

Uitstraling bedrijventerreinen

Investeringsmotivatie voor ondernemers.



Jacob W. Dijkstra
S2135876



rijksuniversiteit
groningen

Uitstraling bedrijventerreinen

Investeringsmotivatie voor ondernemers.

Masterthesis

Student : Jacob W. Dijkstra
Afstudeerrichting : Master Vastgoedkunde
Faculteit : Ruimtelijke wetenschappen

Begeleiding vanuit Regio Groningen-Assen:

De heer H. Havenga de Poel

Begeleiding vanuit Rijksuniversiteit Groningen:

Prof. Dr. J. van Dinteren

Groningen, 6 april 2013



Regio Groningen-Assen
STEDELIJK NETWERK



rijksuniversiteit
groningen

Samenvatting

Gemeenten in Nederland hebben grote problemen met de invulling van werklocaties en het op niveau houden van de kwaliteit van deze locaties. De gedachtegang dat er te allen tijde grond beschikbaar zou moeten zijn voor ondernemers, om een nieuw bedrijfspand op te realiseren, heeft bij het ontwikkelen van werklocaties lange tijd tot een overaanbod van deze locaties geleid. Een ander deel van het probleem vormen de relatief goedkope grondprijzen die de gemeenten hanteerden. Door deze concurrerende instelling en het ruime aanbod werd het voor bedrijven goedkoper om te investeren in een nieuw pand op een nieuwe locatie dan investeren in hun bestaande pand. Als gevolg hiervan liep de kwaliteit van de bestaande werklocaties achteruit.

Wanneer de gemeente besluit dat het moment van ingrijpen is aangebroken, dan zal het publieke deel van het terrein een opknapbeurt krijgen. Om met het ingrijpen een flinke kwaliteitsslag te realiseren, zal zowel de publieke/openbare ruimte als de private ruimte aangepakt moeten worden. Uit onderzoek is gebleken dat ondernemers – eigenaren in het bijzonder – bereid zijn om te investeren in voornamelijk het bedrijfspand en, in mindere mate, in de omgeving daarvan. Echter, op dit moment hebben gemeenten weinig zekerheid dat ondernemers in de uitstraling van hun pand en kavel gaan investeren wanneer de openbare ruimten een upgrade krijgen.

Om een betere uitstraling te realiseren van zowel het openbare als het private deel van een bedrijventerrein, is het nodig om ondernemers te stimuleren om te gaan investeren in de uitstraling van hun pand en kavel op het moment dat de publieke instantie het openbare gedeelte van het bedrijventerrein aanpakt.

Dit onderzoek geeft antwoord op de vraag: *wat zijn factoren die ondernemers motiveren om in de uitstraling van hun pand en kavel te investeren?*

Het werkgebied waarin dit onderzoek is uitgevoerd, zijn alle bedrijventerreinen binnen de provincies en gemeenten die bij Regio Groningen-Assen aangesloten zijn. Aangezien dit 98 bedrijventerreinen betreffen, is een steekproef genomen waarbij terreinen met minder dan 10 vestigingen buiten beschouwing zijn gebleven. Dit resulteerde uiteindelijk in 26 bedrijventerreinen waarvan alle ondernemers schriftelijk zijn benaderd.

Met behulp van een enquête zijn zowel kwantitatieve als kwalitatieve data vergaard. De respons op de enquête, die ondernemers online in een beveiligde omgeving konden invullen, bedroeg 5,9%.

De factoren die uit dit onderzoek naar voren zijn gekomen, die ondernemers motiveren om te gaan investeren in de uitstraling van hun pand en kavel zijn: ontevredenheid over de uitstraling van het eigen pand, ontevredenheid over de uitstraling van het bedrijventerrein als geheel en een collectieve aanpak. Tevens is naar voren gekomen dat het demotiveren van bedrijfsverhuizingen mogelijk een positief effect heeft op de bereidheid van een ondernemer om te gaan investeren in de uitstraling van zijn eigen pand en kavel. Op basis van de gebruikte data kan niet worden vastgesteld of er een verband bestaat tussen verhuisplannen en het voornemen om te investeren.



Uit dit onderzoek blijkt dat wanneer men zeer ontevreden is over zowel de uitstraling van het eigen pand als de uitstraling van het bedrijventerrein als geheel, men sneller zal gaan investeren. Waarschijnlijk zorgt het in de probleemstelling geschetste beeld van goedkope bedrijfskavels die in overvloed beschikbaar zijn, ervoor dat ondernemers verhuizen voordat zij de noodzaak van investeringen in de uitstraling van hun huidige pand en kavel inzien. Op het moment dat men het voornemen heeft om te gaan investeren is de bereidheid om tevens in het publieke deel te investeren groter dan wanneer dit voornemen er niet is. De ondernemers zullen tevens eerder overwegen te gaan investeren wanneer dit een collectieve onderneming wordt. Helaas blijft het vaak bij de intentie omdat er niet genoeg draagvlak voor een dergelijk plan gevonden kan worden. Ondanks dat een grote deel lid is van de ondernemersvereniging wordt de toegevoegde waarde van deze organisatie niet hoog geacht. Wel zijn de ondernemers tevreden over het contact met hun 'buren'. Doordat het gezamenlijk oppakken van kansen vaak geen draagvlak vindt, zoeken ondernemers hun oplossingen bij de gemeente. Handhaving van parkeerverboden en beter onderhoud van publieke delen zijn hier veel genoemde richtpunten. Toch zien ondernemers niet alleen de gemeente als mogelijke partij voor waardecreatie op het bedrijventerrein. Ook de omringende ondernemers zouden volgens veel ondernemers meer aandacht moeten besteden aan de uitstraling van hun pand en kavel.

Voorwoord

Geachte Lezer,

Het rapport wat voor u ligt, vormt de afronding van mijn masteropleiding Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit te Groningen.

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van Regio Groningen-Assen en heeft als doel Regio Groningen-Assen te voorzien van aanbevelingen, zodat zij beleid kan ontwikkelen om ondernemers te motiveren om te investeren in de uitstraling van hun eigen pand/kavel, om zodoende de kwaliteit op het bedrijventerrein te upgraden dan wel het huidige niveau te behouden.

Graag bedank ik de heer H. Havenga de Poel van Regio Groningen-Assen voor de begeleiding en hulp gedurende de gehele onderzoeksperiode. Tevens wil ik prof. Dr. Van Dinteren bedanken voor zijn enthousiasme en begeleiding van dit grote project. Daarnaast wil ik dr. Meester bedanken voor zijn bereidwilligheid om mij te helpen bij de statistische analyses.

Zonder de hulp en het geduld van mij vriendin Nynke Schat was dit rapport nooit in deze vorm voor u komen te liggen, daarom wil ik haar via deze weg in het bijzonder bedanken.

Jacob W. Dijkstra

6 april 2013, Buitenpost

Inhoud

1. Introductie.....	1
1.1 Aanleiding.....	1
1.2 Doel- en vraagstelling.....	3
1.3 Begrippenkader.....	3
1.4 Leeswijzer.....	5
2. Stand van de kennis.....	6
2.1 Beleid met betrekking tot bedrijventerreinen.....	6
2.1.1 Rijksoverheid.....	7
2.1.2 Provincies.....	8
2.1.3 Gemeenten.....	9
2.2 Ruimtelijke kwaliteit op bedrijventerreinen.....	9
2.2.1 Negatieve cyclus op bedrijventerreinen.....	11
2.2.2 Het effect van herstructurering op de vastgoedprijs.....	15
2.2.3 Kwaliteit als uitgangspunt.....	15
2.3 Waardering van bedrijfs-onroerend goed.....	17
2.3.1 Wet waardering onroerende zaken (WOZ).....	17
2.3.2 Waarderings- of taxatiemethoden.....	18
2.3.3 Onderhoud van het pand en de kavel.....	18
2.4 Het imago van een bedrijventerrein.....	19
2.5 De praktijk van het beheer en onderhoud van de openbare ruimte.....	19
2.6 Ruimtelijke kwaliteit hedendaags.....	20
2.7 Conclusie.....	21
3. Theoretisch kader.....	23
3.1 Expectancy theorie (verwachtingstheorie).....	23
3.2 Denkkader.....	25
3.3 Verwachtingen.....	26
4. Methodologie.....	28
4.1 Type onderzoek.....	28
4.2 Het onderzoeksgebied.....	28
4.3 Data verzamelingsmethode.....	28
4.3.1 Steekproef.....	29
4.4 Dataverwerking.....	31
4.4.1 Kwantitatieve data.....	31
4.4.2 kwalitatieve data.....	32
4.5 Conceptueel model.....	32
5. Resultaten.....	34
5.1 Algemeen.....	34
5.2 Respons.....	34
5.2.1 Bedrijfskarakteristieken.....	35



5.2.2	Ondernemerskarakteristieken	36
5.2.3	Bedrijventerrein karakteristieken	36
5.3	Correlatie en collineariteit.....	37
5.4	Logistische regressie analyses	38
5.5	Ondernemersverenigingen.....	41
5.6	Perceptie waardecreatie	43
5.7	Overige noemenswaardige resultaten.....	45
6.	Afsluiting	47
6.1	Conclusies	47
6.1.1	Deelvragen	47
6.1.2	Centrale vraag	48
6.1.3	Expectancy theorie	49
6.2	Aanbevelingen	49
6.3	Reflectie.....	50
7.	Bibliografie	52
	Bijlagen	59
	Bijlage I. Gemeenten en werklocaties RGA	60
	Bijlage II. Gebruikte enquête	62
	Bijlage III. Statistiek	70

1. Introductie

In het eerste hoofdstuk van dit rapport wordt de aanleiding en relevantie van dit onderzoek besproken, komen de probleem-, doel en vraagstelling aan bod en wordt afgesloten met een leeswijzer voor de navolgende onderdelen.

1.1 Aanleiding

Gemeenten in Nederland hebben grote problemen met de invulling van werklocaties en het op niveau houden van de kwaliteit van deze locaties (Ministerie van VROM, 2011). Aangezien dertig procent van alle werkgelegenheid in Nederland zich op deze locaties bevindt en dit percentage toeneemt, is dit een maatschappelijk probleem (Schuit, et al., 2004, p. 67), (Schuit, et al., 2006, p. 93), (Schuit, et al., 2008, p. 88), (Weterings, et al., 2008), (Renes & Weterings, 2009). De media-aandacht die dit onderwerp de afgelopen decennia ondervonden heeft en de plaats op de politieke en bestuurlijke agenda, benadrukken deze veronderstelling (Ministerie van VROM & EZ, 2007) (Tweede Kamer, 2008) (Traa & Knobben, 2009, p. 7).

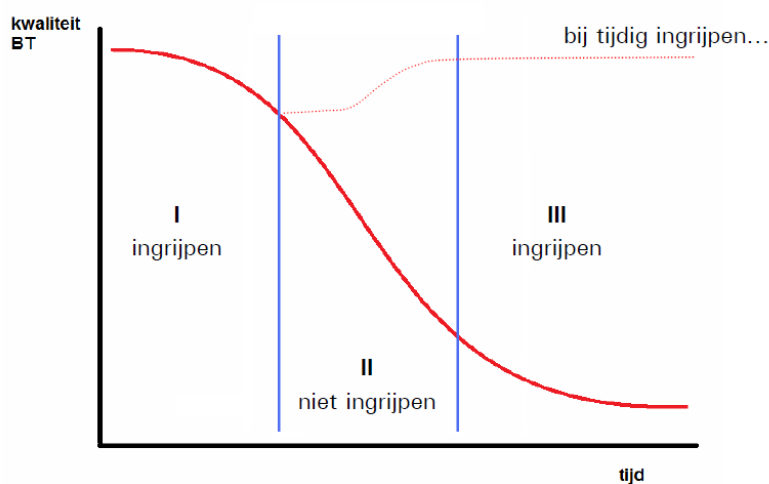
De gedachtegang bij het ontwikkelen van werklocaties heeft lange tijd tot een overaanbod van deze locaties geleid (VROM-raad, 2006, p. 35). Dit overaanbod moest de regionale economie en werkgelegenheid stimuleren (Segeren, et al., 2005). Hierbij beriep men zich op behoefteramingen waar weinig marktonderzoek aan ten grondslag lag (Louw, et al., 2009). Renes en Wetering (2009) kwamen echter tot de conclusie dat de werkgelegenheidseffecten op nieuwe bedrijventerreinen voor een groot deel afkomstig zijn uit eigen gemeenten (73%). Door deze binnengemeentelijke verhuizingen verschuiven de problemen tussen het ene terrein en het andere, of tussen de ene gemeente en de andere. Voor een individuele gemeente kan het effect van modernisering van bedrijventerreinen groot zijn (Schoor, 2001). Echter, aangezien de meeste nieuwkomers op bedrijventerreinen afkomstig zijn uit het omringende gebied, heeft de regio er weinig profijt van.

Een ander deel van het probleem vormden de relatief lage grondprijzen die de gemeenten hanteerden (SER, 1999) (Segeren, et al., 2005) (VROM-raad, 2006) (ETIN Adviseurs, 2007). Deze grondprijzen kwamen namelijk voor het merendeel tot stand door de comparatieve grondprijzenbenadering. Deze benadering houdt in dat de grondprijs wordt afgestemd op de gehanteerde grondprijzen van omliggende gemeenten (Louw, et al., 2009). Deze methode zorgde ervoor dat gemeenten gingen concurreren om zo werkgelegenheid aan te trekken. Door deze concurrerende instelling en het ruime aanbod werd het voor bedrijven goedkoper om te investeren in een nieuw pand op een nieuwe locatie dan investeren in hun bestaande pand (Segeren, et al., 2005). Als gevolg hiervan liep de kwaliteit van de bestaande werklocaties achteruit (VROM-raad, 2006).

Wanneer het vraagstukken over bedrijventerreinen betreft, wordt vaak vanuit de publieke kant naar oplossingen gezocht; bekende voorbeelden hiervan zijn de "SER-ladder" en "kansen voor kwaliteit" (SER, 2009). De Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen (THB) stelt in haar advies "kansen voor kwaliteit", dat de markt van bedrijventerreinen moet verzakelijken. Met verzakelijken wordt bedoeld dat het op den duur vanzelfsprekend wordt

dat herstructurering van bedrijventerreinen gaat behoren tot de normale, marktgestuurde levenscyclus waarbij de rol van de overheid naar de achtergrond verdwijnt. (THB, 2009)

Tot op het moment dat deze markt daadwerkelijk verzakelijk is, zal een oplossing gevonden moeten worden om het verouderingsproces te vertragen. De Stec groep (2010) stelt in haar rapport 'Herstructureringsopgave Fryslân in beeld' dat bedrijventerreinen een levenscyclus kennen, waardoor het soms nodig is om de zaak op te knappen en nieuw leven in te blazen. ETIN Adviseurs (2007) stelt dat de levenscyclus van bedrijventerreinen grofweg in vier fasen kan worden ingedeeld. Namelijk; introductie, groei, consolidatie en teruggang. Op het moment dat de grond van een bedrijventerrein wordt uitgegeven of net daarna, is het nog up-to-date. Na een paar jaar, echter, gaat de kwaliteit achteruit en vertrekken sommige bedrijven, waardoor het bedrijventerrein krijgt te kampen met veroudering. Om deze negatieve spiraal tegen te gaan, zal op een bepaald moment moeten worden ingegrepen. Volgens de Stec groep bepaalt het moment van ingrijpen de slagingskans, waarbij dit moment niet te vroeg mag zijn, maar ook niet te laat. Zij geeft dit visueel weer met de volgende grafiek (figuur 1-1).



Figuur 1-1. Momentum van ingrijpen, (Stec groep, 2010)

Wanneer de gemeente besluit dat het moment van ingrijpen is aangebroken, dan zal het publieke deel van het terrein een opknapbeurt krijgen. Om met het ingrijpen een flinke kwaliteitsslag te realiseren, zal zowel de publieke/openbare ruimte als de private ruimte aangepakt moeten worden (ETIN Adviseurs, 2007). De Zoeten (2009) stelt in zijn artikel, *Het beeld bepaalt de waarde*, dat een verzorgde openbare ruimte ook verzorgde bedrijfspanden en eigen terreinen in houdt. Volgens Van der Ham (2010, p. 82) zijn ondernemers – eigenaren in het bijzonder – bereid om te investeren in voornamelijk het bedrijfspand en, in mindere mate, in de omgeving daarvan. Echter, op dit moment hebben gemeenten weinig zekerheid dat ondernemers in de uitstraling van hun pand en kavel gaan investeren wanneer de openbare ruimten een upgrade krijgen. De redenen hiervoor zijn op dit moment niet duidelijk. Om een betere uitstraling te realiseren van zowel het openbare als het private deel van een bedrijventerrein, is het nodig om ondernemers te stimuleren om te gaan investeren in de uitstraling van hun pand en kavel op het moment dat de publieke instantie het openbare gedeelte van het bedrijventerrein aanpakt. Voordat dit kan worden verwezenlijkt, is

het allereerst nodig om een beter inzicht te krijgen in de achterliggende gedachten van de ondernemers m.b.t de uitstraling van het bedrijventerrein en het pand en de kavel waar zij gesitueerd zijn. Dit onderzoek tracht dan ook in beeld te brengen wat factoren zijn die ondernemers er toe bewegen om in de uitstraling van hun pand en kavel te investeren.

1.2 Doel- en vraagstelling

Doelstelling: Het doen van aanbevelingen aan Regio Groningen-Assen (RGA), zodat zij beleid kan ontwikkelen om ondernemers te motiveren om te investeren in de uitstraling van hun eigen pand/kavel, om zodoende de ruimtelijke kwaliteit op het bedrijventerrein te upgraden dan wel het huidige niveau te behouden.

De centrale vraag in dit onderzoek luidt als volgt:

Wat zijn factoren die ondernemers motiveren om in de uitstraling van hun pand en kavel te investeren?

Om een duidelijk antwoord te kunnen geven op de centrale vraag zijn een viertal deelvragen geformuleerd:

1. Welke factoren die mogelijk een relatie hebben met de keuze om wel of niet te investeren in de uitstraling van het pand komen uit de literatuur naar voren?
(Deze vraag zal beantwoord worden in de conclusie van hoofdstuk 2).
2. Welke van de gevonden factoren verklaren de keuze om wel of niet te investeren in het pand en/of de kavel?
(deze vraag zal door middel van statistische analyses in hoofdstuk 5 beantwoord worden).
3. Welke rol zien ondernemers voor ondernemersverenigingen bij investeringen in delen van het bedrijventerrein?
(Deze vraag zal in hoofdstuk 6 beantwoord worden).
4. Zien ondernemers kansen voor waardecreatie? Hoe gaan ze hiermee om?
(Deze vraag zal in hoofdstuk 6 beantwoord worden).

Gekozen is om dit onderzoek te beperken tot aspecten welke door de ondernemers beïnvloedbaar zijn. Aspecten zoals de ontsluiting, voorzieningen en ligging zijn voorbeelden van aspecten die niet door ondernemers beïnvloedbaar zijn, omdat deze over het algemeen te grote investeringen behelzen.

1.3 Begrippenkader

Gezien de specifieke aard van dit onderwerp, zal het geregeld voorkomen dat er termen/begrippen gebruikt worden die niet eenduidig geïnterpreteerd kunnen worden. Hieronder worden de meest gebruikte termen/begrippen gedefinieerd, zodat ze in de juiste context geïnterpreteerd worden. Voor de definitie van termen/begrippen die eenmalig

voorkomen, wordt door een nummer in superscript verwezen naar de onderkant van de desbetreffende pagina.

Bedrijventerrein: de Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen (THB) (2009) citeert en hanteert in haar rapport 'Kansen voor kwaliteit' de volgende definitie van het begrip bedrijventerrein. *'Een ruimtelijk aaneengesloten of functioneel verbonden terrein dat bestemd en geschikt is voor gebruik door vestigingen ten behoeve van handel, nijverheid, commerciële en niet-commerciële dienstverlening en industrie, daaronder niet begrepen een terrein in overwegende mate bestemd voor kantoren, detailhandel of horeca'*. Zij vermeldt hierbij dat deze definitie ook gehanteerd wordt door het Integrale Bedrijventerreineninformatiesysteem bij het begrip werklocatie (IBIS, 2012). Olden (2010, p. 24) maakt in zijn studie naar de doestelling die ten grondslag ligt aan de planning van bedrijventerreinen, onderscheid tussen bedrijventerreinen en zeehaventerreinen, waarbij hij zeehaventerreinen buiten beschouwing laat vanwege hun bijzondere karakter. Dit is tevens de reden dat zeehaventerreinen buiten de scope van deze studie vallen.

