve resultaten, zowel resultaten uit het verleden als toekomstige resultaten (Hop, 2015). Indien het verlies van het jaar verrekend wordt met de belastbare winst uit het voorgaande jaar dan heet dit carry back. Kan een

verlies niet met het vorige jaar verrekend worden dan gebeurt dit carry forward, over de winsten van maximaal negen toekomstige jaren (Belastingdienst, 2016). In Gildehaus is dit niet mogelijk.

3.3.5 Subsidies

Subsidies kunnen voor bedrijven een beslissingsfactor zijn. Of bedrijven wel of geen subsidies krijgen kan per jaar veel schelen voor de bedrijfsvoering. Subsidies kunnen door verschillende overheidsstellingen verleend worden. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen Europese, nationale en regionale subsidies (Centraal Planbureau, 2015).

Europese subsidies

De meeste relevante Europese subsidies voor bedrijven zijn alleen gericht op innovatieprojecten en research & development projecten waarbij samengewerkt wordt tussen bedrijven uit verschillende Europese lidstaten (Hop, 2015). Europese subsidies die voor bedrijven in Twente en Gildehaus van belang kunnen zijn, zijn onder andere SME-instrument (innovatieproject voor de MKB'er), EuroStars 2 (Research & development samenwerkingsproject tussen bedrijven uit verschillende landen) en Fast Track to Innovation (minimaal 3 bedrijven uit 3 verschillende Europese lidstaten) (Hop, 2015). Deze subsidiemogelijkheden zijn hetzelfde in beide regio's.

Voor regionale overheden zijn Europese subsidies beschikbaar die gebruikt kunnen worden voor grensoverschrijdende samenwerkingen of als stimulans van groei in bepaalde regio's. Onder andere voor bijvoorbeeld de aanleg van de basisinfrastructuur op bedrijventerreinen (Centraal Planbureau, 2015). De belangrijkste subsidie op regionaal niveau voor bedrijven die een andere locatie zoeken, is het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO). Met het EFRO wil de Europese Unie de economische verschillen tussen de Europese regio's verkleinen. De meer ontwikkelde regio's gebruiken het EFRO om de werkgelegenheid en de concurrentiepositie te verbeteren. Hierdoor worden de economische verschillen niet aanzienlijk kleiner. In de periode 2014-2020 heeft het EFRO vier prioriteiten: digitale agenda, innovatie en onderzoek, steun voor het MKB en bijdragen aan een koolstofarme economie (Hop, 2015). Nederland ontvangt voor de periode 2014-2020 € 507 miljoen uit het EFRO. Dit wordt voornamelijk gebruikt voor een koolstofarme economie en innovatie en is vooral bedoeld voor het midden- en kleinbedrijf (Rijksoverheid, 2016). Nederland en Duitsland hebben het Interreg VA Deutschland-Nederland programma opgericht om de grensregio tot een geïntegreerde Europese regio met een sterke concurrentiepositie te maken. Het programma wil grensoverschrijdende innovatieve ontwikkelingen en de sociale cohesie versterken. Hiervoor is in de periode 2014-2020 € 440 miljoen beschikbaar (Rijksoverheid, 2014)

Nationale subsidies Nederland

Bedrijven in Twente kunnen diverse subsidies aanvragen bij de Nederlandse overheid. De belangrijkste worden hier genoemd. Voor een uitgebreide tabel zie bijlage 3.

- *MKB Instrument voor Topsectoren*: Voor de ondersteuning van research & development projecten.
- *Small Business innovation research*: een aanbestedingsinstrument dat enkele keren per jaar open staat. Hier worden specifieke maatschappelijke vraagstukken opgezet waar bedrijven met de beste offerte de opdracht krijgen om een haalbaarheidsonderzoek uit te voeren (RVO, 2016).

- *Borgstelling MKB*: de Nederlandse overheid kan voor bedrijven garant staan voor een bedrag tot € 1.500.000,-- om een bedrijfsfinanciering aan te vragen. Door de garantstelling verstrekken banken eerder een lening (Hop, 2015).
- *Loonkostensubsidie*: vergelijkbaar met de loonkostensubsidie zoals bij Gildehaus benoemd.
- *Innovatiefonds MKB+*: ter ondersteuning van innovatie projecten kan een bedrijf een krediet aanvragen tot maximaal € 5 miljoen. Het rentepercentage is afhankelijk van het risico (Hop, 2015)

Nationale subsidies Duitsland

Enkele nationale subsidies die verstrekt worden door de Duitse overheid en gelden voor bedrijven in Gildehaus worden kort benoemd. Voor een uitgebreide tabel zie bijlage 3.

- *Investeringsubsidies*: in de Grafschaft Bad Bentheim is de mogelijkheid aanwezig om een subsidie voor nieuwe investeringen aan te vragen, het maximale bedrag is € 200.000,--. De slagingskans is echter beperkt.
- *Instrument voor topsectoren en aanbestedingsinstrument*: hieronder vallen diverse technologie-georiënteerde subsidies voor research&development. Onder andere subsidie (30 tot 40% van de kosten) voor projecten die innovatief zijn voor Duitsland. Voornamelijk de kosten voor marktintroductie worden gesubsidieerd. Wanneer een bedrijf een nieuwe energie- of milieuvriendelijke technologie ontwikkelt kan hiervoor 20% subsidie van de projectkosten aangevraagd worden (Hop, 2015).
- *Loonkostensubsidie*: Duitse bedrijven kunnen diverse subsidies ontvangen door verschillende groepen werknemers (bijvoorbeeld 55+'ers of gehandicapten) aan te nemen. Dit is vergelijkbaar met de loonkostensubsidie in Nederland (Hop, 2015)

Regionale subsidies Twente

- *Innovatiefonds Overijssel*: wanneer budget beschikbaar is, kan een bedrijf een lening van maximaal 50% aanvragen tot maximaal € 1 miljoen. Ten opzichte van andere aanbieders is de rente hoog (7%). Voor het MKB komt een nieuwe financieringsvorm voor innovaties. Waarschijnlijk wordt dit een achtergestelde lening van maximaal € 75.000,-- (Hop, 2015).
- Voor het XL Park Twente wordt, als de provinciale staten en de gemeenteraden van de deelnemende Twentse gemeenten instemmen, een stimulering pot van 12 miljoen euro opgericht. Uit deze subsidie pot kunnen bedrijven een bijdrage krijgen voor de opleiding van toekomstig personeel. Met dit doel willen de deelnemende gemeenten meer werkgelegenheid creëren (DeOndernemer, 2016).

Regionale subsidies Gildehaus

- *Bundesniveau subsidie*: in de gemeente Bad Bentheim, waar Gildehaus onder valt, is de regionale stimulering 25% voor onderzoekskosten en research&development samenwerkingsprojecten (Hop, 2015).
- *Rentegunstige kredieten*: indien een bedrijf wil uitbreiden of zich wil vestigen, kan bij de regionale overheid een rentegunstig krediet of achtergesteld kapitaal aangevraagd worden. De voorwaarden hangen af van onder andere de bedrijfsgrootte, locatie en kredietwaardigheid van het bedrijf (Hop, 2015).

- *Overheid gefinancierde deelnemingen:* of een regionale overheid, in dit geval de deelstaat Nedersaksen, in een bedrijf wil deelnemen hangt af van de behoefte en de locatie van het bedrijf (Hop, 2015).

3.4 Zachte factoren

3.4.1 Kwaliteit woon-/leefomgeving / cultuur-economisch

Werknemers willen over het algemeen niet mee verhuizen naar een plek buiten de regio. Grensoverschrijdend verhuizen is voor de meeste werknemers al helemaal uit den boze omdat dan veel zaken zoals cultuur, beleid en taal veranderen (Centraal Planbureau, 2015). Consumenten zijn op zoek naar de optimale bevrediging van de woonwens. Elk huishouden heeft andere eisen met betrekking tot woonwensen. Hierbij worden de verschillende wensen bepaald door de leeftijd en gezinssituatie, opleidingsniveau en koopkracht. Tevens zijn er wooncultuurverschillen die niet door een sociaaleconomische positie verklaard kunnen worden (Jansen Klomp, 2015). Voor een bedrijf kan de samenstelling van inwoners in een regio een beslissingsfactor zijn zich daar juist wel of niet te vestigen. Hoe dicht bij een grote stad hoe hoger het gemiddelde opleidingsniveau. Wanneer bedrijven verhuizen is dit vaak binnen de regio, zodat de woonomgeving voor werknemers niet veranderd.

Leeftijd en gezinssituatie

De leeftijd is bepalend voor de woonvoorkeur; jongeren (leeftijd tot en met 30) en huishoudens zonder kinderen wonen vaker in de buurt van het centrum. Dit komt doordat zij dicht bij alle voorzieningen willen zitten. Gezinnen wonen juist verder van het centrum af omdat zij door de regel heen rust willen voor het gezin (Dijk & Venhorst, 2014). De leeftijdsgroep vanaf 70 jaar heeft een sterke behoefte naar verzorgd wonen dichtbij voorzieningen. Wat het dicht bij voorzieningen willen wonen betreft, lijkt deze groep op de jongeren (Lijzenga & van der Waals, 2014).

Sociaal economisch

De koopkracht komt voort uit de hoogte van het inkomen en is een verklarende factor in de clustering van bevolkingsgroepen. Een hoger opleidingsniveau heeft vaak tot gevolg dat in deze groep de koopkracht hoger is (Dijk & Venhorst, 2014). Door de hogere koopkracht wordt het makkelijker om een hogere hypotheek te verkrijgen. Dit geeft een groter budget voor het realiseren van woonwensen en zijn grotere woningen dicht bij het centrum te kopen (Bakens & Mulder, 2014).

