



Betere regionale acquisitie: 4 scenario's voor succes.

Het kleine denken lijkt voorbij. Voortaan presenteren we Nederland als een krachtig netwerk van steden. Als het aan Nederlandse beleggers en ontwikkelaars ligt gaan we de concurrentie aan als 'één wereldstad': Tristate City Network. Anders slaan we in het buitenland "een modderfiguur", in de woorden van Guido Verhoef, directeur Vastgoed bij PGGM. Een mooie ambitie. Nederland is immers maar een postzegel op de wereldkaart. Maar zijn onze steden en regio's daar wel klaar voor? Nog niet helemaal denken wij. Daarom pleiten we voor het zetten van kleinere stappen.

Veel regio's, veel ego's

Het model Tristate City Network vergt veel. Samenwerking met Vlaanderen en Duitsland bijvoorbeeld. Maar ook een duidelijk verhaal vanuit de Nederlandse steden en regio's. En juist daar is nog veel te winnen. Bestuurders en ambtenaren verkopen immers het liefst de eigen grond. Ze trekken bij voorkeur zelf bedrijven en banen aan. Slechts weinigen accepteren dat als het bij de burens regent, het altijd nog druppelt in de eigen gemeente. Nog altijd zien we buurgemeenten die naast elkaar op dezelfde beurs staan. Of burgemeesters die elkaar aflossen op economische missies naar hetzelfde gebied in China, India of Duitsland. Intussen staan er continu nieuwe *hotspots*, clusters of valley's op, zoals de Dutch Tech Region en Smart Services Hub Heerlen. En inmiddels heeft bijna elke stad zijn eigen campus of Economic Board! Kortom, de regionale afstemming binnen Nederland kan veel beter.

Regionale afstemming biedt meerwaarde

Argumenten genoeg om meer regionaal te acquireren en te profileren. Het gebrek aan regionale afstemming leidt namelijk tot ongewenste effecten. Locaties hebben nauwelijks profiel en kwaliteit. Acquisiteurs jagen op alles wat beweegt. Er gaat te veel geld op aan individuele marketing, internationale missies en onnodige subsidies. Tegelijkertijd komt voor veel steden 70 tot 90% van de marktvrage uit de directe omgeving en niet uit het buitenland. De arbeidsmarkt werkt bovendien regionaal. En bedrijven denken niet in bestuurlijke grenzen. Intussen zijn er steeds meer gemeenten die een tekort aan bedrijfsgrond hebben, al dan niet door de druk vanuit de woningmarkt. Dergelijke situaties vragen een regionale aanpak. En voor de 'markt' is regionaal afstemmen en profileren aantrekkelijk. Er is transparantie over het aanbod en er is één aanspreekpunt. Waarmee het voor ontwikkelaars, beleggers en gebruikers eenvoudiger is om een goed beeld te krijgen van de kwaliteit van het aanbod. En men kan daardoor sneller

schakelen en beter beslissen. De risico's op een verkeerde keuze nemen af. De kansen op een beter rendement nemen juist toe omdat vraag en aanbod, zowel kwalitatief als kwantitatief, beter in balans zijn.

Vier scenario's voor samenwerking

Vindt die afstemming en profilering in de praktijk dan ook volop plaats? Niet altijd en soms betreft het niet meer dan een papieren tijger. Zo zorgt de aantrekkende economie voor een lagere 'sense of urgency'. De markt is *hot*, dus "bij ons komt het wel goed". En de angst om bedrijven te verliezen of te missen blijft een heet hangijzer. Niet elke bestuurder houdt de rug recht en durft te kiezen. Het delen van informatie zit niet altijd in de genen. Maar als de geesten uiteindelijk rijp zijn gaat het om maatwerk. Er bestaat geen blauwdruk voor regionale marketing en acquisitie. Elke regio heeft haar eigen kenmerken als het gaat om concurrentiekracht, sleutelsectoren, bestuurlijke drukte en gevoeligheden. En dus ook haar eigen instapmoment of eindbeeld. We zien hierin vier scenario's (zie figuur), die oplopen in intensiteit en (dus) ook volgtijdelijk kunnen zijn. De grootste valkuil hierbij is een te hoog ambitieniveau in de beginfase en te snel denken in het neerzetten van nieuwe structuren. Beter start men 'laag' en wordt op het juiste moment doorgepakt naar een hogere intensiteit van samenwerking en bijbehorende governance.





De samenwerking betreft vaak sec gemeenten, zoals in West-Brabant (REWIn), Eindhoven (1Loket) en Drechtsteden (DEAL!). Het eventueel toetreden van vastgoedpartijen in dergelijke (overleg)structuren is vanuit het oogpunt van neutraliteit en gelijkheid lastig. Wel kunnen zij betrokken worden bij het organiseren van evenementen en het ontwikkelen van de regionale propositie(s) en locatie-marketing. En blijven hameren op 'het denken vanuit de klant'.

De basis op orde

Tristate City is een droomscenario, en in onze ogen momenteel een brug te ver. De regionale samenwerking op het gebied van marketing en acquisitie is hiervan nog een heel stuk verwijderd. We moeten de lappendeken van gemeentelijke proposities eerst opschalen, koppelen en professionaliseren. Denken in scenario's kan helpen om deze basis te bouwen en zal leiden tot een realistische aanpak die past bij regio's als West-Brabant, Zuidoost-Drenthe of Noord-Holland-Noord. Zo ontstaat uiteindelijk vanzelf de brede propositie van de (stads)metropool Holland. Kortom: eerst de eigen teams op orde, dán pas deelnemen aan de Champions League op Europees niveau!

Peije Bruil – pbruil@arcusplus.com | 06 – 3308 8656

Paul Kleijne – pkleijne@arcusplus.com | 06 – 3839 3999

ARCUSplus – Partner in Trade & Invest