Ondernemer: volgens Van Dale (2012) is de betekenis van het woord ondernemer, *iemand die een bedrijf voor eigen rekening uitoefent*. In dit onderzoek wordt aan deze definitie toegevoegd dat de ondernemer tevens de gebruiker van het pand en de kavel is, ongeacht of hij eigenaar of huurder is.

Vastgoed / onroerend goed: in dit onderzoek zal de definitie van Ten Have gehanteerd worden: *een vastgoedobject is een onroerende zaak die onafhankelijk van andere objecten bestaat en als zodanig afzonderlijk is te herkennen. Een onroerende zaak is de grond en al wat daar hecht mee verbonden is* (Ten Have, 2007).

Vastgoedeigenaar: in dit onderzoek wordt de vastgoedeigenaar omschreven als *de persoon of entiteit die de feitelijke eigendom over het vastgoedobject heeft en tevens beslissingsbevoegd is met betrekking tot investeringen in de uitstraling van dit object*.

Ondernemersvereniging: een ondernemersvereniging is een club van en door ondernemers die opkomt voor de individuele en gezamenlijke belangen van de ondernemers (op individueel, bedrijventerrein gerelateerd en maatschappelijk niveau), gerelateerd aan een bedrijventerrein en waarbij de ondernemers leidend zijn (Bedrijventerrein.biz, 2010).

Bedrijfsruimte: het begrip bedrijfsruimte is een verzamelnaam voor verschillende vastgoedobjecten die gebruikt worden voor de exploitatie van een professionele activiteit. Zodoende zijn onder meer kantoren, winkels, hotels, opslagruimten en fabrieken allemaal bedrijfsruimten.

Veroudering: in dit onderzoek zal gebruik worden gemaakt van de omschrijving van Van Dinteren (2010). Hij omschrijft veroudering in zijn artikel genaamd, *'Een oud bedrijventerrein is niet altijd verouderd'*, als *'het niet (meer) voldoen aan de eisen die door overheid en ondernemers aan een bedrijventerrein gesteld worden'*.

Waardecreatie: businessdictionary.com (2012) geeft de volgende omschrijving van de Engelse vertaling van waardecreatie (value creation), *'The performance of actions that*

increase the worth of goods, services or even a business'. Oftewel, de uitvoering van handelingen die de waarde van goederen, diensten of zelfs een bedrijf te verhogen. In de context van dit onderzoek betekent dit investeringen in de uitstraling van (delen) van het bedrijventerrein om zodoende de waarde van het onroerend goed en het gehele bedrijventerrein te verhogen.

Parkmanagement: er bestaan in de literatuur meerdere definities van het begrip parkmanagement, in dit onderzoeksrapport wordt aangesloten bij de definitie van het begrip door Senternovem (2004), *'Parkmanagement is het sturen van de inrichting van een terrein, het managen van voorzieningen en het beheren van openbare en private ruimten. Marktpartijen hebben hierbij een gedeelde verantwoordelijkheid. Samen zorgen zij voor een optimale kwaliteit van werklocaties, nu en op lange termijn'*.

Ruimtelijke kwaliteit: ruimtelijke kwaliteit is een begrip waarvoor geen scherpe definitie bestaat. Algemeen geaccepteerd is echter de omschrijving van de bouwstenen van dit begrip. Deze bouwstenen zijn gebruikswaarde + belevingswaarde + toekomstwaarde (Ruimtexitmilieu.nl, 2012). Voor verdere uitleg van het begrip ruimtelijke kwaliteit wordt verwezen naar paragraaf 2.2.

Uitstraling: binnen dit onderzoek wordt gesproken van uitstraling, in plaats van ruimtelijke kwaliteit, omdat het zich richt op de visuele aspecten en de beleving hiervan. In voorgaande paragraaf is uitgelegd dat ruimtelijke kwaliteit kan worden opgedeeld in drie bouwstenen. Deze drie bouwstenen kunnen op hun beurt weer worden onderverdeeld in meerdere aspecten (tabel 2-1). Aangezien uitstraling een aspect is van één van de drie bouwstenen van het begrip ruimtelijke kwaliteit, is gekozen om dit niet te chargeren. In paragraaf 2.2 zal het begrip uitstraling nader afgebakend worden.

1.4 Leeswijzer

In het hierna volgende hoofdstuk (2) wordt de bestaande literatuur over het onderwerp uiteengezet. Dit hoofdstuk sluit af met een conclusie waarin antwoord wordt gegeven op de eerste deelvraag: *'Welke factoren die mogelijk een relatie hebben met de keuze om wel of niet te investeren in de uitstraling van het pand komen uit de literatuur naar voren?'*. In hoofdstuk 3 zal de theorie besproken worden, die het denkkader van dit onderzoek vormt. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met de verwachtingen met betrekking tot de resultaten. Hoofdstuk 4 behandelt de methodologie van dit onderzoek, waarbij achtereenvolgens het type onderzoek, het onderzoeksgebied, de data verzamelingsmethode en de dataverwerking aan bod komen. Hoofdstuk 4 wordt afgesloten met de bespreking van het conceptueel model van dit onderzoek. In hoofdstuk 5 worden de resultaten van het onderzoek besproken. Dit verslag sluit af met de conclusies en aanbevelingen (hoofdstuk 6).

2. Stand van de kennis

In dit hoofdstuk wordt een analyse gemaakt van de bestaande kennis over het onderwerp. Allereerst zal het gevoerde beleid met betrekking tot bedrijventerreinen ter sprake komen. Omdat het hier een verdere verdieping betreft, zullen aspecten die in de aanleiding benoemd zijn hier niet herhaald worden. In de daarop volgende paragraaf zal verder worden ingegaan op de ruimtelijke kwaliteit van bedrijventerreinen en de relevantie hiervan in relatie met verouderingsaspecten. Vervolgens wordt uiteengezet hoe onroerend goed wordt gewaardeerd en zal het imago van het bedrijventerrein als geheel worden besproken. Daarna zal de praktijk van het beheer en onderhoud van de openbare ruimte besproken worden. Afgesloten wordt met het huidige beeld op ruimtelijke kwaliteit.

2.1 Beleid met betrekking tot bedrijventerreinen

Door het gevoerde beleid is de overheid al jaar en dag een belangrijk speler op de vastgoedmarkt voor bedrijventerreinen. Van der Veere (2012, p. 20) vermeldt dat de rol van de overheid bij bedrijventerreinen zowel passief als actief is. De passieve rol van de overheid vertaalt zich in het vaststellen van de regels die de markt binnen het gewenste kader moet laten opereren. De actieve rol openbaart zich bij de lager gelegen overheidslagen, door grond- of gebiedsontwikkeling (Krabben, van der, 2011, p. 5).

De Randstedelijke rekenkamer (2009) benoemt in haar rapport dat het Rijk stellig is als het gaat om de verouderingsproblematiek: *'Eenderde van de bedrijventerreinen is verouderd. Bedrijfsleven en gemeenten kiezen vaak voor nieuwe terreinen in plaats van bestaande locaties op te knappen (te herstructureren). Nieuwe bedrijventerreinen zijn sneller en goedkoper te ontwikkelen. Die nieuwe terreinen komen steeds vaker in het landelijk gebied terecht, wat ten koste gaat van de open groene ruimte. En de bestaande bedrijventerreinen verpauperen'*. De Taskforce Herontwikkeling bedrijventerreinen (2009) sluit zich niet aan bij het Rijk wat betreft de grootte van de verouderingsopgave en beperkt deze tot een absoluut cijfer van 16.570 ha, wat overeenkomt met plusminus 15 à 16% van het oppervlak bedrijventerreinen.

Van Dinteren (2008, p. 41), Louw et al. (2009, p. 221) en Olden (2010, p. 10) zijn eensgezind wat betreft de rol van het door het Rijk gevoerde beleid als oorzaak voor de huidige verouderingsproblematiek en de groeispurt van bedrijventerreinen die hieraan ten grondslag ligt. Men kan zich afvragen waarom de overheid deze relatief ingrijpende rol binnen de vastgoedmarkt voor bedrijventerreinen op zich heeft genomen. Het antwoord op deze vraag moet gezocht worden in de aspecten die private partijen onderbelicht laten. Waar private partijen een duidelijk beeld hebben van wat de klant wil, laat zij de gevolgen voor de indirect betrokkenen links liggen. Zo zullen deze partijen bijvoorbeeld weinig rekening houden met de gevolgen voor de waarde van het naastgelegen vastgoed bij de aanleg van bedrijventerreinen, laat staan de milieueffecten die veroorzaakt worden zoals, geluidshinder, vervuiling of externe veiligheid. Dit alles is reden voor de overheid om in deze markt in te grijpen (RPB, 2006, p. 56).

In de volgende drie paragrafen wordt de invloed van de verschillende lagen van de overheid met betrekking tot het bedrijventerreinenbeleid nader toegelicht.

2.1.1 Rijksoverheid

Renes en Weterings (2009, p. 88) stellen dat de rol van de Rijksoverheid bij de planning en ontwikkeling van specifieke bedrijventerreinen beperkt is. In tegenstelling tot de volkshuisvesting of groene ruimte heeft het Rijk nooit een nationaal structuurschema voor bedrijventerreinen opgesteld. Hoewel de afgelopen decennia diverse pleidooien zijn gehouden voor een nationale ruimtelijke visie op de ontwikkeling van bedrijventerreinen, is het nooit gekomen tot een nationale visie. Het belangrijkste motief dat het Rijk hiervoor heeft, is dat het zich niet verregaand wil bemoeien met de vraag of een nieuw bedrijventerrein wenselijk is, wat de locatiekeuze is en de termijn waarop nieuwe bedrijventerreinen worden gerealiseerd (Louw, et al., 2009). Het Rijk vindt deze aspecten vooral een verantwoordelijkheid van de lagere overheden. Alleen voor bedrijventerreinen van nationaal belang, zoals zeehavens en luchthavens, zijn er nationale structuurschema's (Renes & Weterings, 2009, p. 88). Een onderdeel van het nationale beleid dat wel direct invloed heeft op bedrijventerreinen is de SER-ladder.

De SER-ladder is een beleidsinstrument dat onderdeel uitmaakt van het bedrijventerreinenbeleid (Vink, 2012). De SER-ladder is in 1999 geïntroduceerd door de Sociaal Economische Raad (SER). Dit beleidsinstrument moet er voor zorgen dat er selectiever en doelmatiger omgegaan wordt met de beschikbare grond. Door de volgende drie stappen wordt men gedwongen om na te denken over de inname van nieuwe ruimte dan wel het efficiënter gebruiken van bestaande gebieden (SER, 1999, p. 30).

- Gebruik de ruimte die reeds beschikbaar is gesteld voor een bepaalde functie en/of door herstructurering beschikbaar gemaakt kan worden;
- Maak optimaal gebruik van de mogelijkheden om de ruimteproductiviteit te verhogen;
- Indien het voorgaande onvoldoende soelaas biedt, is de optie van uitbreiding van het ruimtegebruik voor de desbetreffende functie aan de orde. Daarbij dienen de verschillende relevante waarden en belangen goed te worden afgewogen in een gebiedsgerichte aanpak. Door een zorgvuldige keuze van de locatie van 'rode' functies en door investeringen in de kwaliteitsverbetering van de omliggende groene ruimte moet worden verzekerd dat het meerdere ruimtegebruik voor wonen, bedrijventerreinen en/of infrastructuur de kwaliteit van natuur en landschap respecteert en waar mogelijk versterkt.

Bij een aanpassing van het bedrijventerreinenbeleid is de SER-ladder in 2009 opgenomen in het convenant bedrijventerreinen 2010-2020. Waarmee de verplichting ontstond voor gemeenten om de SER-ladder te implementeren.

Tegenwoordig spreekt men van 'De Ladder voor Duurzame Verstedelijking'. Deze ladder bouwt voort op de SER-ladder, maar vervangt de eis van nabijheid door een eis van multimodale bereikbaarheid. Oftewel, tegenwoordig hecht men meer waarde aan het bereiken van het bedrijventerrein via meerdere vervoersmogelijkheden, bijvoorbeeld bus,

trein, auto of fiets. Tevens heeft de ladder voor duurzame verstedelijking, als motiveringseis, een wettelijke verankering gekregen (Ministerie van Infra en Milieu, 2012).

Dat de Rijksoverheid het beleid wat het vanaf de jaren negentig voerde, waarbij het ruimtelijke-economische beleid een sterke nadruk op de ontwikkeling van bedrijventerreinen legde, ook nu nog voert, is op zijn minst eigenaardig te noemen. Het beleid is namelijk tegenstrijdig met de hiervoor behandelde SER-ladder (Veere, van der, 2012, p. 20). Dat dit beleid niet is verlaten, is zichtbaar in de Nota Pieken in de Delta (Ministerie van EZ, 2004) en de Nota Ruimte (Ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ, 2006). In 2007 hebben de ministers van VROM en Economische Zaken bij de herijking van het nationale beleid voor bedrijventerreinen meer accent gelegd op efficiënt en zorgvuldig ruimtegebruik. Deze herijking zou moeten doorwerken in het 'Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020' (Veere, van der, 2012, p. 22). De aanleg van nieuwe bedrijventerreinen blijft in beide nota's echter een belangrijke doelstelling om economische groei te bevorderen. Olden (2010, pp. 15-16) stelt dan ook dat het areaal bedrijventerreinen 'gewoon' kan doorgroeien in deze periode. De gedachte is en blijft dat bedrijventerreinen economische groei stimuleren.

In het hiervoor genoemde 'convenant bedrijventerreinen 2010-2020' zijn afspraken tussen het Rijk, het Interprovinciaal Overleg (IPO) en de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG) vastgelegd met betrekking tot de nieuwe aanpak van het bedrijventerreinenbeleid. De afspraken hebben betrekking op:

- De behoefteraming en planning van nieuwe bedrijventerreinen;
- De herstructurering van bestaande bedrijventerreinen en de financiering van de herstructureringsopgave;
- De regionale samenwerking tussen gemeenten op het gebied van bedrijventerreinenbeleid;
- Verbetering in de kwaliteit van en op bedrijventerreinen.

In dit laatste punt komt de kwaliteit van en op bedrijventerreinen ter sprake waarmee men doelt op de ruimtelijke kwaliteit van bedrijventerreinen. Gezien de directe relevantie met dit onderzoek zal dit begrip in paragraaf 2.2 verder uiteengezet worden.

2.1.2 Provincies

Vanaf de Nota Ruimte is een verschuiving richting decentralisatie in het ruimtelijke beleid waar te nemen (RPB, 2006, pp. 7-8). Decentralisatie moet resulteren in een effectieve ruimtelijke ontwikkeling en besluitvorming. De regio moet hiervoor de mogelijkheden hebben om taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden van het Rijk over te nemen (Raden voor Leefomgeving en Infrastructuur, 2011). Tot nu toe stelden de provinciën de ruimtelijke kaders op waarbinnen de gemeenten opereerden, maar die kaders boden bijna altijd voldoende ruimte voor gemeentelijke handelingsvrijheid (Renes & Weterings, 2009, p. 88). Door de nieuwe Wet op de ruimtelijke ordening (2008), hebben de provinciën een meer omvattende taak gekregen. Om de integratie tussen de aanleg van nieuwe terreinen en herstructurering te bevorderen, gaan de provinciën in overleg met andere overheidslagen structuurvisies opstellen (Algemene Rekenkamer, 2008). In het al eerder ter sprake gekomen convenant bedrijventerreinen 2010-2020 staan de taken van de provinciën duidelijk omschreven. Door

middel van het opstellen van structuurvisies zijn zij verantwoordelijk voor het regisseren van het bedrijventerreinenbeleid. Aanvullend daarbij gebruiken de provincies de provinciale herstructureringsprogramma's om de uitvoering van de herstructureringsopgave te organiseren. In samenwerking met gemeenten voert men een regiospecifiek bedrijventerreinenbeleid, waarbij de provincies verantwoordelijk zijn voor de afstemming tussen regio's op basis van regulier overleg (Ministerie van VROM en EZ, 2009).

2.1.3 Gemeenten

Met betrekking tot de uitvoering van het bedrijventerreinenbeleid nemen de gemeenten de grootste rol op zich. Ook de regulering van de grondmarkt voor bedrijventerreinen nemen de gemeenten voor hun rekening. Volgens Louw et al. (2009, p. 74) verzorgen de gemeenten gezamenlijk 80% van het aanbod voor grondexploitatie van bedrijventerreinen. Gemeenten bepalen tevens welke bedrijven zich mogen vestigen en onder welke voorwaarden de grond uitgegeven wordt. Zij doen dit door bestemmingsplannen en uitgifte/toelatingsbeleid. Bij de invulling van deze bestemmingsplannen worden gemeenten slechts beperkt door de ruime kaders die provinciën stellen en de SER-ladder van het Rijk (Algemene Rekenkamer, 2008) (Louw, et al., 2009) (Renes & Weterings, 2009, pp. 15-16). Renes en Weterings (2009, p. 87) komen tot de conclusie dat gemeenten de markt voor bedrijventerreinen beïnvloeden doordat zij de hoeveelheid en de prijs kunnen bepalen van de grond die zij uitgeven. Van der Veere (2012, pp. 22-23) voegt daar aan toe dat het hierdoor voor zich spreekt dat gemeenten de waarde van het huidige en toekomstige bedrijfsvastgoed beïnvloeden.

Gemeenten beroepen zich meestal op de werkgelegenheidsgroei die bedrijventerreinen zouden bevorderen, wanneer men vragen stelt over het gevoerde actieve grondbeleid. Om groeiende bedrijven binnen de gemeente te houden en nieuwe bedrijven aan te trekken, hebben gemeenten te allen tijde voldoende bouwrijpe grond in de aanbieding voor een redelijke prijs (Krabben, van der, 2011, pp. 6-12) (Renes & Weterings, 2009, p. 62) (Segeren, et al., 2005, p. 10). De onderbouwing die men gebruikt bij de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen blijkt vaak zwak van aard (Segeren, et al., 2005) (Louw, et al., 2009) (Renes & Weterings, 2009, p. 12). Het beleid wat afgelopen jaren heerste, was dat voor iedere uitgegeven hectare grond, ook een hectare grond weer bouwrijp werd gemaakt, om zodoende de voorraad op peil te houden (Renes & Weterings, 2009, p. 25). Door dit beleid is en blijft schaarste ver te zoeken op de grondmarkt voor bedrijventerreinen.

2.2 Ruimtelijke kwaliteit op bedrijventerreinen

Volgens ETIN Adviseurs (2007) zal een ondernemer, wanneer hij/zij een bedrijfskavel en/of bedrijfspand koopt, zichzelf de volgende vragen stellen:

- Zijn de gebruiksmogelijkheden passend voor de activiteiten van mij en mijn onderneming? (Gebruikswaarde)
- Past de sfeer van het terrein en de directe omgeving bij mijn ondernemersstijl en geeft die een aangenaam gevoel? (Belevingswaarde)
- Is de kavel / het pand aan te passen aan veranderende wensen, goedkoop in onderhoud en is het op termijn goed te verkopen? (Toekomstwaarde)

Deze drie aspecten vormen samen de ruimtelijke kwaliteit van het bedrijfsobject (Dinteren van, 2008). Aangezien de uitstraling van een bedrijfskavel en –pand gerekend kan worden tot het aspect belevingswaarde en dit aspect weer valt onder het begrip ‘ruimtelijke kwaliteit’ (Ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ, 2006) (ETIN Adviseurs, 2007) (Ministerie van VROM, 2008b), kan indirect gesteld worden dat uitstraling valt onder de ruimtelijke kwaliteit. In de matrix “Ruimtelijke kwaliteit” bedrijventerreinen (tabel 2-1), eveneens gepubliceerd door ETIN adviseurs, kan worden opgemerkt dat zij ‘uitstraling’ samen met ‘imago’ en ‘aantrekkelijkheid’ van economisch belang vinden voor het bedrijventerrein.