In Twente is ca. 1,5% meer werkloosheid dan in Gildehaus (Eurostat, 2016). Tussen Enschede en de Grafschaft Bad Bentheim scheelt dit zelfs 6% (3% in Bad Bentheim en 9% in Enschede) (Regio Twente/POWI, 2014).

Kwaliteit woon-/leefomgeving

Rondom Gildehaus is de waarde van woonhuizen in verhouding met Twente gemiddeld 16% lager (Centraal Planbureau, 2015). In Twente kan bij het kopen van een woning een hypotheek ter grootte van meer dan 100% aangevraagd worden. In Gildehaus kan gemiddeld (afhankelijk per bank) 75 á 80% van de woningwaarde geleend worden (Centraal Planbureau, 2015). Wel is het zo dat de rente voor een Duitse hypotheek lager ligt, dan de rente bij een Nederlandse hypotheek (KPMG, 2016). De

woningprijzen zijn in Gildehaus lager. Een Nederlandse inwoner van Gildehaus moet hiervoor wel accepteren dat hij de fiscale voordelen in Twente niet meer heeft.

Voor Nederlandse medewerkers wordt het werken aan de Duitse kant van de grens lastig gemaakt door de afwijkende administratieve fiscale regelgeving. Wanneer een Nederlander bij een bedrijf in Gildehaus gaat werken, verliest hij het recht op hypotheekrenteaftrek en opgebouwde AOW rechten (Marlet, Oumer, Ponds, & van Woerkens, 2014).

De grootste barrière blijft echter dat jongeren in de grensregio onvoldoende Duits spreken. Hierdoor kan niet goed gecommuniceerd worden met burens en winkeliers. Het woongenot wordt hierdoor minder (Marlet, Oumer, Ponds, & van Woerkens, 2014).

3.4.2 Houding lokale overheid

Lokale overheden kunnen op basis van een aantal stelregels extra ondersteuning geven aan bedrijven. Indien overheden de stelregels hanteren kan dit een positieve impuls geven om bedrijven aan te trekken. Voor bedrijven wordt het dan inzichtelijk op welke manier gemeenten met de in de gemeente gevestigde bedrijven om gaan. De stelregels zijn als volgt samen te vatten: coördineer, conserveer, differentieer en participeer (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016).

Coördineer

Gemeenten moeten in een regio onderlinge, onnodige concurrentie voorkomen. Onderling moet afgestemd worden welke prijzen gehanteerd worden. Hierdoor wordt men niet elkaars concurrent, maar kan een regio juist bedrijven aantrekken. Daarnaast moet de focus van gemeenten liggen op duurzaamheid en ruimtelijke ordening in plaats van alleen puur op grondverkoop. Dit zijn voor bedrijven belangrijke vestigingsplaatsfactoren, om juist wel of niet daar het bedrijf te vestigen (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016).

De vier Twentse steden willen gezamenlijk proberen bedrijven naar Twente te halen. Om dit te bereiken is afgesproken dat, wanneer vernomen wordt dat een bedrijf geïnteresseerd is in een vestiging in Twente, de andere steden geïnformeerd worden. In de praktijk blijkt dat Twentse gemeenten nog te veel voor het eigen belang kiezen en de afspraken niet altijd nakomen (TC Tubantia, 2016). Om Twente beter te profileren moet de samenwerking tussen de gemeenten groeien (Panteia, 2015). Dit is een groot verschil tussen Twente en Gildehaus. In Gildehaus gaat het maar om een plaats terwijl het in Twente om meerdere gemeenten gaat die samen moeten werken.

Voor het bedrijventerrein Gildehaus zijn in Grafschaft Bad Bentheim duidelijke afspraken gemaakt. De verkoopprijs voor een vierkante meter bouwgrond is vastgesteld en transparant voor bedrijven (GGB-Grafschaft, 2016). Wanneer een bedrijf een kavel gekocht heeft op het bedrijventerrein helpt de GGB bij het coördineren van alle vergunningsaanvragen. In Gildehaus verlopen de vergunningsprocedures snel en on-bureaucratisch (bouwvergunning binnen zes tot acht weken) (Wolters, 2016).

Conserveer

Lokale overheden moeten bewust zijn dat bedrijven in sterke mate verankerd zijn in de gemeente of regio doordat personeel dat bij de bedrijven werkt in de regio woont. Lokale overheden moeten de beschikbaarheid van een ruime en kwalitatieve arbeidsmarkt benutten. Bedrijven die in een bepaalde regio gevestigd zijn, hebben een beperkte neiging om over grotere afstand te verhuizen. Om bedrijven

in de gemeente of regio te houden, moeten de aanwezige bedrijven gekoesterd worden. Op alle mogelijke manieren moeten bedrijven geholpen worden, wanneer bedrijven vragen of verzoeken hebben (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016).

In Twente wordt door de overheden veel gedaan om de bedrijven in de regio te houden. Met de Herstructureringsmaatschappij Bedrijventerreinen Overijssel (HMO) wordt de herstructurering van bedrijventerreinen bevorderd. Door de kennis van de vastgoedmarkt, locaties, projectmatige praktische aanpak en de mediator rol worden gemeentes op de juiste manier ondersteund om bedrijventerreinen aantrekkelijk te houden voor de aanwezige bedrijven (Panteia, 2015). Om aantrekkelijk te blijven voor het bedrijfsleven wordt door de gemeenten in Twente de SER-ladder toegepast. Dit is een ladder voor duurzame ontwikkeling om te kijken waar de behoeftes van bedrijven liggen (Panteia, 2015).

Bedrijven die al gevestigd zijn in Gildehaus, worden door de GGB zo goed als mogelijk geholpen. Onder andere door te helpen met financieringen voor nieuwe investeringen voor het bedrijf. Verder worden bedrijven gesteund bij voorbereidende maatregelen om nieuwe initiatieven uit te voeren (Wolters, 2016). De GGB bemiddelt actief tussen bedrijven uit Gildehaus en bedrijven binnen en buiten Gildehaus. Door de bemiddeling komen bedrijven samen, en kunnen waar nodig elkaar helpen bij nieuwe ontwikkelingen. Dit bevordert het concurrentievermogen van lokale bedrijven (GGB-Grafschaft, 2016).

Differentieer

Het verhuispotentieel van bedrijven verschilt per bedrijfstak. Een bedrijf in de dienstverlening is vaak minder plaatsgebonden dan een bedrijf in de sector industrie. Lokale overheden moeten zorgen dat alle bedrijven zich prettig voelen en de bedrijven in de regio aan elkaar verbinden. Doordat de klanten en opdrachtgevers ook in de regio zitten, zijn bedrijven minder snel geneigd om te verhuizen.

Elk type bedrijf heeft andere behoeften. Een midden kleinbedrijf (MKB) heeft andere behoeften dan een grote industrieel bedrijf. Om elk type bedrijf voor de regio te behouden, moet op de verschillende behoeften ingespeeld worden (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016).

In Twente hebben alle bedrijventerreinen een eigen karakter, onder andere door ligging, grootte, kavelgrootte en ontsluiting. Een aantal terreinen is door de toegestane bestemmingen met een specifiek profiel ontwikkeld. Dit gaat om de Luchthaven Twente (luchthaven gebonden activiteiten), XL Business Park Twente (hoogwaardige vestigingslocatie voor bedrijven die meer ruimte dan 2 hectare nodig hebben) en de natte bedrijventerreinen (de havens van Almelo, Hengelo en Enschede) (van Hees, 2013).

Op het bedrijventerrein Gildehaus zijn volgens het bestemmingsplan uitgebreide gebruiksmogelijkheden. Bijna alles op het gebied van productie, handel, industrie, transport, distributie, opslag en handwerk is mogelijk (Wolters, 2016).

Participeer

Lokale overheden moeten slagvaardig zijn bij het verlenen van vergunningen en infrastructurele ingrepen. Hierdoor wordt het voor bedrijven aantrekkelijker om te blijven. Indien bedrijven willen verhuizen moeten de lokale overheden mee denken met het bedrijf. Door mee te denken blijft de

eigen regio onder de aandacht en kunnen de mogelijkheden binnen de eigen regio onder de aandacht worden gebracht voordat bedrijven buiten de eigen regio kijken. Onder andere door goed accountmanagement, in vergrootte mate bij het MKB, wordt de match tussen vraag en aanbod van vestigingslocaties bevorderd (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016).

Om de bedrijventerreinen in Twente voor bedrijven aantrekkelijk en duurzaam te houden wordt samengewerkt tussen de gemeenten en bedrijven. Onder andere kennisdeling, monitoring en cofinanciering zijn aspecten waarop gemeenten en bedrijven samenwerken (Panteia, 2015). Bedrijven hechten waarde aan een voortvarende en flexibele opstelling van regionale overheden. De gemeenten in Twente proberen (voor zover wettelijk mogelijk) bedrijven hierin te ondersteunen. Onder andere een goede ontsluiting van het bedrijventerrein wordt door gemeenten geregeld. Verder willen ze bedrijven waar mogelijk ondersteunen in een snel en soepel bouwtraject (Hinsenveld, Sacli, & de Vor, 2016). Voor het XL Park Twente wordt, als tenminste Provinciale Staten en de gemeenteraden van de deelnemende Twentse gemeenten instemmen, een stimuleringspot van 12 miljoen euro opgericht. Uit deze subsidie pot kunnen bedrijven een bijdrage krijgen voor opleiding van toekomstig personeel. Met dit doel willen de deelnemende gemeenten meer werkgelegenheid creëren (DeOndernemer, 2016).