Tabel 2-1. Habiforum, bewerking ETIN adviseurs (ETIN Adviseurs, 2007)

Matrix “Ruimtelijke kwaliteit” bedrijventerreinen

	Economisch belang	Sociaal belang	Ecologisch belang	Cultureel belang
Gebruikswaarde	- Efficiency - Bereikbaarheid - Gecombineerd gebruik	- Toegang - Veiligheid	- Externe veiligheid - Schoon milieu	- Keuzevrijheid - Verscheidenheid
Belevingswaarde	- Imago - Uitstraling - Aantrekkelijkheid	- Veiligheid - Herkenbaarheid - Verbondenheid	- Ruimte - Gezonde werkomgeving	- Eigenheid - Contrastrijk
Toekomstwaarde	- Stabiliteit - Flexibiliteit - Agglomeratie - Gebundelde aantrekkelijkheid	- Gezamenlijkheid - Draagvlak	- Voorraad ruimte - Duurzame inrichting - Duurzaam ondernemen	- Erfgoed - Integratie - Vernieuwing

De drie begrippen, imago, uitstraling en aantrekkelijkheid, zijn onderling verweven. Een imago bestaat onder andere uit de perceptie van de uitstraling en de aantrekkelijkheid van het terrein. Imago zal op zijn beurt ook van invloed zijn op het oordeel van de aantrekkelijkheid die een individu over een bepaald terrein heeft; dit geldt ook voor uitstraling. Binnen dit onderzoek komt de term uitstraling veelvuldig aan bod, hiermee wordt het oordeel bedoeld dat een individu heeft over een object of terrein wanneer hij deze waarneemt. Wanneer sprake is van een slecht oordeel over de uitstraling moet men denken aan bijvoorbeeld een slecht onderhouden pand waar de verf van de kozijnen bladert, een terrein waar het gras een meter hoog staat of de wegen volstaan met geparkeerde voertuigen of ladingen. Bij een goed oordeel zou men kunnen denken aan panden die goed onderhouden zijn, opgeruimde kavels zonder onkruid en een openbare ruimte die geen sporen van wildgroei vertoont, laat staan geparkeerde voertuigen en ladingen.

Van Dinteren et al. (2010) hebben bij de beoordeling van de ruimtelijke kwaliteit van 600 bedrijventerreinen in Brabant onderscheid gemaakt tussen de volgende aspecten:

Hoofdthema Ruimtelijke kwaliteit

- Subthema Overall gebiedskwaliteit
 - Herkenbaar concept
 - Inpassing in de omgeving
- Subthema Openbare ruimte
 - Zwerfvuil
 - Onkruid e.d.

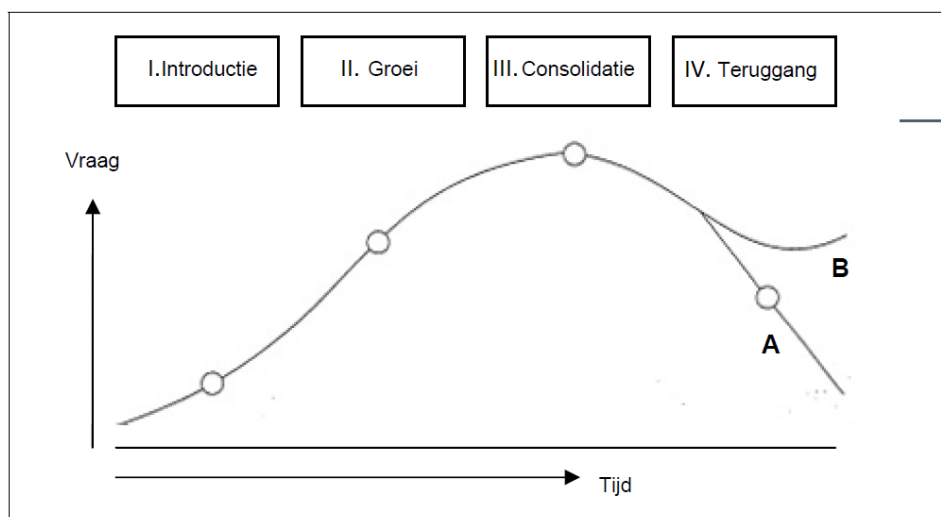
- Hoeveelheid groen
- Onderhoudsstaat straatmeubilair
- Buitenopslag op straat
- Kwaliteit bestrating
- Subthema Ruimtelijke kwaliteit kavels / inpassing
 - Onderhoudsstaat op de kavels
 - Buitenopslag op kavels
 - Materiaalgebruik gebouwen
 - Staat van de gebouwen.

Samen met de hoofdthema's mobiliteit, ruimtegebruik en milieu, die op hun beurt ook weer uit meerdere subthema's en aspecten bestaan, is een score gegenereerd voor de bedrijventerreinen. Hierbij is gebruikgemaakt van drie modellen waarbij verschillende gewichten aan de aspecten zijn toegekend; deze modellen zijn: het neutrale model waarbij alle subthema's even zwaar meetellen, het beleidsmodel waarbij subthema's die vanuit provinciale beleidsoverwegingen belangrijk gevonden worden drie keer zo zwaar meetellen en het ondernemersmodel waarbij de subthema's die ondernemers belangrijk vinden drie keer zo zwaar meetellen.

2.2.1 Negatieve cyclus op bedrijventerreinen

Tot op heden worden bedrijventerreinen gekenmerkt door een negatieve cyclus wat betreft de kwaliteit van dergelijke gebieden. Van een negatieve cyclus is sprake omdat dezelfde veroudering processen zich steeds herhalen wanneer een nieuwe klasse¹ bedrijven zich vestigt op het bedrijventerreinen.

Figuur 2-1 toont een visuele weergave van de levenscyclus van bedrijventerreinen (eindigt bij A).



Figuur 2-1. Levenscyclus bedrijventerreinen (Louw, et al., 2009)

¹ Hiermee wordt bedoeld een groep bestaande uit bedrijven die allemaal een bepaald kwaliteitsniveau acceptabel vinden.

Zoals eerder is benoemd in de aanleiding, doorlopen bedrijventerreinen tijdens hun bestaan een min of meer vast proces (ETIN Adviseurs, 2007) (Louw, et al., 2009). Fase I. Introductie, II. groei, III. consolidatie en IV. teruggang vormen in deze volgorde de levenscyclus van bedrijventerreinen. De cyclus start met de introductie, waarbij kavels worden uitgegeven en het bedrijventerrein vol stroomt met nieuwe bedrijven.

Zodra de meeste kavels zijn uitgegeven stagneert de groei en komt het terrein in de consolidatie fase. Tijdens deze fase vertrekken de eerste bedrijven alweer naar een ander terrein, maar nemen tevens nieuwe bedrijven hun intrek in de vrij gekomen panden.

Zodoende is er in deze fase nog geen sprake van structurele leegstand; echter, treden er tegen het einde van deze fase al wel de eerste verouderingsproblemen op. Deze verouderingsproblemen vallen het eerst op vanwege achterstallig onderhoud. Dit achterstallige onderhoud en een zwakke initiële beeldkwaliteit zijn tevens de oorzaak van een matige uitstraling van bedrijventerreinen. Dit proces speelt zich zowel af op het openbaar gebied als op de kavels. Dit verouderingsproces wordt versterkt door de afnemende courantheid² van een pand. Waardoor de bereidheid om onderhoud te plegen tevens daalt. Een rommelig bedrijventerrein ontstaat doordat het openbaar gebied gebruikt wordt door de ondernemers (Randstedelijke rekenkamer, 2009). ETIN adviseurs (2007) is van mening dat deze problemen op dit moment nog door gemeenten met relatief eenvoudige middelen kunnen worden tegengegaan. Voorbeelden die zij aanhalen zijn: het goed en tijdig plegen van onderhoud, het handhaven van parkeerverboden en het schoonhouden van het terrein. Voorgenoemde aspecten kunnen snelle veroudering tegengaan en bedrijven stimuleren om te investeren in hun eigen pand en kavel.

In de hierop volgende fase, teruggang, tonen zich grotere verouderingsproblemen. Doordat ondernemers na verloop van tijd andere eisen gaan stellen aan hun pand en kavel, neemt de courantheid verder af. Op dit moment begint er ook structurele leegstand te ontstaan op het terrein. Waardoor de prijzen van het onroerend goed op het bedrijventerrein dalen. Dit heeft tot gevolg dat bedrijven worden aangetrokken die deze lagere kwaliteit accepteren en dus ook niet de intentie hebben om hier verandering in te brengen. Hier wordt de negatieve cyclus zichtbaar; nieuwe bedrijven accepteren de lagere kwaliteit, maar vertrekken op het moment dat deze kwaliteit nog meer verslechterd. Deze bedrijven worden weer vervangen door bedrijven die deze nog lagere kwaliteit accepteren en op hun beurt ook weer vertrekken. Dit traject gaat door totdat het terrein een 'smet' is op de reputatie van de gemeente en men grote financiële middelen moet inzetten om hier verandering in te brengen.

Het ministerie van VROM (2008), stelt dat wanneer verouderde bedrijventerreinen een stevige opknapbeurt krijgen, zij weer kunnen voldoen aan de hedendaagse economische eisen en nog jarenlang goed functioneren.

De veroudering die in voorgaande alinea's ter sprake is gekomen, is door ETIN adviseurs (2003) uitgewerkt in knelpunten per aspect van veroudering. De aspecten, ruimtegebruik,

² Courantheid: De mate van verhandelbaarheid (Encyclo.nl, 2012).

aanzicht/uitstraling, ontsluiting en milieuhygiëne, zijn overgenomen van het Centraal Plan Bureau. Tabel 2-2 geeft deze uitwerking overzichtelijk weer.

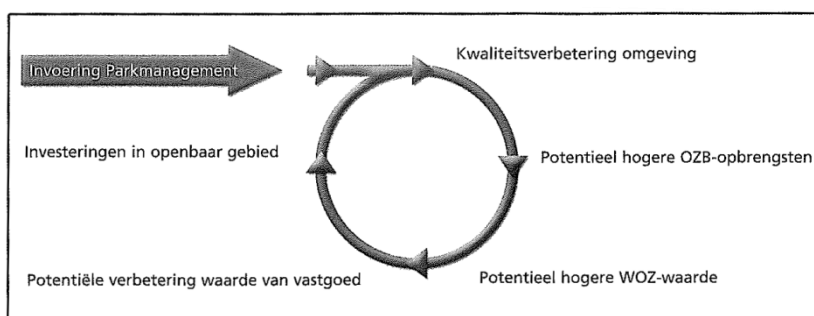
Tabel 2-2. Aspecten van veroudering (ETIN Adviseurs, 2003)

Aspecten van veroudering			
Ruimtegebruik	Aanzicht/Uitstraling	Ontsluiting	Milieuhygiëne
Braakliggende (niet uitgegeven) kavels	Verpaupering openbare ruimte (groen en wegen)	Slechte bereikbaarheid van het terrein (per auto/ per OV)	Bodemvervuiling Geluidsoverlast
Aanwezigheid (ongebruikte) strategische reserves/restruimte	Verpaupering kavels en panden	Slechte ontsluiting op het terrein/ slechte interne verkeersstructuur	Luchtvervuiling Stank
Inefficiënte/ongunstige verkaveling	Oneigenlijk gebruik ruimte (opslag en parkeren op de openbare weg)	Slechte wegen	Stofoverlast
Leegstand	Zwerfvuil/afval	Ondergrondse infrastructuur (riolering, telematica)	Aanwezigheid risicovolle bedrijven
Gebrek aan uitbreidingsruimte	Slechte bewegwijzering	Ontbreken modaliteiten	
	Lelijk aanzicht voorterreinen (opslag)	Te weinig gebruik modaliteiten	
	Criminaliteit	Verkeersonveilige situaties	
	Sociale onveiligheid	Gebrek aan parkeervoorzieningen	
	Ontbreken voorzieningen	Gebrek aan laad- en losmogelijkheden	

Van der Veere (2012) haalt in zijn scriptie een citaat aan van Remoy (2010) die stelt dat vaak wordt aangenomen dat een ruimtelijke concentratie van structureel leegstaande kantoren resulteert in een verpaupering van het gebied. Koppels et al. (2011, p. 24) voegt hier aan toe dat de aantrekkelijkheid van het terrein als geheel als vestigingsplaats hierdoor negatief wordt beïnvloed. Verder concluderen zij dat de waarde van nabijgelegen panden wordt beïnvloed door naburig vastgoed (Koppels, et al., 2011). Hieraan moet worden toegevoegd dat het onderzoeksgebied hier de Amsterdamse kantorenmarkt betrof en het dus onduidelijk is of dergelijke uitspraken ook gelden voor gemengde bedrijventerreinen. Van der Veere (2012, p. 70) concludeert dat voorgaande zou kunnen betekenen dat eigenaren hierdoor gebiedsinvesteringen hoger waarderen dan wanneer de invloed van omringend vastgoed niet aanwezig is. Oftewel, een investering in een gebied zou een grotere impact hebben op de waarde van het omringende vastgoed, dan een investering in één pand.

Schapendonk & Van Enck (2005) stellen in hun artikel, *Het leven van een bedrijventerrein kan eindeloos zijn*, dat met goede maatregelen het kwaliteitsniveau van een bedrijventerrein in stand kan worden gehouden (figuur 2-2, lijn eindigt met B) (Franken, 2009). Hierdoor zou de levensduur van een bedrijventerrein aanzienlijk verlengd kunnen worden. Tot dit punt komt de gedachtegang van Schapendonk & Van Enck overeen met die van de STEC groep (2010) zoals deze uiteen is gezet in de aanleiding. Schapendonk & Van Enck stellen verder dat het invoeren van parkmanagement een vliegwieleffect heeft en hiermee leidt tot een structurele verbetering van de kwaliteit en waarde van een bedrijventerrein.

Parkmanagement wordt hierbij gedefinieerd als "Geheel van middelen en maatregelen, dat beheer en de beheersing van kwaliteit van een bedrijventerrein realiseert c.q. instandhoudt en waarbij met name door schaalvoordelen een aantal beheerskwesties adequaat en efficiënt geregeld kan worden, inclusief bepaalde financiële voordelen". Het parkmanagement zou dan onder meer de taken beheer en onderhoud op zich nemen die investeringen vergen van zowel de gemeente als de private partijen. De investeringen zullen op hun beurt zowel in de openbare als private ruimte gedaan moeten worden. Verbeteringen in de openbare ruimte kunnen plaatsvinden als ook private partijen investeren en klein onderhoud plegen aan hun pand en kavel. Het positieve effect wat hiervan uit gaat, zorgt ervoor dat het vastgoed zijn waarde behoudt. Dit zal op den duur weer meer inkomsten genereren voor de gemeente via de onroerende zaak belasting (OZB). De OZB wordt bepaald op basis van de waarde van het pand en de kavel als geheel, die vastgesteld wordt aan de hand van de Wet waardering onroerende zaken (WOZ)³. Deze hogere opbrengsten kunnen op hun beurt weer in het gebied geïnvesteerd worden om zo een structureel hogere kwaliteit te realiseren. De allocatie van de investeringen in het terrein waarmee deze opbrengsten gegeneerd worden, geldt als voorwaarde om de keten zoals deze hiervoor geschetst is, rond te maken (Schapendonk & van Enck, 2005). Figuur 2-2 geeft deze keten visueel weer.



Figuur 2-2. Het vliegwieleffect van parkmanagement (Schapendonk & van Enck, 2005)

Schapendonk en van Enck (2005) sluiten hun artikel met de opmerking, dat wanneer men een parkmanagement organisatie in een aparte BV. wil oprichten dat waarschijnlijk haalbaar is op een nieuw bedrijventerrein, maar dat dergelijke constructies nog niet van de grond zijn gekomen op bestaande bedrijventerreinen. Van Dinteren (2012) voegt hieraan toe dat dit ook op nieuwe terreinen in de strikte betekenis niet van de grond is gekomen.

Van Dinteren en Legters (2010, pp. 33-35) stellen in hun artikel 'Bedrijventerreinmanagement is geen PPS', dat de term 'park' onterecht de suggestie wekt dat parkmanagement voorbehouden is aan de meer hoogwaardige bedrijventerreinen. De aanbeveling in het Convenant Bedrijventerreinen 2010 - 2020 om parkmanagement in te zetten bij het beheer van bedrijventerreinen sluit geen enkel terrein uit. Van Dinteren en Legters stellen voor te spreken van bedrijventerreinmanagement om zo duidelijk te maken

³ WOZ-waarde: waarde zoals die in de wet WOZ (Waardering Onroerende Zaken) benoemd staat. Gemeenten moeten vanaf 2007 jaarlijks de WOZ-waarde van woonhuizen, kantoorpanden, sportterreinen, e.d. via taxatie vaststellen om een uniforme basis te creëren voor diverse soorten van belastingen (Encyclo.nl, 2012).

dat het gaat om bedrijventerreinen van elk kwaliteitsniveau. In de Nederlandse situatie is sprake van versnipperd eigendom en een strikte scheiding tussen de publieke en private ruimte. Dit in tegenstelling tot de Engelse business parks waar bedrijventerreinmanagement op geïnspireerd is, die door één eigenaar geheel geëxploiteerd worden. Volgens van Dinteren en Legters (2010) schuilt hierin een mogelijke belemmering omdat de indruk wordt gewekt dat ‘we gezamenlijk’ verantwoordelijk zijn. Er zou dus sprake zijn van een publiek-private samenwerking (PPS), waarbij drie thema’s voornamelijk in beeld komen: het gezamenlijk beheer van de openbare ruimte, het door ondernemers gezamenlijk inkopen van allerlei diensten en het opzetten van gezamenlijk gebruikte voorzieningen voor werknemers of bedrijven. Op alle drie punten kan het knellen. Ondernemers verwachten een subsidie van de gemeente voor hun parkmanagement, maar die wordt niet zomaar gegeven, wat kan leiden tot spanningen. Omgekeerd verwacht de gemeente dat de ondernemers meebetalen aan het onderhoud van de openbare ruimte, die dit op hun beurt weer niet zien zitten. Tenzij de organisatie van bedrijven het terrein naar een hogere kwaliteit wil tillen. Tevens is een punt van discussie de uitvoering van het onderhoud, wie neemt dit voor zijn rekening? De gemeente kan het budget overdragen aan de ondernemersorganisatie, maar blijft eindverantwoordelijk. Van Dinteren en Legters (2010, p. 35) concluderen dat bedrijventerrein- of parkmanagement geen publiek-private samenwerking is. Ondernemers en gemeente hebben ieder eigen rollen te vervullen. Ze kunnen wel samenwerken maar ieder moet dat doen uit zijn eigen rol. Afgesloten wordt met de opmerking, dat gemeenten nooit moeten beginnen met de revitalisering van een bedrijventerrein als er niet duidelijke afspraken met de ondernemers zijn over wat zij op hun private kavels gaan doen.