Bedrijven die al gevestigd zijn in Gildehaus, worden door de GGB zo goed als mogelijk geholpen. Onder andere door te helpen met financieringen voor nieuwe investeringen voor het bedrijf. Verder worden bedrijven gesteund bij voorbereidende maatregelen om nieuwe initiatieven uit te voeren (Wolters, 2016). Wanneer een bedrijf een kavel gekocht heeft op het bedrijventerrein, helpt de GGB bij het coördineren van alle vergunningsaanvragen. In Gildehaus verlopen de vergunningsprocedures snel en on-bureaucratisch (bouwvergunning binnen zes tot acht weken) (Wolters, 2016).

3.5 Conclusie

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op deelvraag twee: 'Welke beslissingsfactoren zijn voor Twentse bedrijven relevant om naar Gildehaus te verhuizen?'.

De harde beslissingsfactoren die relevant zijn voor Twentse bedrijven om naar Gildehaus te verhuizen zijn: huisvesting, bereikbaarheid, personeel, belastingen en subsidies.

Zachte beslissingsfactoren die voor Twentse bedrijven relevant zijn om naar Gildehaus te verhuizen zijn: kwaliteit woon-/leefomgeving / cultuur economisch en houding van de lokale overheid.

Hoofdstuk 4: Concept overzicht

4.1 Inleiding

In hoofdstuk vier is deelvraag drie onderzocht: “Hoe is het concept overzicht met beslissingsfactoren om te verhuizen van Twente naar een bedrijventerrein in Gildehaus opgebouwd?”. Het concept overzicht met beslissingsfactoren wordt weergegeven in paragraaf 4.2. In paragraaf 4.3 staat de conclusie van dit hoofdstuk.

4.2 Concept overzicht beslissingsfactoren:

In het concept overzicht zijn de kenmerken en beslissingsfactoren weergegeven die in hoofdstuk twee en drie onderzocht zijn. In het onderzoek zijn in het concept overzicht de beslissingsfactoren kort weergegeven. Het uitgebreide concept overzicht is als bijlage vier aan dit onderzoek toegevoegd. De beslissingsfactoren uit dit concept overzicht zijn in hoofdstuk vijf getoetst in de praktijk. Beslissingsfactoren om te verhuizen die voor dit onderzoek niet relevant zijn, worden ook niet opgenomen in het concept overzicht. Bijvoorbeeld de Europese subsidies, deze zijn voor Twente en Gildehaus gelijk.

4.2.1 Huisvesting

	Twente	Gildehaus
Grondprijs: Opgemerkt dient te worden dat de grond op beide locaties normaliter haar waarde behoudt.	Voor een m ² bouwgrond op een bedrijventerrein in Twente wordt gemiddeld € 132,-- betaald.	Tussen de € 17,90 en € 19,90 per m ² .
BTW aankoop:	De BTW die over de aankoop prijs van een bouw kavel betaalt moet worden ligt in Twente op 21%.	De kosten koper voor een bedrijf bedragen bij de aanschaf van een bouw kavel op bedrijventerrein Gildehaus ongeveer 8,5% van het aankoopbedrag.
Aanbod:	Ca. 333 hectare.	Ca. 17 hectare bedrijventerrein beschikbaar. Mogelijkheden tot uitbreiden van het bedrijventerrein worden onderzocht.
Bedrijfseconomisch		Het predicaat “Made in Germany” staat internationaal nog altijd hoog in aanzien.

4.2.2 Personeel

	Twente	Gildehaus
Verzuim:	Bij ziekte verplicht tot een jaar na het eerste verzuim door betalen. Werknemers kunnen zonder medische toetsing verzuimen.	Werkgevers in Gildehaus zijn verplicht werknemers de eerste zes ziekte weken door te betalen.

		Toetsing van de zieke werknemer gebeurt door een huisarts
Ontslag:	Een werkgever in Twente moet vooraf toestemming hebben van het UWV of de rechtbank wanneer een medewerker ontslagen wordt. De ontslagvergoeding is een derde maandsalaris per gewerkt jaar.	Een werkgever in Gildehaus heeft bij het ontslaan van een werknemer toestemming nodig bij een bepaalde doelgroep. De vergoeding bij terecht ontslag is dat er gemiddeld een half maandsalaris per gewerkt jaar wordt uitgekeerd (Hop, 2015).
Loonkosten:	Een Nederlandse werkgever is gemiddeld € 34,-- per uur kwijt aan een werknemer.	De gemiddelde loonkosten voor een Duitse werkgever liggen gemiddeld op € 32,-- per uur.

4.2.3 Bereikbaarheid

De kenmerken en beslissingsfactoren voor de harde beslissingsfactor bereikbaarheid zijn voor Twente en Gildehaus bijna gelijk. Elk bedrijventerrein in Twente is net als het bedrijventerrein in Gildehaus in de nabijheid van een autosnelweg gelegen. Het voordeel voor Twente is dat enkele bedrijventerreinen voorzien zijn van een binnenhaven aan het Twentekanaal. Gildehaus ligt daarentegen weer dicht bij de spoorterminal van het CTT in Bad Bentheim. Relatief gezien zijn hier geen grote verschillen te benoemen.

4.2.4 Belastingen

	Twente	Gildehaus
Winstbelasting:	Tot een winstbedrag van € 200.000,-- bedraagt dit percentage 20%. Over de winst groter dan € 200.000,-- wordt 25% vennootschapsbelasting geheven. Voor elke besloten vennootschap zijn de bedragen hetzelfde Fiscale verliezen kunnen verrekend worden met positieve resultaten in de toekomst.	Totaal 28,07%. De winstbelasting is een combinatie van 'Körperschaftsteuer' (15,825%) en 'Gewerbsteuer' (12,25%) .
BTW:	De BTW in Nederland bedraagt 21%.	Het BTW tarief in Gildehaus bedraagt 19%.
Dividend uitkeren:	15% dividend belasting.	Maximaal 25%, kan door fiscale regels verlaagd worden tot maximaal 5%.
Innovatie box:	Door een vaststellingsovereenkomst met de belastingdienst kan de effectieve belastingdruk	Bij verhuizing naar Gildehaus moeten nieuwe afspraken gemaakt worden voor de innovatiebox.

	verlaagd worden tot 5% (Hop, 2015).	
--	-------------------------------------	--

4.2.5 Subsidies

	Twente	Gildehaus
Nationale subsidies: Nederland en Duitsland hebben het Interreg VA Deutschland-Nederland programma opgericht om de grensregio tot een geïntegreerde Europese regio met een sterke concurrentiepositie te maken. (Rijksoverheid, 2014).	- Investeringsubsidies - Instrument voor topsectoren en aanbestedings-instrument - Loonkostensubsidie	- MKB Instrument voor Topsectoren - Small Business innovation research - Borgstelling MKB - Loonkostensubsidie - Innovatiefonds MKB+
Regionale subsidies:	- Innovatiefonds Overijssel - EFRO-programma	- Bundes niveau subsidie - Rentegunstige kredieten - Overheid gefinancierde deelnemingen.

4.2.6 Kwaliteit woon-/leefomgeving

	Twente	Gildehaus
Cultuur-economisch	In Twente is ca. 1,5% meer werkloosheid dan in Gildehaus Goede taalbeheersing inwoners Twente. Geen minimum startkapitaal voor BV nodig.	Certificeringsplicht. Verlies van AOW recht en hypotheekrenteaftrek wanneer een Nederlander in Gildehaus werkt. Aansprakelijkheid bij GmbH gaat verder dan BV.
Kwaliteit woon-/leefomgeving	Hypotheek ter grootte van 100%. Werknemers willen vaak liever niet grensoverschrijdend verhuizen in verband met culturele verschillen.	In Gildehaus kan gemiddeld 75 á 80% van de woningwaarde geleend worden. Hypotheekrente is in Gildehaus lager. Afwijkende regels voor Nederlandse werknemers in Gildehaus.

4.2.7 Houding lokale overheid

	Twente	Gildehaus
Coördineer	De vier Twentse steden willen gezamenlijk proberen bedrijven naar Twente te halen. In de praktijk blijkt dat Twentse gemeenten nog te veel voor het	Transparant over grondprijs. GGB is behulpzaam met het coördineren van alle vergunningsaanvragen.

	eigen belang kiezen en de afspraken niet altijd nakomen.	Snel en on-bureaucratische vergunningsprocedures.
Conserveer	In Twente wordt door de overheden veel gedaan om de bedrijven in de regio te houden. Onder andere met de Herstructureringsmaatschappij Bedrijventerreinen Overijssel (HMO) en de SER-ladder voor duurzame ontwikkelingen.	Goede hulp GGB, onder andere door te helpen met financieringen voor nieuwe investeringen voor het bedrijf. Actieve bemiddeling GGB tussen bedrijven.
Differentieer	Bedrijven hebben een eigen karakter. Een aantal terreinen zijn met een specifiek profiel ontwikkeld.	Op het bedrijventerrein Gildehaus zijn volgens het bestemmingsplan uitgebreide gebruiksmogelijkheden.
Participeer	Om de bedrijventerreinen Twente voor bedrijven aantrekkelijk en duurzaam te houden, wordt samengewerkt tussen de gemeenten en bedrijven. De gemeenten in Twente proberen (voor zover mogelijk volgens de wet) bedrijven hierin te ondersteunen.	Bedrijven die al gevestigd zijn in Gildehaus worden door de GGB zo goed als mogelijk geholpen. Onder andere door te helpen met financieringen voor nieuwe investeringen en ondersteuning om nieuwe initiatieven uit te voeren. Wanneer een bedrijf een kavel gekocht heeft op het bedrijventerrein helpt de GGB bij het coördineren van alle vergunningsaanvragen.