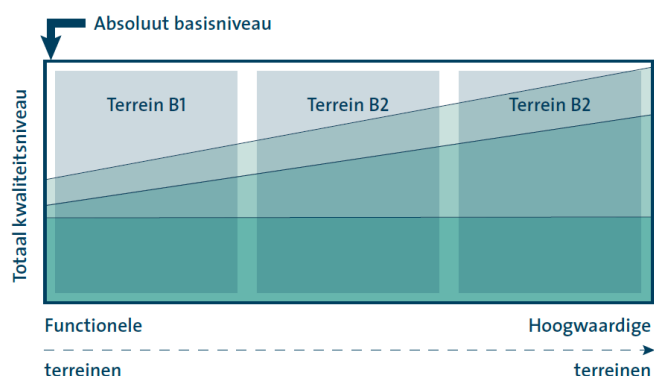
2.2.2 Het effect van herstructurering op de vastgoedprijs

Recentelijk heeft Gungor Arslan een onderzoek gedaan naar het effect van herstructurering van bedrijventerreinen op de vastgoedprijs. Over dit onderzoek hebben Geene en Kuijer (2012) een artikel geschreven waaruit naar voren komt dat dankzij herstructurering de prijsontwikkeling op bedrijventerreinen wordt gestimuleerd. De kwantitatieve effecten van herstructurering, zoals de ontwikkeling van de prijzen van het aanwezige vastgoed, zijn relatief weinig bestudeerd, terwijl dit wel de essentie van het functioneren van een bedrijventerrein betreft. Met het aantonen van deze effecten kan een rechtvaardiging geleverd worden voor de aanzienlijke investeringen die met een herstructurering gemoeid zijn (Geene, van & Kuijer, 2012, p. 40). Kijkende naar figuur 1-1 van de STEC-groep (2010), dan heeft Arslan onderzocht wat het effect is van ingrijpen op bedrijventerreinen die zich in fase III bevinden. Dit onderzoek richt zich echter op het ingrijpen aan het begin van de fase II, waarbij sprake is van relatief lagere investeringen. Toch heeft Arslan aangetoond dat een verbetering van de uitstraling kan resulteren in een hogere vastgoedwaarde en dus waardecreatie door investeringen in de uitstraling van het bedrijventerrein.

2.2.3 Kwaliteit als uitgangspunt

In dit hoofdstuk is aan bod gekomen dat het tegenwoordig vrij gebruikelijk is om ruimtelijke kwaliteit op te delen in drie dimensies: gebruiks-, belevings- en toekomstwaarde. Van Dinteren (2008, p. 31) zegt dat gebruikswaarde min of meer gelijk staat aan functionele kwaliteit. Dit betreft de basiseisen van ondernemers en hieraan moet dan ook allereerst

worden voldaan. Men moet hierbij denken aan bereikbaarheid, parkeermogelijkheden, voldoende ruimte, functionaliteit van het gebouw en criminaliteitspreventie. Wat precies onder belevingswaarde gerekend moet worden, kan terug gevonden worden in paragraaf 2.2; maar dat het om de representativiteit van het gebouw, de kavel en het gehele terrein gaat, is al wel duidelijk geworden. Als gebruikswaarde en belevingswaarde op orde zijn, is een goede basis gelegd voor de toekomstwaarde. De toekomstwaarde wordt vervolgens in sterke mate bepaald door een goed management, oftewel door goed beheer. Het ontbreken daarvan heeft de afgelopen jaren geleid tot de omvangrijke herstructureringsopgave van dit moment (Dinteren van, 2008, pp. 31-32). In zijn redevoering doet van Dinteren (2008) het voorstel om een nieuwe manier van segmentatie toe te passen bij bedrijventerreinen. Hij gaat hierbij ervan uit dat er sprake moet zijn van een basisniveau voor de functionele kwaliteit en dat belevings- en toekomstwaarde toenemen naarmate de ondernemer een hoogwaardiger terrein wil. Verder dient er sprake te zijn van een minimum kwaliteitsniveau. Als een bedrijventerrein beneden het minimum kwaliteitsniveau komt, is revitalisering direct aan de orde. Aan de hand van figuur 2-3 stelt van Dinteren voor om bedrijventerrein te segmenteren op basis van verschillen in ruimtelijke kwaliteit (Dinteren van, 2008, pp. 32-33).



Figuur 2-3. Bedrijventerreinen op basis van verschillen in ruimtelijke kwaliteit (Dinteren van, 2008)

De voordelen die een dergelijke nieuwe segmentatie, langs de lijn van de ruimtelijke kwaliteit, volgens van Dinteren opleveren, zijn:

- een eenduidige indeling op grond van een beperkt aantal eenduidige en meetbare kenmerken;
- de mogelijkheid de indeling ook te gebruiken voor bestaande terreinen, zodat een totaaloverzicht ontstaat van het aanbod in een regio;
- een instrument om bij verouderde terreinen samen met betrokkenen vast te stellen wat het gewenste kwaliteitsniveau is na revitalisering (zodat door verbeterde kwaliteit onnodige verhuisbewegingen naar aantrekkelijke nieuwe terreinen mede kunnen worden voorkomen);
- de mogelijkheid een directe koppeling te maken met prijsniveaus (prijs-kwaliteit verhoudingen) (Dinteren van, 2008, p. 33).

2.3 Waardering van bedrijfsonroerend goed

De waarde van bedrijfsonroerend goed wordt opgebouwd uit zowel, externe en algemene factoren (macroniveau) als object specifieke aspecten (Ten Have, 2007). Macroeconomische factoren zijn van invloed op al het vastgoed of een bepaald type vastgoed. Voorbeelden van deze factoren zijn: het nationale beleid en de economische situatie van een land. Dit onderzoek richt zich echter op de object specifieke kwaliteiten (paragraaf 2.3.2) en directe omgeving van het bedrijfsonroerend goed, zijnde het bedrijventerrein als geheel (paragraaf 2.4).

2.3.1 Wet waardering onroerende zaken (WOZ)

In paragraaf 2.2.1 is de WOZ-waarde ter sprake gekomen. Dit is de waarde van het vastgoedobject die de overheid hanteert bij de bepaling van belastingen die aan de eigendom of het gebruik van het object gelieerd zijn. De WOZ-waarde wordt onder andere gebruikt door gemeenten, de belastingdienst en de waterschappen voor het vaststellen van de volgende belastingen (Rijksoverheid, 2012):

- Onroerendezaakbelasting(OZB);
- Eigenwoningenforfait bij inkomstenbelasting;
- Afschrijvingsgrens gebouwen in de vennootschapsbelasting en voor ondernemers; dan wel resultaatgenieters in de inkomstenbelasting;
- Afschrijving en aftrekdrempel op monumentenwoningen in de inkomstenbelasting;
- Watersysteemheffing (Wozinformatie.nl, 2012).

De uitvoering van de Wet WOZ ligt in handen van de gemeenten. Deze uitvoering wordt gecontroleerd door de Waarderingskamer, een zelfstandig bestuursorgaan. Sinds 2006 moeten gemeenten de WOZ-waarde jaarlijks vaststellen met als waarde peildatum 1 januari (Waarderingskamer, 2012). De gehanteerde waarde loopt altijd een jaar achter; dit betekent dat in 2012 de WOZ-waarde met waarde peildatum 1 januari 2011 geldt. Bij de waardering van onroerende zaken op basis van de Wet WOZ wordt geen rekening gehouden met huur, verhuur, hypotheken en andere zakelijke rechten, zoals erfpacht. Artikel 17 lid 2 Wet WOZ stelt:

‘De waarde wordt bepaald op de waarde die aan de onroerende zaak dient te worden toegekend, indien de volle en onbezwaarde eigendom daarvan zou kunnen worden overgedragen en de verkrijger de zaak in de staat waarin die zich bevindt, onmiddellijk en in volle omvang in gebruik zou kunnen nemen’ (Overheid.nl, 2012).

Art.17 Lid 3 Wet WOZ voegt daar aan toe:

‘In afwijking in zoverre van het tweede lid wordt de waarde van een onroerende zaak, voor zover die niet tot woning dient, bepaald op de vervangingswaarde indien dit leidt tot een hogere waarde dan die ingevolge het tweede lid’ (Overheid.nl, 2012).

De waardevaststellingsmethode, of taxatie, zoals deze in art. 17 lid 2 Wet WOZ wordt bedoeld is, nader uitgelegd in art. 4 lid 1 sub b Uitvoeringsregeling instructie waardebepaling Wet WOZ en behelst voor niet-woningen de comparatieve, kapitalisatie of discount cashflow

taxatiemethode die de waarde in het economische verkeer vaststelt (Kousemaeker, de & Agt, van, 2007, p. 371). In het daarop volgende lid spreekt men van de vervangingswaarde, die op basis van de gecorrigeerde vervangingswaardemethode wordt vastgesteld. In de volgende paragraaf wordt nader ingegaan op taxatiemethoden.

2.3.2 Waarderings- of taxatiemethoden

Er zijn verschillende methodieken om een vastgoedobject te taxeren. Gezien de aard van de objecten die het onderwerp van dit onderzoek zijn, wordt volstaan met het nader toelichten van methodieken die gericht zijn op niet-woningen. Voor deze objecten, zoals bedrijven, scholen en ziekenhuizen, dient de waarde bepaald te worden op basis van de economische waarde of op de gecorrigeerde vervangingswaarde (GVW) (Ten Have, 2007). De economische waarde kan bepaald worden door drie methoden; de comparatieve, kapitalisatie of discounted cash flow methode (Kousemaeker, de & Agt, van, 2007, p. 368). Aan bouwwerken wordt de eis gesteld dat ze een harmonisch geheel vormen. Esthetisch zal het bouwwerk aan redelijke normen moeten voldoen. Ongeacht de taxatiemethode zal de taxateur, bij de inspectie van de gebouwen, zich onder andere moeten oriënteren op de typologie van de gebouwen, de situering van het gebouw op het terrein, de terreininrichting, de onderhoudstoestand, de inhoud en indeling van het gebouw en de architectuur (Ten Have, 2007, p. 179). Vanwege de irrelevantie met het onderwerp van dit onderzoek, is gekozen om de nadere uitleg van de genoemde taxatiemethoden achterwege te laten en daarvoor te verwijzen naar de boeken *Taxatieleer Vastgoed 1 & 2* door George G.M. ten Have (2007), (2007b).

2.3.3 Onderhoud van het pand en de kavel

In de voorgaande paragrafen is al ter sprake gekomen dat bij de bepaling van de waarde van onroerende zaken het onderhoud een rol van betekenis speelt. Onderhoud is een periodiek terugkerende kostenpost die de waarde van de onroerende zaak direct beïnvloedt. Onderhoud kan onderscheiden worden in klein en dagelijks onderhoud en in groot en structureel onderhoud, ook wel groot-vervangingsonderhoud genoemd. Onder klein en dagelijks onderhoud worden in de regel die activiteiten gerekend, die eenvoudig van aard zijn en over het algemeen geen vakkennis vereisen. Bijvoorbeeld: vervangen van sloten, behangwerk, binnen schilderwerk en ontstoppen. Met groot-vervangingsonderhoud worden uitsluitend onderhoudswerkzaamheden bedoeld die nodig zijn ter instandhouding van het vastgoedobject. Het zijn over het algemeen werkzaamheden die regelmatig terugkeren en waarvoor enige vakkennis vereist is. Voorbeelden zijn: buitenschilderwerk, vernieuwen van funderingen en vervangen van dakbedekking (Ten Have, 2007, p. 180). Ter verduidelijking valt op te merken dat voor dit onderzoek een combinatie van bovenstaande onderhoudstypen bedoeld wordt met het gehanteerde begrip 'onderhoud'. Hierbij moet gedacht worden aan klein en dagelijks onderhoud, zoals het opruimen van afval op de kavel, het wieden van onkruid en het schoonhouden van dakgoten. Van de categorie groot-vervangingsonderhouden rekenen wij tot het begrip 'onderhoud' tevens buitenschilderwerk en het vervangen van dakbedekking, wanneer deze zichtbaar is vanaf straatniveau.

2.4 Het imago van een bedrijventerrein

Bij het imago van een bedrijventerrein gaat het niet alleen om hoe men binnen de gemeente tegen het bedrijventerrein aankijkt, maar ook om hoe men van buiten de gemeente tegen het bedrijventerrein aankijkt. Ten Have (2007b, p. 489) zegt hierover dat het imago van de locatie in belangrijke mate wordt bepaald door de bekendheid en de waardering die het bedrijventerrein als totaal heeft bij internationale, nationale, regionale en lokale bedrijven en andere actoren. Dat imago kan versterkt worden door de aanwezigheid van bekende bedrijven, waardoor het als het ware een prestige wordt om zich te vestigen op het betreffende bedrijventerrein. Het imago kan versterkt worden door het opstellen en handelen naar een kwaliteitszorgplan voor het terrein. Een kwaliteitszorgplan wordt over het algemeen ten uitvoer gebracht door het parkmanagement. De inhoud van een dergelijk plan richt zich veelal op duurzaamheidsambities ten aanzien van inrichting en onderhoud van het openbaar gebied, maar ook van individuele percelen. Verder kan beveiliging, promotie en dergelijke van het bedrijventerrein ook opgenomen worden in het kwaliteitszorgplan. Ten Have (2007b, p. 489) stelt tevens dat bij nieuw uitgegeven bedrijventerreinen bij de uitgifte bepaald wordt dat de bedrijven zich, al dan niet via een coöperatieve vereniging, gehouden zijn aan de in het kwaliteitszorgplan opgenomen uitgangspunten. Bij oudere bedrijventerreinen worden steeds vaker dergelijke plannen opgesteld in samenspraak met gebruikers en de overheid. Het streven naar kwaliteitsverbetering op deze oudere bedrijventerreinen onderstreept volgens Ten Have (2007b, p. 489) nog eens het belang dat bedrijven hechten aan kwalitatief hoogwaardige bedrijfshuisvesting en haar omgeving. In de volgende paragraaf valt te lezen dat Segeren et al. (2005, p. 126) twee jaar eerder een andere trend waarnemen ten opzichte van het kwaliteitszorgplan en de rol van de overheid en het bedrijfsleven. Recentere publicaties bevestigen het, in de volgende paragraaf, door Segeren et al. (2005) geschetste beeld (Louw, et al., 2009) (THB, 2009) (Ministerie van VROM, 2011).

2.5 De praktijk van het beheer en onderhoud van de openbare ruimte

Na de aanleg van bedrijventerreinen besteden gemeenten nog maar weinig aandacht aan het terrein. Het beheer en onderhoud van de openbare ruimte op dergelijke terreinen wordt afgeschoven op de aanwezige bedrijven, die het op hun beurt ook niet actief oppakken. De gemeente dringt er tegenwoordig bij de bedrijven wel op aan dat ze lid worden van een Vereniging van Eigenaren (Segeren, et al., 2005, p. 126). Ze hoopt dat bedrijven zullen inzien dat het in hun eigen belang is dat ze het terrein goed beheren; tot op heden heeft dit weinig effect. Het gevolg van de huidige praktijk is dat het onderhoud slecht is en bedrijventerreinen snel verouderen (Segeren, et al., 2005, p. 126). In de situatie dat men het onderhoud wel oppakt, zijn er altijd wel een paar bedrijven op het bedrijventerrein die niet achter deze keuze staan. Helaas is het tot nu toe lastig om deze bedrijven te verplichten om in de kosten mee te betalen. Segeren et al. (2005, p. 120) spreekt hier van zogenaamde 'free-riders'. Het onderhoud van de openbare ruimte op bedrijventerreinen valt onder de verantwoordelijkheid van de gemeente. De ondernemers betalen indirect voor dit onderhoud via gemeentelijke belastingen. Daarom zou het geen verrassing moeten zijn dat zij niet staan te springen om het achterstallige onderhoud alsnog op te moeten pakken. Een onderdeel van het probleem vormt ook de versnipperde eigendom van het bedrijventerrein, het grootste deel van de aanwezige bedrijven bezit zijn eigen kavel. Deze problemen zorgen

ervoor dat er weinig onderhoud plaatsvindt, de veroudering versnelt en dit zorgt op zijn beurt weer voor een versnelde waardevermindering (Veere, van der, 2012, p. 27).

2.6 Ruimtelijke kwaliteit hedendaags

De VROM-raad (VROM-raad, 2011b) heeft in 2011 een rapport naar minister van Infrastructuur en Milieu, mevrouw Schultz van Haegen, gestuurd. Met de VROM-raadverkenning 'Ruimtelijk kwaliteit' wil zij komen tot verbeteringen van de ruimtelijke kwaliteit. Volgens de Vrom-raad is onze internationale concurrentiepositie gebaat bij een aantrekkelijke woonomgeving, bij veilige en gezonde werklandschappen, etc. Het belang van een goede leefomgeving, een kwalitatief hoogstaand vestigingsmilieu van Nederland, is in deze economische uitdagende tijd van cruciaal belang. 'Ruimtelijke kwaliteit is daarbij niet de kers op de taart, maar het desem van onze leefomgeving' (VROM-raad, 2011b, pp. 1-2).

Ruimtelijke kwaliteit is sinds de jaren tachtig tot het centrale doel van nationaal ruimtelijk beleid benoemd. Sindsdien zijn er vele pogingen gedaan om het kwaliteitsbegrip te concretiseren en te verankeren in het planproces. Ondanks deze inzet, blijft het oordeel matig. Dit is aanleiding voor de VROM-raad om de opgave van ruimtelijke kwaliteit opnieuw aan de orde te stellen. De centrale plek van ruimtelijke kwaliteit in het nationale beleid heeft niet kunnen voorkomen dat ruimtelijke kwaliteit in Nederland momenteel onder druk staat. Een drietal ontwikkelingen ligt hieraan ten grondslag. Ten eerste het leegblijven van het kwaliteitsbegrip door een onduidelijke maatschappelijke opgave. Ten tweede de vergaande loskoppeling van coördinatie en afweging en het verlies van meekoppelende belangen. Dit viel samen met een derde ontwikkeling waarbij ruimtelijke kwaliteit door gelijktijdige institutionele veranderingen vergaand losgekoppeld raakte van de ordeningsfuncties van afweging en coördinatie. Bovengenoemde drie factoren leiden ertoe dat ruimtelijke kwaliteit een kwetsbare positie heeft in het planningsproces (VROM-raad, 2011b, pp. 7-8).

De VROM-raad (2011b, pp. 8-11) doet in haar 'verkenning' de volgende aanbevelingen:

- Benoem een richtinggevende, maatschappelijke opgave (Zoals de wederopbouw na de oorlog, de daarop volgende vernieuwing van de economie en de versterking van de steden);
- zoek meekoppelende belangen (Zo kan de wateropgave om Nederland op lange termijn klimaatbestendig te maken, samengaan met de doelstellingen om de ruimtelijke kwaliteit van gebieden te versterken);
- vergroot de aandacht voor ruimtelijke kwaliteit in de nationale ruimtelijke agenda;
- kijk bij kwaliteitsborging ook naar de plek van de functies (locatiekeuze);
- verbreed en ontwikkel kennis rond ruimtelijke kwaliteit (In zekere mate speelt dit onderzoek hier ook op in);
- zorg voor waarborgen in de ruimtelijke kwaliteitsketen.

Dat de ruimtelijke kwaliteit in Nederland en in het bijzonder op bedrijventerreinen niet op het niveau is wat we graag willen of zouden moeten willen, is in dit hoofdstuk wel duidelijk geworden.

2.7 Conclusie

Op basis van de voorgaande literatuurstudie en in overleg met Regio Groningen-Assen en professor Van Dinteren zijn de onderstaande factoren gekozen voor verder onderzoek. Hiermee wordt tevens antwoord gegeven op de eerste deelvraag van dit onderzoek 'Welke factoren die mogelijk een relatie hebben met de keuze om wel of niet te investeren in de uitstraling van het pand komen uit de literatuur naar voren?'.
Huidige tevredenheid

Huidige tevredenheid

Zoals besproken in paragraaf 2.2.1 kennen bedrijventerreinen een levenscyclus. Aannemelijk is dat ondernemers zich op een bedrijventerrein vestigen waarvan de uitstraling op dat moment voldoet aan hun wensen en zij hiermee dus tevreden zijn. De literatuur zegt dat deze uitstraling naar mate de tijd verstrijkt, zal verslechteren. Het is de vraag of ondernemers besluiten te investeren wanneer hun tevredenheid met betrekking op de uitstraling afneemt.

Verhuisplannen

Zoals ook in de inleiding benoemd is, heeft het beleid van de afgelopen decennia verhuizingen bevordert en investeringen in de uitstraling van het pand en/of kavel zijn daardoor op de achtergrond geraakt. Het is de vraag of ondernemers ondanks verhuisplannen nog gaan investeren om zo de waarde van het object te verhogen.

Kwaliteitsvoorkeur

In paragraaf 2.2.3 is het idee van kwaliteit als uitgangspunt voor segmentering behandeld. Op basis hiervan rijst de vraag of er een relatie is tussen de voorkeur voor een bepaald kwaliteitsniveau en het voornemen om te gaan investeren in de uitstraling van het bedrijfspand.