4.3 Conclusie

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op deelvraag drie: “Hoe is het concept overzicht met beslissingsfactoren om te verhuizen van Twente naar Gildehaus opgebouwd?”. Het concept overzicht met beslissingsfactoren is opgebouwd met informatie uit hoofdstuk twee en drie. De belangrijkste beslissingsfactoren zijn per harde- en zachte beslissingsfactoren weergegeven:

Harde beslissingsfactoren:

4.2.1 Huisvesting: grondprijs, BTW aankoop, aanbod en bedrijfseconomisch.

4.2.2 Personeel: verzuim, ontslag en loonkosten

4.2.3 Belastingen: winstbelasting, BTW, dividend uitkeren en innovatie box.

4.2.5 Subsidies: Nationale subsidies en regionale subsidies.

Zachte beslissingsfactoren:

4.2.6 Kwaliteit woon-/leefomgeving: cultuur-economisch en kwaliteit woon en leefomgeving.

4.2.7 Houding lokale overheid: coördineer, conserveer, differentieer en participeer.

Hoofdstuk 5: Praktijkttoetsing

5.1 Inleiding

In hoofdstuk vijf is deelvraag vier beantwoord: “Welke theoretische beslissingsfactoren zijn in de praktijk voor Twentse bedrijven relevant om te verhuizen naar een bedrijventerrein in Gildehaus?”. In paragraaf 5.2 zijn de belangrijkste antwoorden uit de interviews weergegeven. Met de bevindingen uit paragraaf 5.2 is in paragraaf 5.3 het definitieve overzicht met relevante beslissingsfactoren opgesteld. Aansluitend is in paragraaf 5.4 een conclusie van dit hoofdstuk opgesteld.

5.2 Interviews

De beslissingsfactoren uit het overzicht in paragraaf 4.2 zijn getoetst bij bedrijven die vanuit Twente naar Gildehaus verhuisd zijn. Door middel van interviews is getoetst welke factoren voor de bedrijven beslissend geweest om te verhuizen naar Gildehaus. Voor de interviews zijn bedrijven uit verschillende sectoren benaderd. Per sector kunnen andere beslissingsfactoren bepalend zijn. De interviews zijn afgenomen met behulp van een topic lijst. Het zijn open interviews waarbij de mogelijkheid aanwezig was om door te vragen op de gegeven antwoorden. De topics op de lijst zijn gebaseerd op de beslissingsfactoren uit het conceptoverzicht in hoofdstuk vier. De topiclijst is als bijlage vijf aan dit onderzoek toegevoegd. De volledige verslagen van de interviews zijn in bijlage zes aan dit onderzoek gevoegd.

De volgende personen zijn geïnterviewd:

- | | |
|----------------------------|------------------------|
| - Toilet Service Duitsland | De heer J. van Rijn |
| - Flexxolutions | De heer M. Nieuwmeijer |
| - ESS | De heer J. Keizers |
| - Novicon Stahlbau | De heer G. Hegeman |
| - Trinity GmbH | De heer T. Bosch |

De vijf bedrijven hebben verschillende redenen gehad om vanuit Twente te verhuizen naar Gildehaus. De meeste ondervraagden gaven tijdens het eerste telefonische contact, om een afspraak te maken, al aan dat financiën een belangrijke factor zijn geweest. Opmerkelijk is dat de ondervraagden hier zelf mee kwamen, zonder dat dit reeds gevraagd werd.

Alle geïnterviewde bedrijven hebben tussen de € 15,- en € 19,90 per m² betaald. Toilet Service Duitsland heeft ca. 20 jaar geleden al een bouwkaaf gekocht. In de afgelopen 20 jaar is de m² prijs dus maximaal € 5,- gestegen. Het verschil in prijzen komt volgens de geïnterviewden vooral door het grotere aanbod van grond in Duitsland. Maar ook omdat de Twentse gemeenten geld moeten verdienen met de verkoop van grond. De prijzen liggen in Gildehaus lager, omdat de GGB inkomsten krijgt uit de gewerbesteuer. Het is voor de GGB voordeliger om de grondprijs laag te houden en hierdoor bedrijven binnen te halen. De inkomstenderving die de GGB heeft op de verkoop van grond voor een lagere prijs, wordt door de gevestigde bedrijven indirect weer terug betaald middels de gewerbesteuer.

De grondprijs is voor alle geïnterviewde bedrijven de belangrijkste beslissingsfactor om een vestiging in Gildehaus te openen. Door de lage grondprijs is het voor bedrijven mogelijk om meer grond te kopen met het oog op eventuele uitbreiding.

De kosten voor gas, water en licht verschillen volgens de bedrijven in Gildehaus niet veel ten opzichte van Twente. De bouwkosten liggen in Gildehaus iets lager dan in Twente. De rente voor een hypotheek ligt in Gildehaus wel lager dan in Twente. Voor de bedrijven scheelt dit gemiddeld ca. 1,5%.

Alle bedrijven hebben in Gildehaus een productievestiging. Dit vraagt niet om hoger opgeleid of hoog gekwalificeerd personeel. Het personeel is bij de meeste bedrijven een mix van Duits en Nederlands personeel. Opvallend bij Trinity GmbH is dat van de 180 medewerkers, 170 medewerkers uit Letland komen. Volgens Thomas Bosch willen zowel Nederlanders als Duitsers 'het smerige werk in een koel- of vriescel niet uitvoeren'. Wat betreft de regels met betrekking tot ziekteverzuim van medewerkers wordt gemengd gereageerd. De ondervraagden staan positief tegenover het verplichte doktersbezoek. Hierdoor kunnen medewerkers niet zonder geldig bewijs afwezig zijn. Nadelig aan de regel is dat werknemers het door de dokter bepaalde aantal dagen niet komen werken. Het kan voorkomen dat een medewerker na drie dagen ziekte weer in staat is om te werken. Indien op het doktersbriefje staat dat iemand vijf dagen thuis kan blijven, dan blijft een medewerker ook vaak vijf dagen thuis. Trinity GmbH staat positief tegenover de Duitse ontslagregeling. Doordat het ontslag makkelijker is, kan een bedrijf beter inspelen op een mindere periode. Bij ESS en Flexxolutions werken naast Duitse medewerkers ook Nederlandse medewerkers. Het personeel dat vanuit Twente mee is verhuisd met het bedrijf, wordt gecompenseerd voor het mislopen van fiscale voorwaarden die de medewerkers in Twente wel zouden ontvangen. Vooral voor Flexxolutions was het volgens Martin Nieuwmeijer veel werk om de contracten zo te maken dat deze gelijkwaardig zijn aan een Nederlands contract. Het is meer administratief werk om bij de GmbH Nederlandse werknemers in dienst te nemen. Dit is echter geen negatieve beslissingsfactor. De lonen liggen voor medewerkers in Gildehaus ongeveer gelijk als in Twente.

Qua ligging en bereikbaarheid is het bedrijventerrein in Gildehaus gelijk aan Twente. De ligging van Gildehaus was voor de bedrijven wel een belangrijke beslissingsfactor. Binnen enkele kilometers over de grens is het terrein meteen aan de snelweg gelegen. De bedrijven zijn vanuit de Nederlandse vestiging (gelegen in Oldenzaal en Hengelo) sneller in Gildehaus dan in Enschede Oost of in Almelo. Voor Toilet Service Duitsland en Novicon was dit een belangrijke beslissingsfactor.

Dat de belasting in Gildehaus hoger is dan in Twente is bij alle ondervraagden bekend. Flexxolutions, ESS, Toilet Service Duitsland en Novicon Stahlbau merken duidelijk dat een deel van de betaalde gewerbesteuer weer terug vloeit naar de bedrijven in Gildehaus. Het bedrijventerrein wordt goed onderhouden en de ambtenaren zijn behulpzaam. Dat de belasting is opgedeeld in nationale en regionale belasting vinden de ondervraagde bedrijven een goede manier van belasting heffen. Hierdoor is de gemeente behulpzamer omdat bedrijven zorgen voor een deel van de inkomsten. Wanneer een bedrijf ontevreden is en vertrekt ontvangt de gemeente hier geen gewerbesteuer meer van en mist het inkomsten. Trinity GmbH merkt minder dat een deel van de gewerbesteuer terug vloeit naar het bedrijventerrein. Van de ondervraagde personen geeft Thomas Bosch ook als enige aan dat Trinity GmbH regelmatig een discussie heeft met de gemeente. Dit komt volgens Bosch doordat Trinity GmbH werkzaam is in de voedingssector. Door de voedselschandalen in het verleden controleren zowel de nationale als regionale overheid hier strenger op.

Van de ondervraagden maakt alleen Flexxolutions gebruik van de innovatiebox in Nederland. Door de R&D afdeling in Nederland te houden, blijven ze hiervan profiteren.