WOZ-waarde

In paragraaf 2.3.1 is de WOZ-waarde behandeld waarop gemeenten hun onroerend goed belastingen berekenen. Ondernemers krijgen elk jaar een gemeentelijke belastingaanslag waarop ook deze WOZ-waarde wordt omschreven. Het is de vraag of de confrontatie met deze waardebepaling van invloed is op de investeringskeuze.

Verwachte waardeontwikkeling

De ondernemer heeft zelf een verwachting aangaande de waardeontwikkeling van zijn/haar bedrijfsonroerend goed.

Invloed omgeving

In paragraaf 2.3.2 is bij verschillende taxatiemethoden ter sprake gekomen dat het omliggende onroerend goed en het imago van het bedrijventerrein van invloed zijn op de waardering van een bedrijfspand. Er vanuit gaande dat men dit weet, rijst de vraag of men zal gaan investeren in de uitstraling van het bedrijfspand wanneer de 'buren' dit doen.

Bereidheid investeren publieke deel

Uit de literatuur blijkt dat gemeenten niet altijd hun taak oppakken met betrekking tot het onderhoud op het publieke deel van het bedrijventerrein. Aangezien de ondernemers

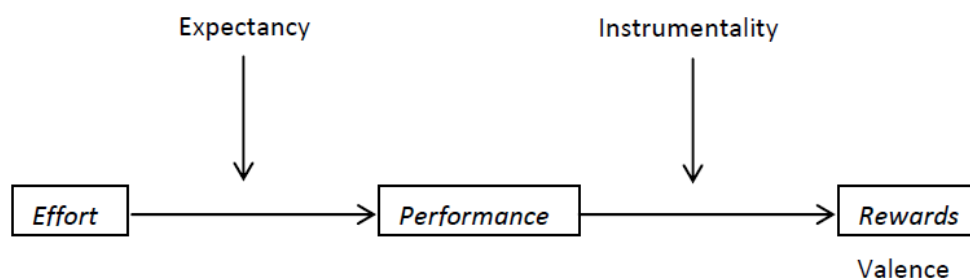
dagelijks geconfronteerd worden met dit deel van het bedrijventerrein, kan men zich afvragen of zij hier liever zelf verantwoordelijk voor zijn.

3. Theoretisch kader

In dit hoofdstuk wordt de expectancy theorie besproken die in deze studie als denkkader is gebruikt om een antwoord te formuleren op de centrale vraag. In de eerste paragraaf wordt uitgelegd wat deze theorie inhoudt en waarom voor deze theorie is gekozen. Vervolgens wordt het gebruik van de theorie als denkkader uiteengezet en mogelijke verwachtingen besproken. De afsluitende paragraaf introduceert het conceptuele model die de theorie en het onderwerp van dit onderzoek visueel samenbrengt en gaat dieper in op de variabelen die in het conceptuele model genoemd zijn.

3.1 Expectancy theorie (verwachtingstheorie)

De expectancy theorie, ook wel VIE (Valence, Instrumentality, Expectancy) model genoemd, vindt zijn toepassing van oorsprong in de psychologie en is dan ook een cognitief model. De theorie is gebaseerd op het idee dat mensen geloven dat er relaties zijn tussen de moeite (effort) die ze in hun werk stoppen, het resultaat (performance) dat ze leveren door die moeite en de beloningen (rewards) die ze krijgen voor de moeite en het resultaat (Lunenburg, 2011). Deze theorie werd ontwikkeld in 1930 door de Amerikaanse psycholoog Edward C. Tolman. Hij stelde dat een motief een uitkomst is die wenselijk is geworden. Het proces waardoor uitkomsten wenselijk worden, wordt door de verwachtingstheorie verklaard. Volgens Tolman wordt gedrag bepaald door de verwachtingen die men heeft dat een bepaalde gewenste uitkomst het resultaat is van specifieke gedraging (Buchanon & Huczynski, 2010, p. 273) (Brooks, 2009, p. 83). De Amerikaanse psycholoog Victor H. Vroom (1982) paste deze theorie in 1965 toe op het gebied van werkmotivatie, aan de hand van drie concepten; *valence* (valentie⁴), *instrumentality* (instrumentaliteit) en *expectancy* (verwachting).



Figuur 3-1. Basis expectancy model (Lunenburg, 2011, p. 2)

De *Force* (kracht) is het resultaat van de vermenigvuldiging van de voorgaande factoren. De reden voor het vermenigvuldigen, en niet optellen van de factoren, is dat wanneer één van de variabelen nul is, het resultaat ook nul is, ongeacht de waarden van de andere factoren (Buchanon & Huczynski, 2010, p. 274). In formule vorm is dit:

$$Valence \times Instrumentality \times Expectancy = Force$$

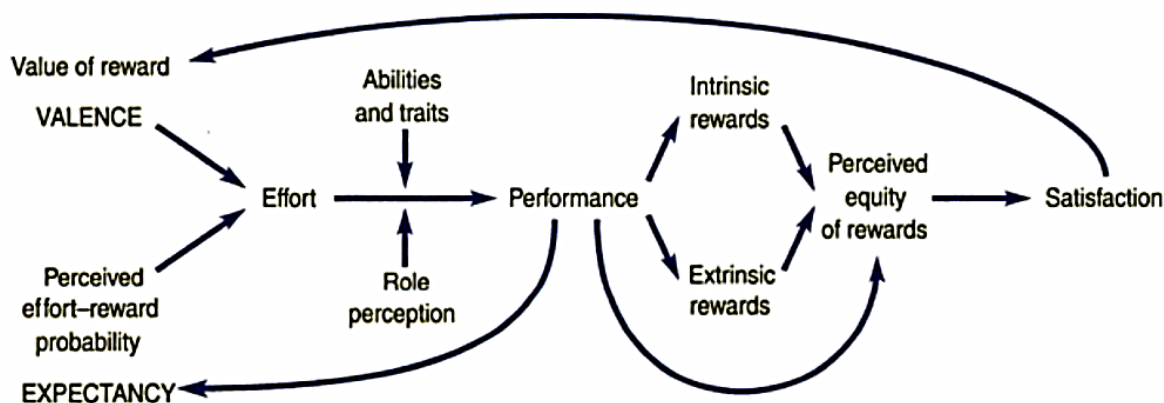
⁴ Valentie (psychologie): de kwaliteit of gevoelskleur van een emotie of beleving. Iets kan prettig of onprettig zijn. Iemand kan vrolijk, verdrietig of boos zijn (Woordenlijst.eu, 2012).

Valence wordt omschreven als de waargenomen waarde of voorkeur die een bepaald individu heeft voor een bepaalde uitkomst. De waarde kan positief, negatief of neutraal zijn (Buchanon & Huczynski, 2010, p. 274). Een uitkomst is positief valent wanneer een persoon deze liever heeft dan wanneer hij deze uitkomst niet heeft. Hierbij moet een onderscheid gemaakt worden tussen valentie en waarde. Valentie is de verwachte voldoening die een uitkomst geeft, terwijl waarde de daadwerkelijke voldoening is die de uitkomst geeft (Vroom, 1982, pp. 15-16).

Expectancy is de waargenomen waarschijnlijkheid dat inspanning zal resulteren in goede prestaties (Buchanon & Huczynski, 2010, p. 274).

Instrumentality is de waargenomen waarschijnlijkheid dat goede prestaties zullen leiden tot de gewaardeerde beloningen (Buchanon & Huczynski, 2010, p. 274).

Het basis model van Vroom (1982) is later door Porter en Lawler (1968) verder uitgewerkt met meer realistische variabelen. Figuur 3-2 toont het complexere verwachtingsmodel van Porter en Lawler.



Figuur 3-2. Porter en Lawler (1968, p. 165)

Het model van Porter en Lawler is een toevoeging aan de bestaande theorie; het suggereert dat een prestatie niet alleen het resultaat is van moeite, maar ook individuele vaardigheden en kwaliteiten. Tevens speelt de perceptie van een individu over zijn rol in het geheel mee. Volgens Brooks (2009) voegt dit een bepaald intuïtief realisme toe aan het model. Hiermee wordt bedoeld dat met de toevoegingen van Porter en Lawler het voor een individu inzichtelijker is welke stappen hij/zij onbewust maakt in zijn proces tot het maken van een bepaalde keuze. De toevoeging van Porter en Lawler die het meest in het oog springt, is het onderscheid tussen twee typen beloningen, namelijk intrinsieke en extrinsieke (Brooks, 2009, p. 85). Intrinsieke beloningen zijn niet tastbaar en behelzen bijvoorbeeld een gevoel van succes of erkenning. Extrinsieke beloningen daarentegen zijn meer tastbaar zoals geld of gebruik van bepaalde voorzieningen. Lawler (1973) en Herzberg (1968) suggereren beide dat intrinsieke beloningen zwaarder wegen in de uiteindelijke keuze. Wanneer een individu de beloningen als billijk ervaart, oftewel de moeite waard vindt (zie: 'Perceived equity of rewards' in figuur 3-2), dan zal dit leiden tot performance of uitvoering en dus voldoening. Door deze voldoening ('satisfaction' in figuur 3-2) zou een positieve cyclus kunnen ontstaan.

De verwachtingstheorie vindt zijn oorsprong in de psychologie van werkmotivatie. Hopstaken (1994, p. 26) vermeldt in haar proefschrift dat de 25 jaar oude expectancy theorie van Vroom (1982) met toepassing door Lawler en Porter (1968) op afwezigheid, het meest bekende psychologische beslissingsmodel is met betrekking tot ziekteverzuim. De expectancy theorie is echter al op meerdere onderzoeksgebieden toegepast, hieronder volgen twee van deze toepassingen met daarbij een korte uitleg:

- In de studie *'MKB-Innovatie via Sociale Netwerken': De Casus van een Community of Entrepreneurship (CoE)* door Barkel (2012, p. 4), zijn de Valance-variabelen van Vroom's Expectancy Theory kwalitatief gebruikt om de motieven voor deelname aan een CoE te identificeren. Eén van de belangrijkste conclusies die getrokken kan worden, is dat deze studie het model van de expectancy theorie valideert als een geschikt hulpmiddel voor het in kaart brengen van verschillende factoren die het participatiegedrag in een CoE beïnvloeden.
- Benistant (2012) heeft onderzocht of er een verband bestaat tussen de motivatie van docenten voor informatie- en communicatietechnologie (ICT) en het gebruik van ICT toepassingen in het onderwijs. Aan de hand van de expectancy theorie is kwantitatief onderzocht of deze relatie bestaat. Hierbij zijn de drie factoren alleen apart bekeken, zodat ze konden worden vergeleken met andere factoren die van belang waren.

Lunenburg (2011) stelt in zijn artikel dat de expectancy theorie belangrijke implicaties heeft voor het motiveren van werknemers. Veel gebruikte motivatie theorieën, zoals die van Alderfer (1972), Herzberg (1968), Maslow (1970) en McClelland (1976) proberen te verklaren wat mensen motiveert op de werkvloer. Echter, de expectancy theorie richt zich op het cognitieve proces voorafgaand aan motivatie en relaties daarbinnen (Lunenburg, 2011). Het model geeft richtlijnen voor het verbeteren van de motivatie van werknemers door het veranderen van hun moeite-resultaat verwachting, resultaat-beloning verwachting en de voorkeuren voor bepaalde beloningen.

De expectancy theorie is, voor zover bekend, nog niet eerder toegepast in het werkveld van de ruimtelijke wetenschappen. Bovengenoemde voorbeelden van toepassingen in andere werkvelden laten zien dat deze theorie nieuwe inzichten kan bieden in het keuzeprocess van een individu door zich te richten op het cognitieve proces voorafgaand aan de motivatie tot een bepaalde keuze. In dit onderzoek betekent dit concreet het onderzoeken van het proces voorafgaand aan de keuze van een ondernemer om wel of niet te investeren in de uitstraling van zijn pand en/of kavel op het bedrijventerrein waar hij gesitueerd is. Aangezien het de eerste toepassing is van deze theorie in de ruimtelijke wetenschappen is, in plaats van een toetsende setting, gekozen voor een richtinggevend denkkader.

3.2 Denkkader

In voorgaande paragraaf is uitgelegd dat de expectancy theorie zijn oorspronkelijke toepassing vindt op de werkvloer; echter in geen van de gevonden relevante artikelen wordt vermeld dat deze theorie ook tot deze toepassing beperkt dient te blijven. Het gebruik van de expectancy theorie als denkkader biedt een goed fundament om een visie uit te werken en na te denken over de te verwachten resultaten. De achterliggende gedachte van het VIE-

model, met de uitbreiding van Porter en Lawler (1968), als denkkader voor dit onderzoek is dat dit model stelt dat mensen bepaalde keuzes maken op basis van bepaalde verwachtingen en dat, zoals Lunenberg (2011) vermeldt, het wijzigen van deze verwachtingen omtrent moeite-resultaat, resultaat-beloningen en voorkeuren voor bepaalde beloningen de uiteindelijke keuze kan beïnvloeden.

In feite is een bedrijventerrein ook een grote werkvloer waarop mensen in een professionele houding met elkaar omgaan. In dit onderzoek kan de gemeente worden gezien als de manager die de werknemers moet motiveren om te gaan investeren. Dat deze uitspraak in deze situatie nog niet 'hard' kan worden gemaakt, wijzigt door een eerste toepassing als denkkader, welke als kickstarter moet gaan werken voor intensiever gebruik van deze theorie in het werkveld van de ruimtelijke wetenschappen. Allereerst zal getracht worden in beeld te brengen welke variabelen onderliggend zijn de keuze om wel of niet te gaan investeren in de uitstraling van het pand en/of de kavel. Aan de hand van de literatuurstudie uit hoofdstuk 2 zijn variabelen vastgesteld, waarvan de relatie met de investeringskeuze door middel van dit onderzoek in kaart wordt gebracht.

3.3 Verwachtingen

Met de expectancy theorie als denkkader zijn hieronder verwachtingen opgesteld over bepaalde verbanden tussen de factoren die in dit onderzoek geanalyseerd worden.

- Ten eerste wordt een negatieve relatie verwacht tussen het oordeel van de huidige uitstraling van het bedrijfspand en de omgeving en de bereidheid om te investeren. Dit betekent dat naar mate de tevredenheid toeneemt, de bereidheid om te investeren zal afnemen. Immers, wanneer de kwaliteit van het bedrijfspand toeneemt, zal de marginale waarde toevoeging van een investering afnemen. Op een gegeven moment neemt de waarde van een pand niet meer toe, ondanks investeringen in de kwaliteit. Dit komt overeen met het 'instrumentality' begrip, aangezien dit begrip de waargenomen waarschijnlijkheid betreft dat goede prestaties zullen leiden tot de gewaardeerde beloningen. Oftewel, de 'instrumentality' neemt in dit geval af naar mate de marginale waarde toevoeging afneemt.
- In paragraaf 2.2.3 is aan bod gekomen dat van Dinteren (2008) voorstelt om bedrijventerreinen te segmenteren op basis van verschillen in ruimtelijke kwaliteit. Naar mate de voorkeur voor een hogere kwaliteit toeneemt, mag verwacht worden dat men meer bereid is te investeren in de uitstraling van het pand, de kavel en of gebieden daarbuiten. Dit valt in lijn met het 'valance' begrip in het VIE-model.
- Wanneer de uitstraling van een kavel achterblijft ten opzichte van de directe omgeving, zal de ondernemer dit hoogst waarschijnlijk van bedrijven in de omgeving te horen krijgen. Verwacht wordt dat ondernemers zeggen dat zij eerder zullen investeren wanneer anderen dat ook doen. De vraag is of dit meer speelt wanneer hun buurman dit doet of wanneer de ondernemers het gezamenlijk oppakken. Dergelijk aspecten hebben betrekking op intrinsieke beloningen. In dit geval wordt getracht te achterhalen of intrinsieke beloningen een rol spelen bij het voornemen om te investeren in de uitstraling van het bedrijfspand.

- De verwachte waardeontwikkeling kan van invloed zijn op de investeringsbereidheid van ondernemers. Verwacht wordt dat de ondernemer gaat corrigeren door een verwachte afname tegen te gaan met investeringen. Overeenkomstig het 'expectancy' begrip heeft de ondernemer de verwachting dat zijn investeringen in de uitstraling van het bedrijfspannend zullen leiden tot een daadwerkelijk verbeterde uitstraling in de vorm van een verhoogde waarde.

4. Methodologie

In dit hoofdstuk komen achtereenvolgens het type onderzoek, het onderzoeksgebied, de dataverzamelmethode en dataverwerking aan bod.

4.1 Type onderzoek

De aard van dit onderzoek is verkennend explorerend (Baarda & Goede de, 2006, p. 103). Aan de ene kant wordt gezocht naar factoren, terwijl er door middel van de theorie ook al ideeën zijn over mogelijke verbanden. Vaak is er bij exploratief onderzoek sprake van geen tot weinig vergelijkbaar voorgaand onderzoek, waardoor de beschikbare theorie en literatuur enigszins beperkt zijn. In hoofdstuk twee is al duidelijk geworden dat er op het gebied van bedrijventerreinen uitgebreid onderzoek is gedaan, echter is er een kennis lacune zichtbaar als het gaat om het stimuleren van ondernemers in hun investeringsbeleid met betrekking tot hun pand en de uitstraling. Met dit onderzoek wordt getracht een eerste stap te zetten in de richting van het dichteren van dit 'gat'. Zodoende richt dit onderzoek zich op het inzichtelijk maken van factoren die ondernemers mogelijk motiveren en/of stimuleren om te gaan investeren in de uitstraling van hun pand en kavel. Met dit onderzoek wordt getracht een eerste opzet van een model te maken dat gebruikt kan worden als verklaring voor het nalaten om te investeren in het bedrijfspand en de kavel door ondernemers; een probleem dat nu al decennia speelt.

4.2 Het onderzoeksgebied

Het werkgebied waarin dit onderzoek uitgevoerd zal worden, zijn alle bedrijventerreinen binnen de provincies en gemeenten die bij Regio Groningen-Assen aangesloten zijn. Dit zijn de provincies Drenthe en Groningen en daarbinnen de gemeenten Assen, Bedum, Groningen, Haren, Hoogezand-Sappemeer, Leek, Noordenveld, Slochteren, Ten Boer, Tynaarlo, Winsum en Zuidhorn.

Om inzicht te krijgen in het aantal en de omvang van alle bedrijventerreinen binnen deze groep gemeenten, is gebruik gemaakt van het Integrale Bedrijventerreineninformatiesysteem (IBIS, 2012). Bijlage I toont een tabel van al deze bedrijventerreinen en hun karakteristieken. In paragraaf 4.4 worden de karakteristieken van het onderzoeksgebied nader uiteen gezet.

4.3 Data verzamelmethode

Voor de dataverzameling is allereerst een literatuurstudie gedaan om relevante factoren te achterhalen. In paragraaf 2.7 zijn de resulterende factoren uit de literatuurstudie besproken.

Vervolgens is gekozen voor vragenlijsten, oftewel enquêteren, als methode voor verdere dataverzameling. Enquêteren is de onderzoeksmethode waarbij door middel van een gestructureerde vragenlijst met vaste antwoorden en categorieën, data worden vergaard over een persoon en zijn/haar gedrag, mening en bewustzijn over één of meerdere onderwerpen. Aangezien dit onderzoek zich specifiek richt op meningen en gevoelens van ondernemers, is enquêteren één van de beste manieren om hier een representatief antwoord op te krijgen. Doordat enquêtes tevens gemakkelijk op grote schaal toepasbaar

zijn, kan een groot aantal ondernemers die gevestigd zijn binnen de bij RGA aangesloten gemeenten, bereikt worden (Flowerdew & Martin, 2005). Op deze wijze kan door het trekken van een representatieve steekproef, in kaart worden gebracht wat de meningen en gedachten van de ondernemers zijn over de in het conceptueel model weergegeven begrippen. De variabelen uit het conceptueel model, die van oorsprong uit de literatuurstudie komen, zijn voor de dataverzameling, in overleg met de heer Havenga de Poel van Regio Groningen-Assen en Prof. Dr. van Dinteren, omgezet in meerdere enquêtevragen; in bijlage II is de gehele vragenlijst toegevoegd. Naast gesloten en meerkeuze vragen, zijn tevens open vragen toegevoegd aan de enquête. De toevoeging van open vragen heeft als functie dat onderwerpen welke niet uit het literatuuronderzoek zijn voortgekomen, hier nog boven water kunnen komen en mogelijk voor verduidelijking kunnen zorgen.