Flexxolutions, Trinity GmbH en ESS hebben bij het vestigen in Gildehaus allemaal gebruik gemaakt van subsidies. Bij Flexxolutions, ESS en Trinity GmbH waren deze voor het verschaffen van werkgelegenheid aan Duitsers. Daarnaast heeft ESS voor de subsidies speciaal een adviseur ingehuurd. De adviseur heeft uitgezocht wat wel en niet mogelijk was. Hiervan heeft ESS optimaal geprofiteerd. Jurgen Keizer van ESS geeft aan dat de grondprijs betaald werd door subsidies. Onder andere door subsidies op het gebied van het aanschaffen van machines (heftrucks etc.) en de gebruikte materialen bij de bouw. Zonder adviseur had ESS dit nooit voor elkaar gekregen. Novicon Stahlbau heeft bij het vestigen in Gildehaus hier geen aandacht aan geschonken en Toilet Service Duitsland heeft volgens Johnny van Rijn geen recht op subsidies.

Qua certificering zijn voor de bedrijven geen grote verschillen tussen Twente en Gildehaus aanwezig. De certificering wordt door Europa opgelegd. De productie eisen zijn in Gildehaus wel formeler. Bedrijven in Duitsland moeten alle informatie uitgebreid documenteren en vastleggen. De geïnterviewden geven aan dat dit in Nederland allemaal soepeler gaat.

De werkloosheid ligt in Gildehaus lager, hierdoor is het voor ESS minder makkelijk om geschikt personeel te vinden. De overige bedrijven hebben hier minder last van. Wel geeft Martin Nieuwmeijer aan dat het voor Twentse inwoners makkelijker gemaakt moet worden om in Gildehaus te werken. De werkloosheid ligt in Twente hoger dan in Gildehaus waardoor dit een goede mogelijkheid is om het werkloosheidspercentage in Twente te verlagen. De meeste medewerkers van de ondervraagde bedrijven maken geen aanspraak op hypotheekrenteaftrek, omdat de medewerkers geen eigen koopwoning hebben. De taal die bij bedrijven gesproken wordt, is een mix van Duits en Nederlands, afhankelijk welke medewerkers met elkaar spreken.

Het predicaat made in Germany heeft vooral voor Flexxolutions en ESS voordelen, omdat een groot deel van hun afzetmarkt in Duitsland ligt. Dit was naast de grondprijs voor hen een reden om te verhuizen naar Gildehaus. Voor veel producten geven Duitsers nog vaak de voorkeur aan producten die in eigen land geproduceerd worden. Volgens Jurgen Keizers moet indien gekozen wordt voor een GmbH met bijbehorend Duits adres en telefoonnummer ook de Duitse normen en waarden gehanteerd worden. Indien een bedrijf dit niet doet haakt een Duitse klant direct af.

De houding van de lokale overheden, zowel in Twente als Gildehaus, ten opzichte van de ondervraagde bedrijven verschilt. ESS kreeg in Twente weinig medewerking waardoor zij naar andere mogelijkheden zijn gaan zoeken. Flexxolutions werd in Twente net zo goed geholpen als in Gildehaus. Op Trinity GmbH na vinden de bedrijven dat de GGB goed helpt waar het kan. Dit komt volgens de geïnterviewden vooral omdat de bedrijven een deel van de inkomsten van de gemeente zijn. Hierdoor doet de GGB meer dan Twentse gemeenten. In Nederland krijgen de bedrijven vaak het gevoel dat het ambtenaren niet veel uitmaakt of een bedrijf vertrekt uit de gemeente.

Het grootste verschil in houding van de lokale overheid zijn de eisen met betrekking tot de welstand van een bedrijfsruimte. De GGB is volgens Jurgen Keizers en Martin Nieuwmeijer van mening dat bedrijven zelf moeten bepalen hoe een bedrijfsruimte er uit ziet. De nadruk ligt veel meer op de constructieberekening en brandveiligheid. Voor ESS en Flexxolutions is dit voordelig geweest, omdat door de lagere eisen voor de welstand met hetzelfde of zelfs minder geld de gewenste bedrijfsruimte gebouwd is. Bedrijven willen volgens Martin Nieuwmeijer toch dat de bedrijfsruimte er netjes uit ziet, omdat dit vaak een eerste indruk is voor klanten. Alle geïnterviewden zijn van mening dat Twentse gemeenten te streng zijn met de eisen voor de welstand. De procedure voor het verlenen van de

benodigde vergunningen is in Gildehaus soepeler. Wanneer de GGB achter een plan staat wordt ervoor gezorgd dat de benodigde vergunningen snel geregeld zijn. Dit is volgens Martin Nieuwmeijer en Jurgen Keizers beter geregeld dan in Twente.

Geen van de geïnterviewden heeft spijt van het openen van een vestiging in Gildehaus. Voor Flexxolutions was het door de hoge grondprijs en eisen voor de welstand financieel niet eens mogelijk geweest om iets vergelijkbaars in Twente te bouwen.

Het advies van de bedrijven aan de Twentse gemeentes en de Provincie Overijssel is dat de grondprijs in Nederland lager moet komen te liggen en dat de welstandseisen soepeler worden. De bedrijven moeten hier meer eigen keuzes in kunnen maken. Volgens Martin Nieuwmeijer van Flexxolutions moet het makkelijker zijn voor Nederlandse inwoners om in Gildehaus te werken. Wanneer werknemers wel in Nederland blijven wonen, wordt het verdiende geld in Nederland uitgegeven, wat positief is voor de Nederlandse economie.

5.3 Overzicht beslissingsfactoren

Na de praktijktoetsing van het concept overzicht is het overzicht met beslissingsfactoren opgesteld. In het overzicht zijn de beslissingsfactoren op relevantie weergegeven.

1. Grondprijs	De grondprijs is de belangrijkste beslissingsfactor geweest voor Twentse bedrijven om te vertrekken naar Gildehaus. Het verschil tussen Gildehaus en Twente is te groot. Voor sommige bedrijven was het qua financiering niet mogelijk om in Twente iets gelijkwaardigs te bouwen als in Gildehaus. Doordat de grondprijs lager ligt kan meer grond aangekocht worden met het oog op een eventuele uitbreiding.
2. Houding lokale overheid: ontzorgen	Sommige bedrijven vinden dat ze in Twente niet genoeg medewerking van de gemeenten kregen. In Gildehaus is de GGB veel actiever met het helpen van de bedrijven. Onder andere het aanvragen van vergunningen loopt soepeler en sneller. Voor enkele bedrijven is dit een belangrijke beslissingsfactor geweest.
3. Houding lokale overheid: welstand	De welstandseisen liggen in Gildehaus lager, bedrijven hebben zelf veel in de hand hoe de bedrijfsruimte er uit ziet. Doordat de eisen lager liggen, kunnen de bedrijven bij de bouw van een bedrijfsruimte geld besparen en dit investeren in het bedrijf. Omdat bedrijven een representatieve bedrijfsruimte willen, wordt aan de uitstraling aandacht besteed.
4. Made in Germany	Wanneer bedrijven Duitsland als afzetmarkt hebben is dit een belangrijke beslissingsfactor. De Duitse klanten hechten hier veel waarde aan. Wel moeten dan ook de Duitse normen en waarden door bedrijven gerespecteerd worden.

5.4 Conclusie

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op deelvraag 4: “Welke theoretische beslissingsfactoren zijn in de praktijk voor Twentse bedrijven relevant om te verhuizen naar een bedrijventerrein in Gildehaus?”.

Grondprijs

De belangrijkste beslissingsfactor voor de geïnterviewde bedrijven om te verhuizen naar Gildehaus is de grondprijs. Voor Flexxolutions was het niet mogelijk geweest om in Twente hetzelfde te bouwen dan dat in Gildehaus is gebouwd.

Houding lokale overheid: welstand

Op het gebied van welstand is de GGB in Gildehaus minder veeleisend dan de Twentse gemeenten. Voor de bedrijven is dit een groot voordeel, met minder geld kan een bedrijfsruimte naar eigen smaak gebouwd worden.

Houding lokale overheid: ontzorgen

De GGB is volgens de geïnterviewde bedrijven behulpzamer dan de Twentse gemeenten. De GGB heeft intensiever contact met de bedrijven dan Twentse gemeenten.

Made in Germany

Het vestigen in Gildehaus met het bijbehorende predicaat Made in Germany heeft vooral voordelen voor bedrijven die Duitsland als belangrijke afzetmarkt hebben. Voor ESS en Flexxolutions was dit een beslissingsfactor die zeer bepalend is geweest. Indien een bedrijf in Duitsland wil slagen, moeten ook de Duitse normen en waarden gevolgd worden.

Hoofdstuk 6 Conclusie, evaluatie en aanbevelingen

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk is in paragraaf 6.2 de hoofdvraag beantwoord: “Wat zijn beslissingsfactoren waarom Twentse bedrijven verhuizen naar Gildehaus?”. In paragraaf 6.3 is de evaluatie op het onderzoek beschreven. In paragraaf 6.4 zijn aanbevelingen gedaan voor de organisatie, toekomstig onderzoek en ten aanzien van het bereiken van het extern doel.

6.2 Conclusie

De beslissingsfactoren waarom bedrijven vanuit Twente naar Gildehaus verhuizen worden inzichtelijk gemaakt door de vier deelvragen.