4.4 Steekproef

Omdat het enquêteren van alle respondenten binnen het onderzoeksgebied een zeer tijdsintensieve en vooral kostbare zaak is, wordt volstaan met het enquêteren van een representatieve steekproef van de totale populatie. Met het IBIS systeem is de totale ondernemerspopulatie binnen het onderzoeksgebied nagezocht. Dit leverde een bestand op van 4385 verschillende bedrijven, verdeeld over 98 verschillende bedrijventerreinen, in 11 verschillende gemeenten. Naast dat het IBIS systeem bijna alle bedrijventerreinen in Nederland bevat, zijn ook enkele karakteristieken van deze terreinen ingevoerd (IBIS, 2012). Hierdoor is het mogelijk om de bedrijventerreinen in groepen in te delen, voorbeelden hiervan zijn: leeftijdscategorie van de werklocatie, aantal ondernemers per werklocatie, stedelijk of buiten-stedelijk en type werklocatie.

Er bestaan verschillende typen steekproeven, zoals de enkelvoudige aselechte steekproef, systematische steekproef en de gestratificeerde steekproef⁵. Er is uiteindelijk gekozen voor een gestratificeerde steekproef, omdat bij zowel de enkelvoudige aselechte steekproef, als de systematische steekproef de gegevens van alle bedrijven binnen het onderzoeksgebied opgevraagd moeten worden en dit een te kostbare zaak voor dit onderzoek is. Bij een gestratificeerde steekproef wordt de populatie allereerst opgedeeld in groepen. Deze deelpopulaties worden 'strata' genoemd. Vervolgens wordt per stratum een enkelvoudige aselechte steekproef getrokken. De verdeling naar omvang van de deelsteekproeven dient evenredig te zijn aan de verdeling naar omvang van de strata. Wanneer de steekproeven niet evenredig zijn spreekt men van een disproportionele gestratificeerde steekproef, waarbij in de resultaten een weging moeten worden meegenomen (Allesovermarktonderzoek.nl, 2013).

De werklocaties zijn allereerst onderverdeeld in drie leeftijdscategorieën. Dit zijn:

- Groep 1: <10 jaar;
- Groep 2: 10 tot 20 jaar;
- Groep 3: > 20 jaar.

⁵ Deze lijst van steekproeven is beperkt tot enigszins relevante steekproeven.

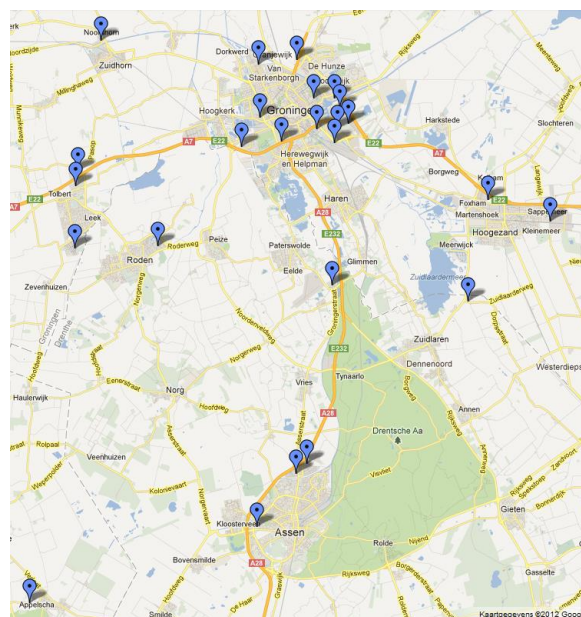
In overleg met de opdrachtgever is besloten om alle bedrijventerreinen die uit minder dan 10 bedrijven/vestigingen bestaan, niet mee te nemen in dit onderzoek. Over het algemeen betekent dit in de praktijk één straat met bedrijven, in plaats van een bedrijventerrein waar dit onderzoek zich specifiek op richt. De onderverdeling van groepen komt er dan als volgt uit te zien:

- Groep 1: 8 werklocaties;
- Groep 2: 25 werklocaties;
- Groep 3: 29 werklocaties.

Per deelgroep is ongeveer 40% aselect gekozen om deel uit te maken van de steekproef. Hiermee wordt voldaan aan het evenredigheidsvereiste waardoor geen sprake is van disproportie en er in de resultaten geen weging meegenomen dient te worden (Allesovermarktonderzoek.nl, 2013). Dit resulteerde in de volgende verdeling:

- Groep 1: 4 werklocaties;
- Groep 2: 10 werklocaties;
- Groep 3: 12 werklocaties.

Het trekken van deze aselecte steekproeven is gedaan door middel van een online calculator; hierbij vult men de groeps grootte in en vervolgens de grootte van de steekproef. Vervolgens geeft de calculator de nummers van de aselect gekozen terreinen (Bethlehem, 2012). Figuur 4-1 geeft de bedrijventerreinen binnen de steekproef visueel op een kaart weer.



Figuur 4-1. bedrijventerreinen binnen steekproef

Gekozen is om alle ondernemers op deze bedrijventerreinen door middel van een brief te verzoeken om een online enquête in te vullen op www.onderzoekbedrijventerreinen.nl. Om alle adressen van de ondernemers te achterhalen, is allereerst uitgezocht welke straten deel uitmaken van de gekozen bedrijventerreinen. Deze informatie is achterhaald door een combinatie van Google maps en de overige websites die informatie over deze bedrijventerreinen hadden. Daarna zijn de straatnamen van de bedrijventerreinen ingevoerd op www.postcode.nl om een postcode te achterhalen. Deze postcode was nodig omdat de

Kamer van Koophandel alleen adresgegevensbestanden aanbiedt op basis van postcodes. De gevonden postcodes zijn handmatig ingevoerd op www.kvk.nl, waarna een adressenbestand gegenereerd werd. Dit adressenbestand bestond uit 1925 adressen, wat overeenkomt met 43,89% van de gehele populatie.

Door middel van een online steekproefcalculator is bepaald welke steekproefgrootte nodig is voor een representatief resultaat (allesovermarktonderzoek.nl, 2012). Deze ligt bij een betrouwbaarheidsinterval van 95% op een grootte van 353 respondenten, oftewel 8,0% van 4385 bedrijven volgens het IBIS systeem. Om een representatief resultaat te kunnen genereren is een respons op de uitgezonden brief nodig van 18,3% ($353/1925 \cdot 100$).

4.5 Dataverwerking

In de vorige paragraaf is ter sprake gekomen dat voor dit onderzoek gebruik is gemaakt van vragenlijsten met zowel gesloten als open vragen. De data die verkregen is met de gesloten vragen wordt onder de noemer kwantitatieve data behandeld. De data die verkregen is met de open vragen wordt kwalitatieve data genoemd.

4.5.1 Kwantitatieve data

De analyse van de vergaarde kwantitatieve data zal gedaan worden met gebruik van Excel en SPSS, waarbij Excel vooral gebruikt wordt voor de beschrijvende statistiek, oftewel het grafisch weergeven van de resultaten door middel van grafieken en tabellen. Hieronder wordt stapsgewijs het gebruik van SPSS voor de analyse van de data besproken.

De te verklaren variabele investeren heeft twee antwoordmogelijkheden, namelijk ja of nee. Dit betekent dat de variabele dichotoom is (Fidler & Burgerhof, 2008). Wanneer de te verklaren variabele dichotoom is, kan niet gebruik gemaakt worden van een lineaire regressie analyse, maar gebruikt men een logistische regressie analyse (Sieben & Linssen, 2002).

Het logistische model gaat uit van kans verhoudingen, oftewel odds. De odds is de kans om bijvoorbeeld te investeren (P_{wel}) gedeeld door de kans om te niet investeren (P_{niet}). De odds heeft een bereik van 0 tot oneindig (de kans om iets te doen is één). Omdat een bereik van min oneindig tot plus oneindig wenselijker is, wordt de natuurlijk logaritme van de odds gebruikt. Deze natuurlijke logaritme wordt de logit genoemd (Hair Jr, et al., 2009). In formule vorm ziet de logistische regressie analyse er als volgt uit:

$$\ln \frac{P_{wel}}{P_{niet}} = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots$$

In deze formule is a de intercept of constante, b_1 is de parameter die het effect van X_1 aangeeft, b_2 is de parameter die het effect van X_2 aangeeft enz. Het logistische model kan ook omgezet worden naar een kans model. De kans dat iemand gaat investeren is dan:

$$P_{wel} = \frac{e^{(a+b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots)}}{e^{(a+b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots)} + 1}$$

En de kans om wel te investeren is:

$$P_{niet} = \frac{1}{e^{(a+b_1X_1+b_2X_2+\dots)} + 1}$$

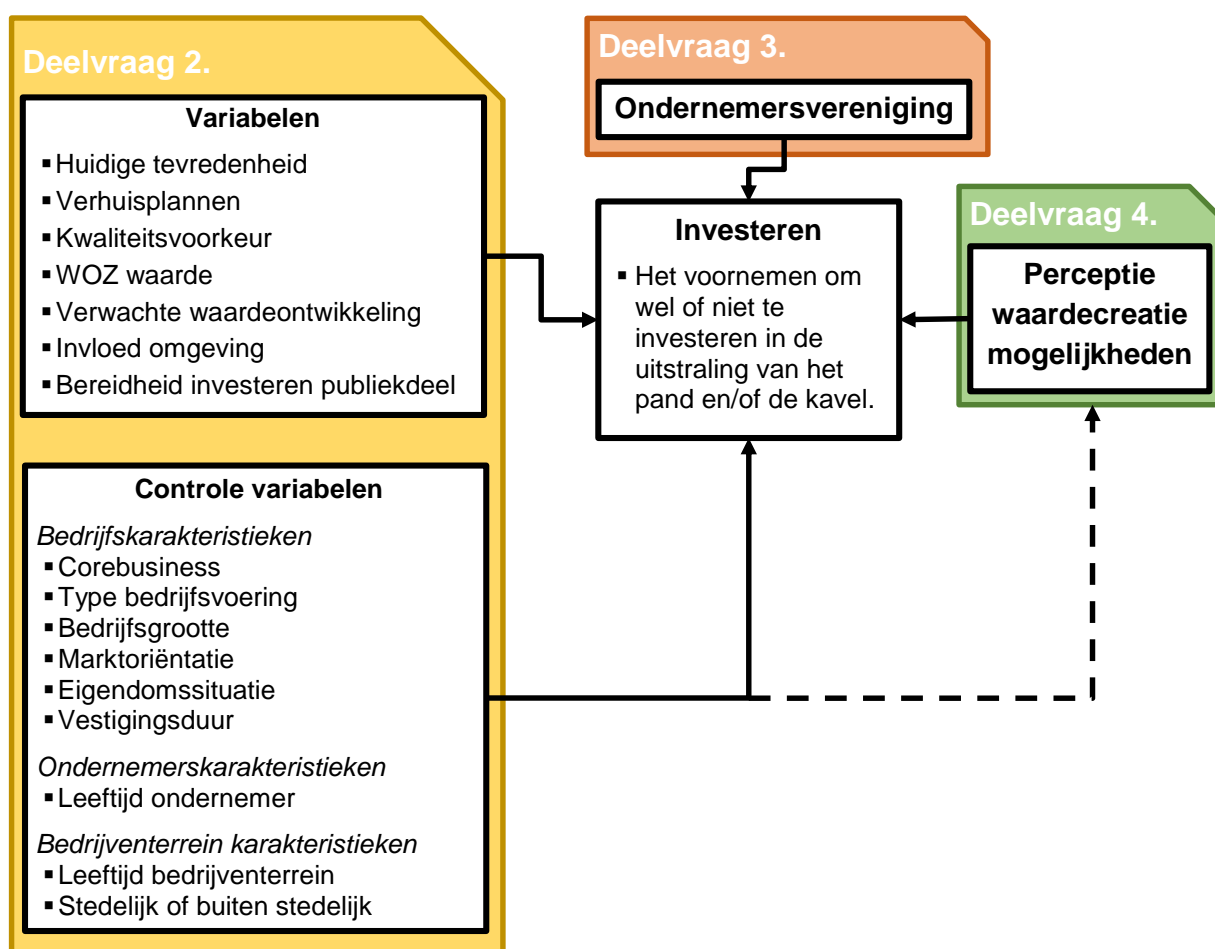
Uit de formules valt op te maken dat de kansen p_{wel} en p_{niet} samen optellen tot één (Sieben & Linssen, 2002).

4.5.2 kwalitatieve data

De open vragen uit de enquête genereren kwalitatieve data waarmee resultaten uit de kwantitatieve data analyse mogelijk verklaard kunnen worden. Tevens wordt door middel van de open vragen een kans gecreëerd om verklarende factoren, die niet uit de literatuurstudie naar voren zijn gekomen, te achterhalen zodat deze in vervolg onderzoek meegenomen kunnen worden. De antwoorden op de open vragen worden in combinatie met de karakteristieken van de respondent geanalyseerd.

4.6 Conceptueel model

In figuur 4-2 wordt het conceptuele model van dit onderzoek weergegeven. Met deze figuur wordt inzichtelijk gemaakt welke stappen in dit onderzoek genomen zijn en welke begrippen en verbanden daarbij van toepassing waren (Baarda & Goede de, 2006, p. 39).



Figuur 4-2. Conceptueel model

Ter verduidelijking wordt het conceptueel model hieronder stapsgewijs doorgelopen. De aspecten die op basis van de literatuurstudie nader onderzocht worden op hun relatie met de keuze om wel of niet te investeren, staan opgesomd in het witte vlak *variabelen*. Samen met de *controle variabelen* in het witte vlak daaronder, wordt getracht met gebruik van statistische analyses een antwoord te geven op deelvraag 2. Naastliggend vlak, genaamd *ondernemersvereniging*, behelst de analyse van de relatie van de ondernemersvereniging met de investeringskeuze. De analyse omvat zowel kwantitatieve als kwalitatieve data. Dit geldt ook voor het vlak *Perceptie waardecreatie mogelijkheden*.

5. Resultaten

Hieronder worden allereerst algemene zaken besproken over de resultaten, zoals het aantal respondenten en de karakteristieken van deze respondenten. Vervolgens wordt naar de centrale vraag toegewerkt door het behandelen van de resultaten per deelvraag. De statistische analyses die de basis vormen voor de in dit hoofdstuk gepresenteerde resultaten worden in bijlage III nader uiteengezet. De afsluitende paragraaf van dit hoofdstuk bevat resultaten die buiten de deelvragen vallen, maar wel van belang zijn voor het onderzoek. Het uiteindelijke antwoord op de centrale vraag wordt in het volgende hoofdstuk behandeld.

5.1 Algemeen

In deze paragraaf worden de begrippen en uitgangspunten die van toepassing zijn in dit hoofdstuk uiteengezet.

Significantie

Significantie geeft aan in welke mate het resultaat van een statistische analyse of een los onderdeel daarvan op toeval berust. Hoe lager deze waarde, die wordt aangeduid met de letter p , hoe kleiner de kans dat een uitslag toeval is. In het overgrote deel van de literatuur wordt de grens waarbij men spreekt van een significant resultaat vastgesteld op kleiner dan 0,05. Bij het presenteren van de resultaten wordt een uitkomst meestal nog extra aangeduid als de waarde lager is dan 0,01 omdat de kans op toeval dan vrijwel nihil is. (Norusis, 2010, pp. 211-212).

Likert schaal

In de enquête is als antwoordschaal voor het overgrote deel van de vragen gekozen voor de Likert schaal. Dit is een vijfpunts-schaal van bijvoorbeeld zeer ontevreden tot zeer tevreden of van totaal niet van belang tot zeer van belang.

Equidistance

Bij dit onderzoek wordt uitgegaan van de veronderstelling van equidistante intervallen (McNabb, 2010, p. 372)

Collineariteit

Er is sprake van (multi)collineariteit wanneer meerdere variabelen onderling sterk samenhangen. Hierdoor kunnen in logistische en lineaire regressie analyses vreemde resultaten ontstaan (Sieben & Linssen, 2002). Hoe meer variabelen in een regressie worden toegevoegd hoe groter de kans op collineariteit.

5.2 Respons

Van alle verzonden brieven zijn er 52 geretourneerd, in totaal zijn er dus 1873 brieven bij potentiële respondenten terecht gekomen. Het aantal respondenten op de enquête van dit onderzoek is 124, waarvan er twaalf incompleet zijn. De 124 respondenten zorgen voor een responspercentage van 5,9%. Dit percentage ligt niet in de buurt van het streefgetal van 18,3%, waardoor geen uitspraken kunnen worden gedaan op het niveau van het individuele terrein.

5.2.1 Bedrijfskarakteristieken

In deze paragraaf worden de bedrijfskarakteristieken van de respondenten weergegeven.

Primaire bedrijfsactiviteit

Tabel 5-1 toont de primaire bedrijfsactiviteiten van de respondenten. De bedrijfsactiviteiten zijn onderverdeeld met gebruik van Standaard Bedrijfsindeling 2008 (Kamer van Koophandel, 2012). De grootste groepen worden vertegenwoordigd door de categorieën 'handel' (25,8%) en 'overige zakelijke dienstverlening' (21%).

Tabel 5-1. De primaire bedrijfsactiviteit van de onderneming (core-business).

	Aantal bedrijven	Percentage (%)
A Landbouw	2	2
C Industrie	13	11
F Bouw	14	11
G Handel	32	26
H Vervoer en opslag	2	2
I Horeca	3	2
J Informatie en communicatie	8	7
K Financiële instellingen	2	2
L Onroerend goed	2	2
M Advisering en onderzoek	2	2
N Overige zakelijke dienstverlening	26	21
Q Gezondheids- en welzijnszorg	5	4
R Cultuur, sport en recreatie	1	1
S Overige dienstverlening	12	10
Totaal	124	100

Type bedrijfsvoering

Bij de vraag over het type bedrijfsvoering, hadden de respondenten de keuze tussen zelfstandig en hoofdkantoor of nevenvestiging van een grote onderneming. Het overgrote deel (86%) van de respondenten gaf aan zelfstandig te zijn. 17 respondenten gaven aan een hoofdkantoor of nevenvestiging te zijn; zij representeren 14% van de totale respons.

Bedrijfs grootte

De bedrijfs grootte is gebaseerd op het aantal werknemers. 71% van de respondenten heeft tien of minder werknemers in dienst. De grootste groep respondenten zijn de zelfstandigen zonder werknemers, zij vormen 14% van de respondenten. De volgende plek wordt gedeeld door ondernemers met één of twee werknemers, beide groepen representeren 13,2% van de respondenten. Zeer opvallend zijn de laatste drie groepen die alle één bedrijf representeren met respectievelijk 120, 180 en 600 werknemers.

Marktoriëntatie

Onderstaande tabel 5-2 toont de marktoriëntatie van de respondenten. Meer dan 60% van de respondenten geeft aan dat hun bedrijf lokaal of regionaal georiënteerd is. De nationale markt is de oriëntatie van 24% van de respondenten en een kleine 15% van de respondenten geeft aan internationaal georiënteerd te zijn.

Tabel 5-2. Marktoriëntatie

	Aantal bedrijven	Percentage (%)
Lokaal & regionaal	76	61
Nationaal	30	24
Internationaal	18	15
Totaal	124	100

5.2.2 Ondernemerskarakteristieken

Om ondernemerskarakteristieken te kunnen onderscheiden, is de respondenten gevraagd de leeftijdscategorie van de eigenaar/directeur op te geven; de resultaten van deze vraag zijn in tabel 5-3 weergegeven. Het grootste deel van de respondenten bevindt zich tussen de 40 en 60 jaren oud.

Tabel 5-3. Leeftijd eigenaar/directeur

	Aantal respondenten	Percentage (%)
jonger dan 30	1	1
30 - 40	24	20
41 - 50	45	37
51 - 60	37	30
61 - 70	14	12
Ouder dan 70	1	1
Totaal	122	100

5.2.3 Bedrijventerrein karakteristieken

Zoals in paragraaf 4.4 staat, zijn de bedrijventerrein bij de steekproef opgedeeld in drie leeftijdsgroepen. Tabel 5-4 toont deze leeftijdsgroepen en de respons per groep. Een vergelijking met het steekproef aantal per groep, laat zien dat deze redelijk overeen komen. In de steekproef zijn vier bedrijventerreinen opgenomen in de eerste groep, dit is 15% ($4/26 \cdot 100$). Onderstaande tabel toont dat uiteindelijk 11% van de respondenten in deze eerste groep valt. De tweede groep van 10 tot 20 jaar was in de steekproef goed voor 38% ($10/26 \cdot 100$), in de uiteindelijke respons representeert deze groep 36% van de respondenten.

Tabel 5-4. Leeftijd bedrijventerreinen

	Aantal bedrijventerreinen	Percentage (%)
0 tot 10 jaar	13	11
10 tot 20 jaar	45	36
20 jaar en ouder	66	53
Totaal	124	100

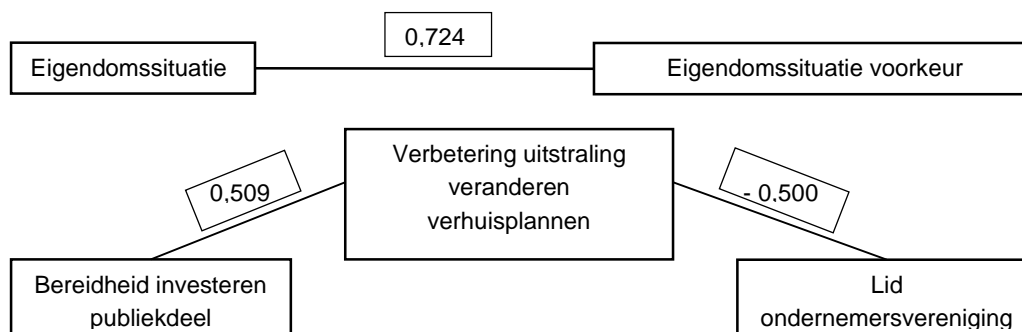
Onderstaande tabel laat zien dat het grootste deel van de respondenten op een stedelijk bedrijventerrein gevestigd is (62%), tegenover 38% buiten stedelijk.

Tabel 5-5. Ligging bedrijventerrein

	Aantal bedrijventerreinen	Percentage (%)
Stedelijk	77	62
Buiten stedelijk	47	38
Totaal	124	100

5.3 Correlatie en collineariteit

Voor de statistische analyse werd allereerst een bivariate correlations toets gedaan, waarbij naar de Pearson correlation is gekeken om samenhangende verbanden te achterhalen. Bij een correlatie coëfficiënt van $< -0,5$ of $> 0,5$ werd gesproken van een sterk verband (Statisticshowto.com, 2012). Hieruit bleek dat de vraag 'Wat is de eigendomssituatie van het pand waarin u gevestigd bent?' en de vervolgvraag 'Waar gaat uw voorkeur naar uit?', een zeer sterk verband hebben van $0,724$ ($p < 0,01$). Omdat dit waarschijnlijk betekent dat men de voorkeur heeft voor de eigendomssituatie waarin men nu verkeert, is besloten de vervolgvraag niet mee te nemen in de verdere logistische regressie analyses. Tevens bleek de sub vraag 'Kan een verbetering van de uitstraling van het bedrijventerrein verandering brengen in uw verhuisplannen?', te correleren met de vragen 'Bent u bereid om te investeren in het publieke deel van uw bedrijventerrein?' en de vraag 'Bent u lid van deze ondernemersvereniging?'. Hierbij was er alleen sprake van een significante correlatie tussen de subvraag en de eerste vraag (correlatie coëfficiënt $0,509$, $p < 0,05$) (figuur 5-1). Aangezien de subvraag is beantwoord door slechts negentien respondenten, is besloten deze vraag eveneens niet mee te nemen in de verdere logistische regressie analyses. In paragraaf 5.7 zal deze vraag nog verder worden behandeld.



Figuur 5-1. Correlerende verbanden

Bij verdere analyse van de data kwamen resultaten naar voren die de aanwezigheid van multicollineariteit deden vermoeden. Daarom is een collineariteit diagnostics uitgevoerd met behulp van een lineaire regressie analyse (Field, 2009, p. 297). Voor het uitvoeren van deze lineaire regressie toets is de afhankelijke binaire variabele, het voornemen om te investeren, vervangen door een ratiovariabele, het aantal werknemers. De collineariteits diagnostics gaf als resultaat dat er bij tien variabelen (van de 30) in hoge mate sprake was van collineariteit. Er is daarom voor gekozen om één variabele te hercoderen.

De variabele bedrijventerrein leeftijd is gehercodeerd op basis van de indeling die tevens gebruikt is voor de steekproef, zoals weergegeven in paragraaf 5.2.3 bedrijventerrein

karakteristieken (<10 jaar, 10 tot 20 jaar, >20 jaar). Met de wetenschap dat informatie verloren gaat door hercoderen, is gekozen om deze variabele te wijzigen aangezien dit één van de variabelen was met de laagste tolerantie.

Vervolgens is wederom een collineariteits diagnostics uitgevoerd; het resultaat hiervan is te zien in bijlage III. Het hercoderen van de hiervoor behandelde variabele reduceerde het aantal variabelen waarbij er sprake was van collineariteit tot vijf. Na het uitsluiten van vier van deze vijf variabelen, bleek er geen collineariteit meer tussen de variabelen te bestaan (bijlage III). De variabelen die uit de verdere regressie analyses zijn gelaten, zijn de volgende:

- Aantal werknemers (bedrijfs grootte).
Het verwijderen van deze variabele bracht het aantal variabelen met collineariteit terug naar drie.
- Type terreinvoorkeur.
Respondenten konden bij deze enquêtevraag 'één tot drie mogelijke antwoorden geven, wat resulteerde in drie variabelen. Er is gekozen om alle drie de variabelen niet verder mee te nemen in de logistische regressie analyses.

Voor deze variabelen is gekozen omdat het hier controle variabelen betreffen welke ten opzichte van de vraag variabelen minder relevant zijn.

5.4 Logistische regressie analyses

De variabele bedrijfsactiviteit is gehercodeerd van 17 naar 4 categorieën, omdat het aantal dummies dat gecreëerd moest worden zo aanzienlijk groot was, dat dit de analyse negatief zou beïnvloeden. De nieuwe indeling is overgenomen uit Schöndorff et al. (2008, p. 34). Onderstaande tabel geeft deze indeling weer.

Tabel 5-6. 17 secties SBI onderverdeeld in 4 economische sectoren (Schöndorff, et al., 2008)

Primaire sector	Secundaire sector	Tertiaire sector	Quartaire sector
A. Landbouw, jacht en bosbouw B. visserij	C. Winning van Delfstoffen D. Industrie E. Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas en water F. Bouwnijverheid	G. Reparatie van consumentenartikelen en handel H. Horeca I. Vervoer, opslag en communicatie J. Financiële instellingen	L. Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen M. Onderwijs N. Gezondheids- en welzijnszorg

		K. Verhuur en dienstverlening	O. Milieudienstverlening, cultuur, recreatie en overige dienstverlening P. Particuliere huishoudens met personeel in loondienst Q. Extraterritoriale lichamen en organisaties
--	--	-------------------------------	---

Hierna is opnieuw een frequentie tabel gegeneerd (tabel 5-7).

Tabel 5-7. Economische sectorverdeling

	Aantal bedrijven	Percentage (%)
Primaire sector	2	2
Secundaire sector	27	22
Tertiaire sector	77	62
Quartaire sector	18	14
Totaal	124	100

Bij het uitvoeren van de logistische regressie analyse met de overgebleven variabelen, bleek dat het aantal in de analyse opgenomen cases te klein was ten opzichte van het grote aantal variabelen. Dit komt doordat SPSS bij het uitvoeren van de analyse alleen die cases meeneemt die een geldige waarde hebben op alle opgenomen variabelen. Het aantal cases wat in de analyse meegenomen werd bleek maar 39 te zijn en het aantal variabelen 26. Bij nadere inspectie van de data bleek dat het niet één variabele was die weinig waarden had en er voor zorgde dat het aantal cases daalde, maar zeven variabelen. Als oplossing voor het probleem, met het aantal cases ten opzichte van de variabelen, is gekozen om eerst univariate logistische regressies uit te voeren met elke onafhankelijke variabele en de te verklaren variabele afzonderlijk. Hierbij is een coulante p-waarde gehanteerd van $p < 0,3$ voor inclusie in het multivariabele model; waarmee wordt veronderstelt dat deze variabelen relevant kunnen zijn. De grens van 0,3 is gekozen omdat hierbij nog een aanzienlijk aantal variabelen binnen de analyse vallen. De onderstaande tabel toont alleen de resultaten van de variabelen die voldoen aan de hiervoor genoemde criteria. In bijlage III staat een samenvattende tabel van alle univariate logistische regressie.

Tabel 5-8. Variabelen die in univariabele logistische regressie resultaat hadden met $p < .300$

Analyse nr.	Variabele	B-coëfficiënt	S.E.	Wald	Sig.
2	cr3b_BT_lft_cat	1.083	.411	6.933	.008
4	cr5_type_bedrijfsvoering	-1.113	.790	1.986	.159

8	cr10_jaren_deze_plek	.040	.022	3.167	.075
12	v5_tev_profuit_pand	-.221	.200	1.210	.271
13	v6_tev_uitstr_str	-.295	.236	1.564	.211
14	v7_tev_uitstr_bedrt	-.468	.245	3.655	.056
15	v8_tev_contact_ondr	-.383	.299	1.635	.201
16	v9_blngrijkheid_1			4.058	.255
	v9_blngrijkheid_1(1)	-7.355	27.027	.074	.786
	v9_blngrijkheid_1(2)	-.811	.614	1.744	.187
	v9_blngrijkheid_1(3)	.847	.692	1.498	.221
18	v11_belang_waardeont	.296	.214	1.906	.167
19	v12_invest_publkdeel	1.569	.511	9.411	.002
22	v15_lid_ondern_vereniging	1.237	.808	2.346	.126
24	v17_gezmljk_aanpk_verbeterd	1.299	.481	7.305	.007

Vervolgens is met bovenstaande variabelen in een multivariabele logistische regressie uitgevoerd volgens de backward methode. Bij deze methode worden alle variabelen tegelijk in het model verwerkt waarna steeds één variabele wordt verwijderd om te zien of dit het model verbetert. Na acht stappen resulteerde dit in het onderstaande model.

Tabel 5-9. Resultaat multivariabele logistische regressie (method=Backward)

(Included in analysis: n=57)		B-coëfficiënt	S.E.	Wald
Step 8	v5_tev_profuit_pand	-.983*	.410	5,743
	v6_tev_uitstr_str	1,312	.734	3,194
	v7_tev_uitstr_bedrt	-1,438*	.720	3,986
	v12_invest_publkdeel	3,554**	1,071	11,008
	v9_blngrijkheid_1			4,619
	v9_blngrijkheid_1(1)	-12,408	41,995	,087
	v9_blngrijkheid_1(2)	-2,358	1,294	3,320
	v9_blngrijkheid_1(3)	,856	1,092	0,613
	Constant	2,112	1,767	1,427
Chi ² (df=7)		27,610		
Nagelkerke pseudo R ²		,552		

* significant (p<0,05) ** significant (p<0,01)

In de tabel valt af te lezen dat de Nagelkerke pseudo R² een waarde heeft van ,552. Dit is een voorspeller van de 'fit' van het model. De uitkomst van deze toets heeft een minimum van 0 (zeer slecht) en een maximum van 1 (perfecte fit). De onderstaande Nagelkerke R² van ,552 betekent dat de ingevoegde variabelen de variantie in de investeringskeuze voor 55,2% verklaren.

Uit de resultaten van de bovenstaande tabel blijkt dat drie variabelen significant zijn. Dit zijn de mate van tevredenheid over de professionele uitstraling van het bedrijfspan, die van het gehele bedrijventerrein en of de respondent bereid is te investeren in het publieke deel van het bedrijventerrein.

De waarden uit de Wald toets geven de mate van invloed weer van de variabele op het wel of niet hebben van het voornemen om te investeren in de uitstraling van bedrijfspand en/of de kavel. Af te lezen valt in Tabel 5-9 dat het wel of niet bereid zijn om te investeren in het publieke deel van het bedrijventerrein het grootste effect heeft op het voornemen om te investeren. Dit effect is tweemaal zo groot als dat van de tevredenheid over de uitstraling van het eigen bedrijfspand en driemaal zo groot als dat van de tevredenheid over de uitstraling van het pand als geheel.

De Bèta coëfficiënt geeft de richting van de bijdrage van de variabele aan. Tevredenheid met de uitstraling van het bedrijfspand (-,983) en het bedrijventerrein als geheel (-1,438) vertonen beide een negatieve bijdrage. De bereidheid om te investeren in het publieke deel van het bedrijventerrein (3,554) vertoont een positief effect. Dit betekent dat wanneer een respondent het voornemen heeft om te investeren in de uitstraling van het bedrijfspand en/of kavel deze minder tevreden is over de uitstraling van het bedrijfspand en het bedrijventerrein als geheel en dat deze respondent bereid is om te investeren in het publieke deel van het bedrijventerrein.

5.5 Ondernemersverenigingen

Van de respondenten die antwoord hebben gegeven op de vraag of er een ondernemersvereniging op het bedrijventerrein aanwezig is, geeft 34% aan dat deze niet aanwezig is. In de groep respondenten die aangeeft dat er een ondernemersvereniging aanwezig is geeft 73%⁶ aan dat deze op meerdere vlakken actief is.

Tabel 5-10. Respons: is er een ondernemersvereniging aanwezig op uw bedrijventerrein?

	Aantal respondenten	Percentage (%)
Niet aanwezig	35	34
Aanwezig, maar slapend	13	13
Aanwezig, maar verder dan samen inkopen doen komt het niet	5	5
Aanwezig en op meerdere vlakken actief	30	29
Aanwezig, op meerdere vlakken actief en nadrukkelijk onderhandelingspartner richting gemeente	19	19
Totaal	102	100

Van de respondenten die aan hebben gegeven dat er een ondernemersvereniging aanwezig is, geeft 75% aan lid te zijn van deze ondernemersvereniging. Op de vraag of de ondernemersvereniging toegevoegde waarde heeft (tabel 5-11), antwoordt meer dan 60% van de respondenten neutraal of een beetje. Ongeveer 18% is van mening dat het niet echt of totaal geen toegevoegde waarde heeft. Eén respondent heeft hier vermeldt dat de Vereniging Parkmanagement Leek (VPL), waarbij parkmanagement betaald wordt door verplichte OZB toeslag, een voorbeeld zou moeten zijn voor andere bedrijventerreinen. Op basis van het jaarverslag economische zaken 2011 van de gemeente Leek (2011) kan gezegd worden dat de VPL sinds zijn oprichting in 2005 jaarlijks ambtelijk en bestuurlijk

⁶ $((30+19)/(13+5+30+19)*100) = 73\%$

overleg voert met de gemeente. VPL richt zich op het realiseren en handhaven van de gewenste omgevingskwaliteit voor bedrijven en op het genereren van financieel voordeel door de collectieve inkoop van diensten (Gemeente Leek, 2006). Tot nu toe heeft de VPL er onder andere voor gezorgd dat de bedrijventerreinen Leeksterveld, Leeksterhout en industriepark Leek voorzien zijn van een Keurmerk Veilig Ondernemen. Dit is gerealiseerd door samenwerking tussen de politie, brandweer, ondernemers en de gemeente Leek (2010). Momenteel werken VPL en de gemeente Leek gezamenlijk met Bedrijvenvereniging Leek (BVL) en Handelvereniging Leek-Nietap (HVL) aan het oprichten van Ondernemersfonds Leek. In dit fonds wordt door elke onderneming binnen het betreffende gebied (ook buiten bedrijventerreinen) een verplichte bijdrage gedaan in de vorm van een OZB toeslag (+/- € 15,- per €100.000 WOZ-waarde). Ondernemersverenigingen en samenwerkingsverbanden kunnen een beroep doen op het fonds om collectieve projecten te realiseren. In 2014 zal de werking van het ondernemersfonds worden geëvalueerd en zal besloten worden of het wordt voortgezet.

Tabel 5-11. Respons: heeft de ondernemersvereniging toegevoegde waarde voor uw bedrijventerrein?

	Aantal respondenten	Percentage (%)	Cumulatief percentage (%)
totaal niet	4	6	6
niet echt	9	12	18
neutraal	23	32	50
een beetje	28	38	88
zeer veel	9	12	100
Totaal	73	100	

Er van uitgaande dat ondernemers via de ondernemersvereniging in contact komen, is de respondenten gevraagd hoe tevreden zij zijn over het contact met andere ondernemers op hun bedrijventerrein. Tabel 5-12 toont het resultaat van deze vraag. Wat opvalt is dat maar 12% van de respondenten aangeeft ontevreden te zijn over het contact.

Tabel 5-12. Respons: hoe tevreden bent u over het contact met andere ondernemers op uw bedrijventerrein?

	Aantal respondenten	Percentage (%)	Cumulatief percentage (%)
zeer ontevreden	1	1	1
ontevreden	13	11	12
neutraal	44	38	50
tevreden	54	47	97
zeer tevreden	3	3	100
Totaal	115	100	

45% van de respondenten die hun mening heeft gegeven met betrekking tot de verbetering van de gezamenlijk aanpak van activiteiten op het bedrijventerrein vindt dat dit verbeterd moet worden (tabel 5-13). Bij de opmerkingen bij deze vraag werd duidelijk dat de intentie om gezamenlijk activiteiten te ondernemen er wel is, maar dat dit in de praktijk moeilijk uitvoerbaar blijkt te zijn. Een veelgehoorde wens is dat gezamenlijk glasvezel kabel voor internet aangelegd wordt.

Tabel 5-13. Respons: bent u van mening dat de gezamenlijke aanpak van activiteiten op uw bedrijventerrein verbeterd moeten worden?

	Aantal respondenten	Percentage (%)
nee	54	55

ja	44	45
Totaal	98	100

Ongeveer een kwart van de respondenten (27%) geeft aan sneller te zullen investeren in hun pand en kavel wanneer de ondernemers het collectief aanpakken, waarbij zowel een meerderheid van de ondernemers de uitstraling van hun pand upgraden als de gemeente de openbare ruimte aanpakt. Om een mogelijk verband te achterhalen tussen wanneer men sneller gaat investeren, wanneer de buurman het doet of wanneer het collectief opgepakt wordt, en het voornemen om te investeren, zijn kruistabellen gemaakt. Aangezien beide modellen niet significant zijn gebleken, kan niet gesproken worden over een mogelijk verband tussen wanneer men sneller gaat investeren en het voornemen om te investeren

5.6 Perceptie waardecreatie

De ondernemers zijn gevraagd hoe zij denken over de toekomstige waardeontwikkeling van hun pand en/of kavel. Tevens is gevraagd hoe de WOZ-waarde van hun pand zich het afgelopen jaar heeft ontwikkeld (tabel 5-15). Wat opvalt, is dat men zeer voorzichtig is met het voorspellen van een stijgende waardeontwikkeling. De respondenten die aangegeven hebben dat de WOZ-waarde gestegen is, geven over het algemeen aan dat ze de verwachting hebben dat de waarde gelijk zal blijven (50%). De respondenten die aangeven dan hun WOZ-waarde is gedaald en hiermee de grootste groep vormen (38%), hebben over het algemeen de verwachting dat waardeontwikkeling wederom een dalende lijn zal laten zien (56%). De Cramer's V van ,354 geeft aan dat hier sprake is van een redelijk sterke samenhang (Smits & Edens, 2009, p. 83). Aangezien het model significant is ($p < 0,01$) kan gezegd worden dat de groepen wezenlijk van elkaar verschillen. Respondenten die hebben aangegeven dat de WOZ-waarde gedaald is, verwachten dat dit in de toekomst ook het geval zal zijn.