1. Wat zijn de kenmerken van bedrijventerreinen in Twente en Gildehaus?
2. Welke beslissingsfactoren zijn voor Twentse bedrijven relevant om naar Gildehaus te verhuizen?
3. Hoe is het concept overzicht met beslissingsfactoren om te verhuizen van Twente naar in Gildehaus opgebouwd?
4. Welke beslissingsfactoren zijn in de praktijk voor Twentse bedrijven relevant om te verhuizen naar een bedrijventerrein in Gildehaus?

De kenmerken uit deelvraag één en de beslissingsfactoren uit deelvraag twee worden in deelvraag drie samen gevoegd in een conceptueel overzicht met beslissingsfactoren. Het conceptueel overzicht met beslissingsfactoren is getoetst in de praktijk bij bedrijven die verhuisd zijn vanuit Twente naar Gildehaus. Door middel van praktijktoetsing kan antwoord gegeven worden op de probleemstelling: *Wat zijn beslissingsfactoren waarom Twentse bedrijven verhuizen naar Gildehaus?* De beslissingsfactoren zijn hieronder op relevantie weergegeven.

Grondprijs

De grondprijs is de belangrijkste beslissingsfactor geweest voor Twentse bedrijven om te vertrekken naar Gildehaus. Het verschil tussen Gildehaus en Twente is te groot. Voor sommige bedrijven was het qua financiering niet mogelijk om in Twente iets gelijkwaardigs te bouwen als in Gildehaus. Doordat de grondprijs lager ligt kan meer grond aangekocht worden met het oog op een eventuele uitbreiding.

Houding lokale overheid: ontzorgen

Sommige bedrijven vinden dat ze in Twente niet genoeg medewerking van de gemeenten kregen. In Gildehaus is de GGB veel actiever met het helpen van de bedrijven. Onder andere het aanvragen van vergunningen loopt soepeler en sneller. Voor enkele bedrijven is dit een belangrijke beslissingsfactor geweest.

Houding lokale overheid: welstand

De welstandseisen liggen in Gildehaus lager, bedrijven hebben zelf in de hand hoe de bedrijfsruimte er uit ziet. Doordat de eisen lager liggen, kunnen de bedrijven bij de bouw van een bedrijfsruimte geld besparen en dit investeren in het bedrijf. Omdat bedrijven een representatieve bedrijfsruimte willen, wordt aan de uitstraling aandacht besteed.

Made in Germany

Wanneer bedrijven Duitsland als afzetmarkt hebben is dit een belangrijke beslissingsfactor. De Duitse klanten hechten hier veel waarde aan. Wel moeten dan ook de Duitse normen en waarden door bedrijven gerespecteerd worden.

6.3 Evaluatie

In hoofdstuk één van dit onderzoek zijn in het plan van aanpak vooraf criteria vastgesteld. Vooraf is vastgesteld hoe de betrouwbaarheid en validiteit gewaarborgd is en welke methoden van onderzoek gebruikt zijn. Hieronder is geëvalueerd of de vooraf vastgestelde criteria ook gehanteerd zijn. Ter afsluiting van de evaluatie is een algemene reflectie van de onderzoeker weergegeven.

Betrouwbaarheid

De betrouwbaarheid is opgedeeld in de betrouwbaarheid van het onderzoek en de betrouwbaarheid van de onderzoeker.

Betrouwbaarheid onderzoek

Doordat een logboek is bijgehouden en triangulatie is toegepast, is de betrouwbaarheid van het onderzoek vergroot. Doormiddel van triangulatie zijn verschillende kwalitatieve dataverzamelmethode gebruikt in het theoretische deel van het onderzoek, de deelvragen één tot en met drie. In het praktisch deel van het onderzoek zijn in deelvraag vier interviews afgenomen bij bedrijven die verhuisd zijn vanuit Twente naar Gildehaus. De theorie is hier getoetst in de praktijk. Hiermee zijn toevallige fouten zo veel als mogelijk voorkomen.

Tijdens de interviews is telkens dezelfde topiclijst gebruikt om geen verschillende interviews te krijgen waardoor de betrouwbaarheid van het onderzoek lager wordt. De resultaten uit de interviews zijn met elkaar vergeleken. Een beslissingsfactor die maar door één bedrijf genoemd werd is niet als relevant beschouwd. Dit zijn beslissingsfactoren die specifiek voor dat bedrijf relevant zijn en niet algemeen gelden voor bedrijven uit Twente, die naar Gildehaus zijn verhuisd.

Tijdens de interviews is ook informatie naar voren gekomen die voor dit onderzoek niet relevant is. Trinity GmbH heeft bijvoorbeeld last van verschillende regels met betrekking tot het aantal kilo's dat een vrachtwagen in Nederland en in Duitsland mag transporteren. Voor een eventueel vervolgonderzoek kan deze informatie wel van belang zijn. De interviews zijn opgenomen met een voice-recorder, hierdoor is de informatie terug te beluisteren en kan in de toekomst mogelijk nog gebruikt worden.

Betrouwbaarheid onderzoeker

Door de onderzoeker is het onderzoek onafhankelijk uitgevoerd. Belanghebbenden hebben geen invloed gehad op de onderzoeksresultaten. Wel heeft de onderzoeker een klankbord van de provincie Overijssel gehad, in de vorm van een bedrijfsbegeleider. De opgedane kennis van de opleiding Vastgoed & Makelaardij is tijdens het onderzoek toegepast. Het onderzoek is geschreven aan de hand van de geleerde vaardigheden om een goed onderzoeksrapport te verkrijgen. De onderzoeksresultaten zijn kritisch beoordeeld voordat de resultaten in het onderzoek zijn verwerkt.

Validiteit

Met betrekking tot de validiteit van het onderzoek gaat het om de vraag of gemeten is wat verwacht werd dat gemeten zou worden. Validiteit is in interne en externe validiteit te onderscheiden.

Interne validiteit

De interne validiteit is in dit onderzoek vergroot doordat actuele bronnen zijn gebruikt. In het theoretische deel van het onderzoek is gebruik gemaakt van diverse en actuele vakliteratuur. In het praktisch deel van het onderzoek zijn vertegenwoordigers van meerdere bedrijven geïnterviewd die verhuisd zijn vanuit Twente naar Gildehaus. Bij elk interview is dezelfde topiclijst aangehouden om de interne validiteit te waarborgen.

Externe validiteit

De externe validiteit is in dit onderzoek geen hoofddoel omdat het onderzoek is gericht op Twente en Gildehaus. De deelvragen zijn hier specifiek op gericht. Eventueel is het wel mogelijk om de beslissingsfactoren uit het overzicht in deelvraag drie te toetsen bij Nederlandse bedrijven die verhuisd zijn naar een ander industrieterrein in Duitsland. Omdat het hier een andere regio betreft kan niet van tevoren bepaald worden of dezelfde beslissingsfactoren om te verhuizen relevant zijn.

Methodologische verantwoording

Tijdens het onderzoek zijn diverse methoden van onderzoek toegepast. Door triangulatie toe te passen zijn diverse kwalitatieve onderzoeksmethoden gehanteerd.

In het theoretisch kader zijn de eerste drie deelvragen onderzocht. Zoals vooraf verwacht is bij de eerste drie deelvragen kwalitatief literatuuronderzoek gedaan. Aan de hand van de theorie is een concept overzicht met beslissingsfactoren opgesteld.

In het praktisch kader van het onderzoek is deelvraag vier onderzocht. Het concept overzicht met beslissingsfactoren uit de theorie is in de praktijk onderzocht. Vertegenwoordigers van bedrijven die verhuisd zijn van Twente naar Gildehaus, zijn persoonlijk geïnterviewd aan de hand van een topic lijst. Door deze manier van onderzoeken is kwalitatief onderzoek verricht.

In het plan van aanpak is vastgesteld dat de vragen en antwoorden na het verwerken daarvan naar de geïnterviewden gestuurd worden om op- of aanmerkingen te plaatsen. Tijdens het onderzoek is gekozen om aan het einde van het interview de antwoorden door te lopen om eventueel nog aanvullingen te geven. Zodoende zijn de geïnterviewden na het interview geen tijd meer kwijt aan het corrigeren.

Algemene reflectie onderzoeker

In het begin van het onderzoek had ik moeite met het verbinden van de gevonden informatie. Vaak was een extra document nodig om informatie met elkaar te kunnen verbinden. Naarmate het onderzoek vorderde, werd dit echter makkelijker. Het heeft mij relatief veel tijd gekost om de juiste structuur toe te passen. In het begin heb ik hier te weinig aandacht aan besteed, waardoor dit uiteindelijk veel tijd heeft gekost.

Tijdens de start van dit onderzoek had ik nog geen opdrachtgever. Door medewerking van de provincie Overijssel heb ik in de persoon van Jolanda Walman-Mostert een sparringpartner gehad. Zij keek naar een groter geheel dan enkel mijn onderwerp. Hierdoor had ik na elk gesprek met haar nieuwe inzichten. Wat ik fijn vond was dat Jolanda het echt mijn onderzoek liet, ze wilde er niks aan sturen en gaf mij enkel handvaten om mee verder te gaan.

De interviews vond ik interessant om af te nemen. Door ervaringsdeskundigen uit de praktijk te interviewen, hoorde ik veel interessante verhalen over bedrijven waar ik normaal niet snel binnen kom. Interessant was de constatering dat de hoofdredenen voor bedrijven om een vestiging te openen in Gildehaus vaak dezelfde waren. Dit kwam in de interviews op verschillende momenten ter sprake. Bij de één werd meteen duidelijk gezegd dat het financiële plaatje de hoofdreden was, terwijl het bij andere bedrijven pas gaandeweg het gesprek naar voren kwam.

Wat ik lastig vond tijdens het onderzoek, was dat ik informatie over Gildehaus moest opzoeken. Omdat ik de Duitse taal niet goed genoeg beheers, wist ik vaak niet op welke begrippen ik moest zoeken om de juiste informatie te vinden. Mocht ik nogmaals een onderzoek moeten doen dan is het makkelijker om een onderwerp te kiezen waar alleen maar informatie in het Nederlands voor nodig is.

Mijn inziens komt het grote prijsverschil voor de grond ook door verschillende type regio's. Gildehaus ligt in Duitsland in een achtergesteld gebied, een beetje vergelijkbaar met Oost-Groningen. Door de lage grondprijs wordt geprobeerd om bedrijven aan te trekken en hiermee de regio te stimuleren.

Terugkijkend had ik beter mijn opleiding binnen 4 jaar kunnen afmaken in plaats van tussendoor te gaan werken. Onder andere door mijn werk heeft dit onderzoek langer geduurd dan eigenlijk nodig is. Desondanks ben ik blij dat ik mijn afstudeeronderzoek heb kunnen schrijven en dit eindresultaat kan inleveren.

6.4 Aanbevelingen

Aanbevelingen voor de organisatie

Gemeenten kunnen een inhaalslag maken op het gebied van behulpzaamheid aan bedrijven. Door de geïnterviewde bedrijven wordt aangegeven dat de behulpzaamheid in Gildehaus beter is dan in Twentse gemeenten. Zowel bij algemene vraagstukken als bij het verlenen van vergunningen.

Dat Gildehaus behulpzamer is ten opzichte van Twente komt mede omdat Gildehaus een plaats is en Twente een regio met meerdere gemeentes. De provincie Overijssel kan de Twentse gemeentes opdragen meer en beter te gaan samenwerken. Ook kan het opstarten van een regionaal grondbureau dat de acquisitie van de grond voor alle Twentse gemeenten op zich neemt interessant zijn. Voor bedrijven is het eenvoudig zichtbaar welke grond waar in Twente nog beschikbaar is. Bedrijven moeten dan een accountmanager van het regionaal grondbureau als contactpersoon krijgen. Dit kan de behulpzaamheid aan bedrijven vergrootten. Door maar met één persoon te communiceren in plaats van met twee of drie gemeenten, wordt de verkoopsnelheid bevorderd.

Tevens vinden de bedrijven dat de eisen met betrekking tot de welstand verlaagd moeten worden. Hierdoor kunnen bedrijven geld besparen bij de bouw. Omdat de bedrijfsruimte voor klanten representatief eruit moet zien, besteden bedrijven hier naar eigen smaak aandacht aan. Flexxolutions heeft onder andere door de welstandseisen afgezien van vestigen op bedrijventerrein Jufferbeek-Zuid in Oldenzaal.

Aanbevelingen voor toekomstig onderzoek

Het onderzoeken op welke manier de grondprijzen in de Twente gemeenten verlaagd kunnen worden kan een vervolgonderzoek zijn. Door de mogelijkheden hiervan te onderzoeken, wordt het misschien inzichtelijk hoe de Twentse gemeenten qua grondprijs concurrerender kunnen zijn.

Tevens kan onderzocht worden wat de mogelijkheden zijn voor Twentse gemeentes om gezamenlijk een grondbureau op te richten dat de acquisitie doet voor alle gemeentes. Voor bedrijven is er dan één contactpersoon, waardoor bedrijven eerder duidelijk hebben wat de mogelijkheden zijn in Twente.

Bij alle geïnterviewde bedrijven is het bekend dat de belasting in Gildehaus hoger is dan in Twente. Het is opvallend te noemen dat bedrijven ondanks de hogere belasting alsnog verhuizen naar Gildehaus. Met vervolg onderzoek kan onderzocht worden welke kosten voor bedrijfsvoering in Gildehaus, naast de grondprijs, lager zijn dat dit de hogere belasting compenseert. Eventueel kunnen Twentse gemeenten aan de hand van dit onderzoek bepaalde kosten verlagen zodat Twente aantrekkelijker is ten opzichte van Gildehaus.

Aanbevelingen ten aanzien van bereiken extern doel

Het doel van de provincie Overijssel is om inzichtelijk te krijgen wat de beslissingsfactoren van Twente bedrijven zijn om te verhuizen naar Gildehaus. Op basis van de uitkomsten van het onderzoek kan de provincie Twentse gemeenten adviseren hoe het beleid aangepast kan worden om bedrijven in Twente te houden.

De provincie Overijssel wordt geadviseerd om Twentse gemeenten het advies te geven om meer en beter samen te werken richting bedrijven. De houding van de lokale overheid is de beslissingsfactor die Twentse gemeenten het snelst kunnen veranderen om hiermee bedrijven in Twente te houden.

Bibliografie

- Amsterdam van, H., Buitelaar, E., Schuur, J., & Wetering, A. (2015). *De markt voor bedrijventerreinen*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Asselbergs, K., & Raven, G. (2015). *NVM Business Bedrijfsruimtemarkt 2015*. Nieuwegein: NVM Business.
- Bak, D. R. (2016). *Logistiek vastgoed in cijfers 2015*. Nieuwegein: NVM Business.
- Bakens, J., & Mulder, P. (2014). *Living apart together*. Amsterdam: Vrije Universiteit van Amsterdam.
- Bakens, J., de Groot, H., Mulder, P., & Pen, C. (2014). *Soort zoekt soort; clustering van sociaal-economische scheidslijnen in Nederland*. Den Haag: Platform 31.
- Belastingdienst . (2016, augustus 20). *Als u dividend uitkeert*. Opgehaald van Belastingdienst: http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/winst/dividendbelasting/als_u_dividend_uitkeert/als_u_dividend_uitkeert
- Belastingdienst. (2016, Mei 20). *Aftrek voor speur- en ontwikkelingswerk (WBSO)*. Opgeroepen op Mei 20, 2016, van Ondernemersplein: <http://www.ondernemersplein.nl/subsidie/wbso/>
- Belastingdienst. (2016, Mei 20). *Vennootschapsbelasting*. Opgeroepen op Mei 20, 2016, van Ondernemersplein: <http://www.ondernemersplein.nl/belasting/vennootschapsbelasting/>
- Belastingdienst. (2016, mei 23). *Verrekenen van verliezen*. Opgeroepen op mei 23, 2016, van Belastingdienst: http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/winst/vennootschapsbelasting/verrekenen_van_verliezen/
- Bijlsma, M., Hers, J., & Mocking, R. (2013). *De Nederlandse woningmarkt - hypotheekrente, huizenprijzen en consumptie*. Den Haag: CPB.
- Bröcker, S., & van der Veen, T. (2015). *Sprekende Cijfers Bedrijfsruimtemarkten 2015*. Utrecht: Dynamis.
- Bron, J., & Rietkerk, T. (2011). *Onderzoek Logistieke draaischijf Twente, de regio als concurrerende hotspot*. Zwolle: Provincie Overijssel/Regio Twente.
- CBS. (2016, maart 4). *Ruim 1,1 miljoen Nederlanders is beschikbaar of zoekt werk*. Opgeroepen op mei 14, 2016, van www.cbs.nl: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/09/ruim-1-1-miljoen-nederlanders-is-beschikbaar-of-zoekt-werk>
- Centraal Planbureau. (2015). *Grondprijzen en grensregio's*. Den Haag: Centraal Planbureau.
- Centraal Planbureau. (2015). *Grondprijzen en grensregio's*. Den Haag: CPB.
- Coenders, H. (2015). *Focus 2015: kerntrends voor huisvesting, werken en de omgeving*. London: Colliers International.

- Couwenbergh, P., & Lalkens, P. (2012). DNB: Vastgoed wordt derde crisis in de financiële sector. *Financieel Dagblad*.
- CTT. (2016, augustus 28). *Goederenvervoer per spoor*. Opgehaald van www.ctt-twente.nl/dienst/transport-via-water-weg-en-spoor/spoor/
- de Waard, P. (2012). DNB waarschuwt voor derde crisis: de vastgoedcrisis. *Volkscrant*.
- DeOndernemer. (2016, september 21). XL Park kan eindelijk oogsten. *De Ondernemer*, p. 1.
- DeOndernemer i.s.m. gemeente Enschede. (2016, September 27). Enschedese ondernemers aan het woord: DEMCON. *DeOndernemer*, pp. 1-2.
- Dijk, J. v., & Venhorst, V. (2014). *Soort zoekt soort: kunnen gemeenten afgestudeerden voor de eigen arbeids- en woningmarkt behouden?* Groningen: Universiteit Groningen.
- Doelen van der, J. (2015). *Interesse in vastgoed vertaalt zich in transacties*. Amsterdam: ING Economisch bureau en ING Real Estate Finance.
- DTZ. (2015). *Vervagende grenzen, duidelijke contouren: tendensen van de vastgoedmarkt*. Amsterdam/Utrecht: DTZ Zadelhoff.
- DTZ Zadelhoff. (2016). *Factsheet bedrijfsruimtemarkt 2016*. Amsterdam: DTZ.
- Dynamis. (2016). *Sprekende cijfers bedrijfsruimte markten 2016*. Utrecht: Dynamis B.V.
- Dynamis. (2016). *Sprekende cijfers bedrijfsruimtemarkten 2016*. Utrecht: Dynamis B.V.
- Elsweier, F. (2016). *Dividend uit Duitsland*. Deventer: Ernst & Young.
- Erdim, H. (2014). Nederland een belastingparadijs? *Elsevier Fiscaal*, 40-41.
- Eurostat. (2016, April 1). *Estimated labour costs for the whole economy in EUR, 2015*. Opgeroepen op Juni 8, 2016, van Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Estimated_labour_costs_for_the_whole_economy_in_EUR,_2015.png#file
- FGH Bank. (2014). *FGH Vastgoedbericht 2014*. Utrecht: FGH Bank.
- GGB-Grafschaft. (2016, Augustus 20). *Gewerbepark Bad Bentheim-Gildehaus*. Opgehaald van GGB Grafschaft Bad Bentheim: <http://www.ggb-grafschaft.de/staticsite/staticsite2.php?menuid=1130&topmenu=1012>
- Glaeser, E. L. (1992). *Growth in Cities*. Boston: Harvard University.
- Google Maps. (2016, September 24). *Google Maps*. Opgehaald van Google Maps: <https://www.google.nl/maps/place/Nedersaksen,+Duitsland/@52.7656799,8.1211267,8z/data=!4m5!3m4!1s0x47b091e3f3933465:0x126cf7763027900!8m2!3d52.6367036!4d9.8450765>
- Groot, H. (2010). *Stad en Lan*. Den Haag: CBP.

- GVZ - Europark. (2012). *Logistiek*. Opgeroepen op Juni 15, 2016, van GVZ Europark: <http://www.gvz-europark.eu/logistiek.html>
- Hellegers, B., & Ruesink, J. (2014). Gildehaus: dit is geen stuntprijs. *Twentsche Courant Tubantia*, 8-9.
- Hinsenveld, N., Sacli, F., & de Vor, F. (2016). *Vestigingsplaatsvoorkeuren van logistieke bedrijven in Overijssel*. Zwolle: Christelijke Hogeschool Windesheim.
- Hofs, Y. (2015, maart 11). Vestigen over de grens erg aantrekkelijk. *Volkskrant*.
- Hop, G.-J., & Ligtenberg, H. (2015). *Ondernemen in Duitsland versus Nederland*. Arnhem: Loyens & Loeff; Oost NV.
- Hop, G.-J., & Wittrock, C. (2015). *Ondernemen in Duitsland versus Nederland*. Arnhem: Loyens & Loeff.
- Hop, Gert-Jan. (2015). *Ondernemen in Duitsland of Nederland? Analyse van vestigingsplaatsaspecten*. Oosterbeek: Loyens & Loeff.
- IBIS. (2013). *Stand in planning en uitgifte van werklocaties*. Den Haag: VROM.
- Jansen Klomp, M. (2015). *Smaken verschillen: de samenhang tussen woonomgeving en haar gebruikers*. Utrecht: ASRE.
- Kimelberg, S., & Williams, E. (2013). Evaluating the Importance of Business Location Factors: The Influence of Facility Type. *Growth and Change*, 92-117.
- Knoben, J., & Weterings, A. (2012). Footloose: an analysis of the drivers of firm relocations over different distances. *Papers in Regional Science*.
- KPMG. (2016). *Competitive Alternatives*. Toronto: KPMG.
- Kremers, A., & Nijssen, C. (2013). *IBIS werklocaties: de stand van zaken in planning en uitgifte van werklocaties op 1 januari en de uitgifte in 2012*. Arnhem: Arcadis Nederland BV.
- Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 483-499.
- Lijzenga, J., & van der Waals, T. (2014). *Woongedragsspecifieke woonvormen voor ouderen*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.
- Louw, E. (1996). *Kantoorgebouw en vestigingsplaats*. Delft: Technische Universiteit Delft.
- Louw, E., Needham, B., Pen, C., & Olden, H. (2009). *Planning van Bedrijventerreinen*. Den Haag: Sdu uitgevers.
- Mäkelburg, T. (2015). *Grenzeloos actief*. Enschede: Euregio.
- Marlet, G., Oumer, A., Ponds, R., & van Woerkens, C. (2014). *Groeien aan de grens*. Den Haag: VOC Uitgevers.

- Mijnen, C. (2013, januari 13). *Stappenplan: Duitse B.V. oprichten*. Opgehaald van Deutsch-Niederländische handelskammer: <http://www.dnhk.org/nl/nieuws/single-view/artikel/stappenplan-duitse-bv-oprichten/?cHash=da6ae492e93b573d77cfc4eb3dd2edc8>
- Needham, B., van der Krabben, E., & Ploegmakers, H. (2015). *De markt voor bedrijventerreinen: uitkomsten van onderzoek en beleid*. Den Haag: Platform31.
- Nijboer, S., & van der Schoot, R. (2015). *De Nederlandse bedrijfsruimtemarkt: medio 2015*. Amsterdam: Troostwijk.
- NRW. Invest. (2015). *New Opportunities in North Rhine - Westphalia*. Dusseldorf: NRW. Invest.
- Ondernemer, d. (2016, september 21). *XL Park Almelo kan eindelijk oogsten*. Opgehaald van de Ondernemer: <http://www.deondernemer.nl/nieuwsbericht/112498/xl-park-almelo-kan-eigenlijk-oogsten>
- Panteia. (2015). *Evaluatie bedrijventerreinenvisies (Instrument voor werklocatieplanning)*. Zoetermeer: Panteia.
- Provincie Overijssel. (2011). *Onderzoek Logistieke draaischijf Twente*. Zwolle: Buck Consultants.
- Provincie Overijssel. (2015). *Omgevingsvisie Overijssel*. Zwolle: Provincie Overijssel.
- Provincie Overijssel. (2015). *Overijssel werkt!* Zwolle: Provincie Overijssel.
- Puga, D. (2010). The Magnitude and Causes of Agglomeration Economies. *Journal of Regional Science*, 203-219.
- Regio Twente/POWI. (2014). *Arbeidsmarktmonitor*. Enschede: POWI.
- Rijksoverheid. (2014, Oktober 21). *Europese subsidieregeling Interreg*. Opgeroepen op Juni 14, 2016, van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/europese-subsidies/inhoud/europese-structuur--en-investeringsfondsen/europese-subsidieregeling-interreg>
- Rijksoverheid. (2016, mei 24). *Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO)*. Opgeroepen op mei 24, 2016, van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/europese-subsidies/inhoud/europese-structuur--en-investeringsfondsen/europees-fonds-voor-regionale-ontwikkeling-efro>
- Rijksoverheid. (2017, februari 2). *Ruimtelijke ordening en gebiedsontwikkeling*. Opgehaald van www.rijksoverheid.nl: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/ruimtelijke-ordening-en-gebiedsontwikkeling/vraag-en-antwoord/hoe-kan-ik-bezwaar-maken-tegen-een-bestemmingsplan>
- Ruimtelijke plannen. (2017, Februari 2). *Staat van Bedrijfsactiviteiten*. Opgehaald van www.ruimtelijkeplannen.nl: http://www.ruimtelijkeplannen.nl/documents/NL.IMRO.0855.BSP2008014-e001/rb_NL.IMRO.0855.BSP2008014-e001_1.pdf

- RVO. (2016, augustus 28). *SBIR innovatie in opdracht*. Opgehaald van [www.rvo.nl: http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/sbir](http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/sbir)
- Schaap, S. (2013). *Wie kiest wordt gekozen. Een onderzoek naar de vestigingsplaatsfactoren en de sturingsmogelijkheden voor de lokale overheid in de gemeente Lelystad*. Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Stec Groep. (2015). *Logistiek in Beeld*. Arnhem: Stec Groep.
- Syntrus Achmea. (2015). *Outlook 2015-2018: beleggen in internationaal vastgoed*. Amsterdam: Syntrus Achmea.
- TC Tubantia. (2014). Kamervragen over vertrek bedrijven naar Duitse grensstreek. *Twentsche Courant Tubantia*.
- TC Tubantia. (2016, Augustus 15). Burgemeester Oldenzaal wil opheldering over prijsafspraken bedrijfsground. *TC Tubantia*.
- Tubantia. (2016, maart 2). Opmerkelijk verhuizing voor Switch IT Solutions, weg uit Oldenzaal. *Tubantia*.
- Twigt, T. (2008). *Vestigen in de Duitse grensstreek*. Utrecht: Rabobank International & Rabobank Nederland.
- Twigt, T. (2008). *Vestigen in de Duitse grensstreek*. Utrecht: Rabobank International & Rabobank Nederland.
- van der Gulden, J. W. (2014). *Verschillen in verzuim en verzuimbegeleiding in Nederland en Duitsland*. Nijmegen: Verwer.
- van Hees, M. (2013). *Herijking bedrijventerreinvisie Netwerkstad Twente 2013*. Enschede: Regio Twente Netwerkstad.
- van Maarseveen, R., & Romijn, G. (2015). *De ruimtelijke-economische effecten van transportinfrastructuur: een overzicht van de empirie*. Den Haag: CPB.
- Verhoeven. (2010). *Wat is onderzoek*. Den Haag: Boom Lemma uitgevers.
- Waanders, M. (sd). Regio Twente. *Regio Twente*. Bed en Breakfast Twente.
- Walman, J. (2016, augustus 30). Bedrijventerreinen Provincie Overijssel. (F. Temmink, Interviewer)
- Wolters, J. (2016). *Bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus*. Nordhorn: GGB Grundstücks- und Entwicklungsgesellschaft.