Tabel 5-14. Kruistabel ontwikkeling WOZ-waarde * toekomstige waardeontwikkeling

			Toekomstige waardeontwikkeling			Totaal
			Daling	Blijft gelijk	Stijging	
Ontwikkeling WOZ-waarde	gedaald	%	56	25	46	38
	constant	%	36	25	54	32
	gestegen	%	8	50		30
Totaal		%	100	100	100	100
Cramer's V						,354*

* significant ($p < 0,01$)

De vraag hoe belangrijk de waardeontwikkeling van het pand en de kavel voor de onderneming is, is tevens door middel van een kruistabel tegenover de verwachte toekomstige waardeontwikkeling gezet (tabel 5-16). Hieruit kan worden opgemaakt dat het grootste deel van de respondenten neutraal zijn wat betreft de belangrijkheid van de waardeontwikkeling voor de onderneming en verwachten dat de waarde van hun pand en

kavel een gelijk zal blijven. Aangezien het model niet significant is, kan niet gesproken worden over een mogelijk verband.

Tabel 5-15. Kruistabel belang waardeontwikkeling * toekomstige waardeontwikkeling

			Toekomstige waardeontwikkeling			Totaal
			Daling	Blijft gelijk	Stijging	
Belang waardeontwikkeling	totaal niet van belang	%	6,2	6,3	14,3	7,3
	niet van belang	%	21,9	14,3		14,7
	neutraal	%	31,2	50,8	28,6	42,2
	van belang	%	21,9	23,8	28,6	23,9
	zeer van belang	%	18,8	4,8	28,6	11,9
Totaal		%	100	100	100	100
Cramer's V						,256

* significant ($p < 0,05$)

Meer dan een kwart van de respondenten heeft aangegeven het voornemen te hebben om de komende twee jaar te gaan investeren in de uitstraling van hun pand en kavel. Het tegen elkaar afzetten van het voornemen om te investeren met de vraag over de toekomstige waardeontwikkeling resulteert in onderstaande tabel (tabel 5-17). Hieruit kan worden opgemaakt dat de grootste groep van de respondenten die hebben aangegeven het voornemen te hebben om te investeren, verwacht dat de waarde van hun vastgoed gelijk blijft of gaat stijgen. Aangezien het model niet significant is, kan niet gesproken worden over een mogelijk verband.

Tabel 5-16. Kruistabel voornemen om te investeren * toekomstige waardeontwikkeling

			Toekomstige waardeontwikkeling			Totaal
			Daling	Blijft gelijk	Stijging	
Voornemen om te investeren	nee	%	74,2	75,4	57,1	72,6
	Ja	%	25,8	24,6	42,9	27,4
Totaal		%	100	100	100	100
Cramer's V						,136

* significant ($p < 0,05$)

Wat kunnen anderen dan uzelf doen om de waarde van uw pand te verhogen? En wie zijn dit?

De meeste antwoorden op deze open vragen concentreren zich op de gemeente als medeverantwoordelijke voor het verhogen van de waarde van het pand. Mogelijke taken die de respondenten graag door de gemeente zien worden opgepakt, zijn handhaving van parkeerverboden en het onderhouden van het groen in de publieke delen. Een aantal respondenten geeft aan dat de gemeente terug zou moeten vallen op het beeldkwaliteitsplan, dat bij de ontwikkeling van het bedrijventerrein is opgesteld. Reden hiervoor is dat de ondernemers vermelden dat hun pand op basis van dit beeldkwaliteitsplan ontworpen is. Verder geven veel respondenten aan dat de andere ondernemers op hun bedrijventerrein meer aandacht zouden moeten besteden aan de uitstraling van hun pand en de kavel.

5.7 Overige noemenswaardige resultaten

Een klein gedeelte van de respondenten geeft aan ten tijde van de enquête verhuisplannen te hebben (n=19). Het blijkt dat 58% van deze groep respondenten zouden overwegen te blijven op het huidige bedrijventerrein wanneer de uitstraling van dit terrein verbeterd zou worden.

Om te achterhalen of er een verband is tussen de verhuisplannen die ondernemers hebben en het voornemen om te gaan investeren, is een kruistabel gegenereerd die beide vragen tegen elkaar afzet (tabel 5-18). Aangezien het model niet significant is, kan op basis van deze data niet gezegd worden dat er een verband is tussen beide vragen.

Tabel 5-17. Kruistabel verhuisplannen * voornemen om te investeren

			Heeft u het voornemen om in de komende 2 jaar te gaan investeren in de uitstraling van uw kavel en/of pand? Graag toelichten.		Totaal
			Nee	Ja	
Heeft uw onderneming verhuisplannen voor de komende jaren?	Nee	%	87,0	82,1	85,7
	Ja	%	13,0	17,9	14,3
Totaal			100	100	100
Cramer's V			,062		

* significant (p<0,05)

Het tegen elkaar afzetten van de vraag met betrekking tot de tevredenheid over de uitstraling van het bedrijventerrein en de tevredenheid over het contact met de overige ondernemers op het terrein resulteert in onderstaande tabel (tabel 5-19). De Cramer's V van ,267 geeft aan dat hier sprake is van een redelijk sterke samenhang. Aangezien het model significant is, mag gesproken worden over mogelijke verbanden. Waargenomen kan worden dat de tevredenheid op beide vragen redelijk in lijn ligt, oftewel, naar mate de tevredenheid over het contact met de andere ondernemers toeneemt, neemt ook de tevredenheid over het bedrijventerrein toe en andersom. Er is dus sprake van een positief verband.

Tabel 5-18. Kruistabel tevredenheid uitstraling bedrijventerrein * tevredenheid contact andere ondernemers

			Tevredenheid contact andere ondernemers					Totaal
			zeer ontevreden	ontevreden	neutraal	Tevreden	zeer tevreden	
Tevredenheid uitstraling bedrijventerrein	zeer ontevreden	%	100,0		4,9	3,7		4,5
	ontevreden	%		30,8	17,1	13,0		16,1
	neutraal	%		38,5	29,3	33,3		31,3
	tevreden	%		30,8	48,8	44,4	100,0	45,5
	zeer tevreden	%				5,6		2,7
Totaal			100	100	100	100	100	100
Cramer's V			,267*					

* significant (p<0,05)

Voor nadere analyse van de tevredenheid over het contact met andere ondernemers op het bedrijventerrein, is deze vraag met gebruik van een kruistabel ook afgezet tegen de aanwezigheid van een ondernemersvereniging. Dit model was echter niet significant, waardoor niet gesproken kan worden van een mogelijk verband. Vervolgens is de tevredenheid over het contact met de andere ondernemers op het bedrijventerrein ook nog afgezet tegen het lidmaatschap van een ondernemersvereniging, dit model was tevens niet significant waardoor er wederom niet gesproken kan worden van een mogelijk verband.

In paragraaf 2.2.3 is het voorstel van Van Dinteren (2008) om bedrijventerreinen te segmenteren op basis van verschillen in ruimtelijke kwaliteit aan bod gekomen. Om te achterhalen of er een verband is tussen de voorkeur voor een bepaald kwaliteitsniveau en het voornemen om te investeren, zijn deze twee vragen tegen elkaar afgezet (tabel 5-20).

Tabel 5-19. Kruistabel kwaliteitsvoorkeur * het voornemen om te investeren

			Heeft u het voornemen om in de komende 2 jaar te gaan investeren in de uitstraling van uw kavel en/of pand? Graag toelichten.		Totaal
			Nee	Ja	
Welk kwaliteitsniveau gaat uw voorkeur naar uit?	Functioneel terrein (goed kunnen werken)	%	45,2	42,9	44,6
	Modern terrein (brede wegen, meer groen, goede architectuur)	%	34,2	32,1	33,7
	Hoogwaardig terrein (veel aandacht voor uitstraling)	%	20,5	25	21,8
Totaal			100	100	100
Cramer's V			,048		

* significant ($p < 0,05$)

Aangezien het verband niet significant is, kan niet gesproken worden van een mogelijk verband.

6. Afsluiting

In de eerste paragraaf van dit hoofdstuk (6.1) worden de conclusies op achtereenvolgend de deelvragen (6.1.1), de centrale vraag (6.1.2) en het gebruik van de expectancy theorie als denkkader (6.1.3) besproken. De daarop volgende paragraaf 6.2 bevat de aanbevelingen. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met een reflectie op het gehele onderzoek (6.3).

6.1 Conclusies

In dit hoofdstuk worden de conclusies van het onderzoek besproken. Allereerst zullen de deelvragen beantwoord worden, waarna de conclusie op de centrale vraag behandeld wordt.

6.1.1 Deelvragen

In deze paragraaf wordt antwoord gegeven op de deelvragen die in hoofdstuk 1 behandeld zijn. De beantwoording vindt plaats aan de hand van de resultaten uit het voorgaande hoofdstuk. Hieronder worden de deelvragen puntsgewijs behandeld.

2. Welke van de gevonden factoren verklaren de keuze om wel of niet te investeren in het pand en/of de kavel?

Op basis van de resultaten uit paragraaf 5.4 kan geconcludeerd worden dat de mate van tevredenheid met het bedrijfspand en de tevredenheid met de uitstraling van het bedrijventerrein een negatieve invloed hebben op het voornemen om te gaan investeren in de uitstraling van het pand en/of de kavel. Naar mate men minder tevreden is met de uitstraling zal men hier eerder in investeren. Tevens is er een significante positieve relatie met de bereidheid tot investeren in het publieke deel van het bedrijventerrein. Verwacht wordt echter dat deze bereidheid is ontstaan, nadat de ondernemer ook voornemens heeft om te investeren in zijn eigen pand en/of kavel. Met andere woorden, de kans is klein dat een ondernemer in het publieke deel van het bedrijventerrein gaat investeren, wanneer hij dat ook niet in het private deel doet.

3. 'Welke rol zien ondernemers voor ondernemersverenigingen bij investeringen in delen van het bedrijventerrein?'

Uit paragraaf 5.5 komt naar voren dat de ondernemers de intentie hebben activiteiten samen aan te pakken en over het algemeen ook lid zijn van de aanwezige ondernemersvereniging. Tevens zijn ze tevreden over het contact met de andere ondernemers op hun bedrijventerrein. Echter, ze zijn over het algemeen niet overtuigd van de toegevoegde waarde van deze organisatie. Een kwart van de respondenten geeft aan sneller te zullen investeren als de ondernemers het collectief aanpakken. Bij de onderbouwingen bij verschillende vragen wordt echter duidelijk dat het vaak bij goede intenties blijft en er geen draagvlak voor gezamenlijk activiteiten gevonden kan worden.

4. 'Zien ondernemers kansen voor waardecreatie? Hoe gaan ze hiermee om?'

Aangezien iets minder dan een kwart van de respondenten aangeeft het voornemen te hebben om de komende twee jaar te gaan investeren in de uitstraling van hun pand en

kavel, blijkt dat mogelijk een deel van de ondernemers kans ziet voor waardecreatie. Als deze groep echter gevraagd wordt hoe zij denken over de toekomstige waardeontwikkeling van hun pand en kavel, antwoordt iets minder dan 80% te verwachten dat deze gelijk blijft of gaat dalen. Uit de open vragen en commentaren bij de meerkeuze vragen blijkt het overgrote deel van de respondenten kansen voor waardecreatie te zien en daarbij de gemeente als medeverantwoordelijke beschouwen. Taken die door de gemeente in dit opzicht zouden moeten worden uitgevoerd, zijn onder andere het handhaven van parkeerverboden, meer onderhoud aan de openbare ruimte en zich houden aan de opgestelde beeldkwaliteitsplannen. Tevens is er een groep respondenten die de oplossing bij hun burens zoeken; deze zouden namelijk beter hun pand en kavel moeten onderhouden.

6.1.2 Centrale vraag

Hieronder wordt een antwoord geformuleerd op de centrale vraag, gebruikmakend van de voorgaande alinea's:

'Wat zijn factoren die ondernemers motiveren om in de uitstraling van hun pand en kavel te investeren?'

De factoren die uit dit onderzoek naar voren zijn gekomen die ondernemers motiveren om te gaan investeren in de uitstraling van hun pand en kavel zijn: ontevredenheid over de uitstraling van het eigen pand, ontevredenheid over de uitstraling van het bedrijventerrein als geheel en een collectieve aanpak. Tevens is naar voren gekomen dat het demotiveren van bedrijfsverhuizingen mogelijk een positief effect heeft op de bereidheid van een ondernemer om te gaan investeren in de uitstraling van zijn eigen pand en kavel. Op basis van de gebruikte data kan niet worden vastgesteld of er een verband bestaat tussen verhuisplannen en het voornemen om te investeren.

Uit dit onderzoek blijkt dat wanneer men zeer ontevreden is over zowel de uitstraling van het eigen pand als de uitstraling van het bedrijventerrein als geheel, men sneller zal gaan investeren. Waarschijnlijk zorgt het in de probleemstelling geschetste beeld van goedkope bedrijfskavels die in overvloed beschikbaar zijn, ervoor dat ondernemers verhuizen voordat zij de noodzaak van investeringen in de uitstraling van hun huidige pand en kavel inzien. Op het moment dat men het voornemen heeft om te gaan investeren is de bereidheid om tevens in het publieke deel te investeren groter dan wanneer dit voornemen er niet is. De ondernemers zullen tevens eerder overwegen te gaan investeren wanneer dit een collectieve onderneming wordt. Helaas blijft het vaak bij de intentie omdat er niet genoeg draagvlak voor een dergelijk plan gevonden kan worden. Ondanks dat een grote deel lid is van de ondernemersvereniging wordt de toegevoegde waarde van deze organisatie niet hoog geacht. Wel zijn de ondernemers tevreden over het contact met hun 'burens'. Doordat het gezamenlijk oppakken van kansen vaak geen draagvlak vindt, zoeken ondernemers hun oplossingen bij de gemeente. Handhaving van parkeerverboden en beter onderhoud van publieke delen zijn hier veel genoemde richtpunten. Toch zien ondernemers niet alleen de gemeente als mogelijke partij voor waardecreatie op het bedrijventerrein. Ook de omringende ondernemers zouden volgens veel ondernemers meer aandacht moeten besteden aan de uitstraling van hun pand en kavel.

6.1.3 Expectancy theorie

In hoofdstuk 3.3 zijn de verwachtingen op basis van de expectancy theorie aan bod gekomen. Hieronder wordt een terugkoppeling gedaan naar het gebruik van deze theorie als denkkader.

Met gebruik van het begrip 'expectancy' is de verwachting opgesteld dat de ondernemer vermoedt dat zijn investeringen zullen leiden tot een verbeterde uitstraling. Omdat niet is vastgesteld of ondernemers bij het uitten van hun verwachting over de toekomstige waardeontwikkeling hun toekomstige investering meenemen, kan hier geen eenduidig antwoord op worden gegeven. Wel is er een koppeling gemaakt tussen de verwachte waardeontwikkeling en het voornemen om te investeren, maar aangezien dit model niet significant was, kan hier niet gesproken worden van een mogelijk verband.

Het begrip 'instrumentality', die de waargenomen waarschijnlijkheid betreft dat goede prestaties zullen leiden tot gewaardeerde beloningen, heeft als leidraad gediend voor het opstellen van de verwachting dat naar mate men meer tevreden is over de uitstraling van het pand en de omgeving, de bereidheid om te investeren afneemt. Op basis van de resultaten kan worden vastgesteld dat deze verwachting klopt.

Het 'valence' begrip viel in lijn met de verwachting dat naar mate de voorkeur voor een hogere kwaliteit toeneemt, men meer bereid is te investeren in de uitstraling van het pand. Uit de resultaten is gebleken dat op basis van de gebruikte data niet kan worden vastgesteld of er een verband bestaat tussen de kwaliteitsvoorkeur en het voornemen om te investeren.

Zoals vermeld in hoofdstuk 3.1 hebben Porter en Lawler onder andere het onderscheid tussen intrinsieke en extrinsieke beloningen toegevoegd aan het VIE-model. Op basis van het begrip 'intrinsieke beloningen' is getracht te achterhalen of er een verband bestaat tussen wanneer men sneller gaat investeren en het voornemen om te investeren. Met de gebruikte data is het niet mogelijk gebleken een mogelijk verband vast te stellen.

De expectancy theorie is als denkkader binnen dit onderzoek en dan vooral bij het opstellen van verwachtingen, zeer nuttig gebleken. Er is dan ook geen reden om aan te nemen dat deze theorie niet toepasbaar is binnen het werkveld van de ruimtelijke wetenschappen.

6.2 Aanbevelingen

Op basis van de resultaten van dit onderzoek wordt aangeraden om nader onderzoek te doen naar de invloed van verhuisplannen op het voornemen om te investeren in de uitstraling van het bedrijfspand en/of kavel. De verwachting is dat dit verband negatief is; wanneer het voor bedrijven onaantrekkelijker wordt om te verhuizen, zal de kans dat bedrijven investeren in hun eigen bedrijfspand en/of kavel toenemen. Immers, de tevredenheid over de uitstraling van het huidige bedrijfspand en het bedrijventerrein als geheel zal afnemen, zoals verwacht mag worden gezien de levenscyclus van bedrijventerreinen. Men zal op dat moment ook meer bereid zijn te investeren in publieke delen van het bedrijventerrein.

Richting Regio Groningen-Assen worden de volgende specifieke aanbevelingen gedaan:

- Breng het aanbod van bedrijventerreinen in balans met de vraag.
In hoofdstuk 2.1.3 is aan de orde gekomen dat gemeenten voor elke hectare uitgegeven grond, een hectare bouwrijpe grond op voorraad houden. Aangezien hierbij het aanbod kennelijk los staat van de vraag, wordt aangeraden het aanbod van bedrijventerreinen in balans te brengen met de vraag. Tijdens het schrijven van dit rapport zijn er door RGA plannen opgesteld voor het schrappen van plannen die buiten de vraag vielen; dit heeft begin dit jaar geleid tot het ondertekenen van het Regionaal Instemmingsmodel, waarin is vastgelegd dat van de originele 600 ha, 200 ha wordt geschrapt en 200 ha pas ontwikkeld zal worden wanneer daar daadwerkelijk vraag naar is. Hierdoor is het aanbod sterk teruggebracht. Dit draagt deels bij aan het demotiveren van mogelijke bedrijfsverhuizingen.
- Ga in gesprek met ondernemers (draagvlak).
Uit het onderzoek blijkt dat ondernemers bereid zijn te investeren in de uitstraling van het eigen pand. Ook de bereidheid van de buurman en de overheid spelen hierbij een belangrijke rol. Het advies is aan gemeenten om een focus aan te brengen op wat de verbetergebieden voor de komende 3 jaar worden en hierover in gesprek te gaan met de ondernemers, vastgoedeigenaren en ondernemersverenigingen. Het is belangrijk de ondernemers te laten zien wat hun investeringen opleveren. Gemeenten hebben hierin niet alleen de rol van investeerde in het publieke deel van het bedrijventerrein, maar dienen ook deze gesprekken te faciliteren. Het is daarbij belangrijk om de gemaakte afspraken te documenteren en consequenties vast te stellen wanneer één van de partijen zich niet aan de afspraken houdt.
- Kies de juiste momenten voor het opzetten van initiatieven.
Uit het onderzoek is gebleken dat er een sterke samenhang is tussen de WOZ-beschikking en de verwachte waardeontwikkeling. Ondernemers die net een negatieve WOZ-beschikking op de deurmat hebben gehad, zijn vaak ook negatief in hun oordeel over de toekomstige waardeontwikkeling. Is dit het juiste moment om voor te stellen om te gaan investeren in de uitstraling? Hierover zal nagedacht moeten worden voordat men overgaat tot initiatieven.

Met betrekking tot de toepasbaarheid van de expectancy theorie binnen het werkveld van de ruimtelijke wetenschappen, kan gezegd worden dat deze als zeer positief is bevonden. Aanbevolen wordt dan ook om dit voort te zetten en waar mogelijk als rekenkundig model te testen.

6.3 Reflectie

Dit onderzoek heeft enkele beperkingen die hierna kort besproken zullen worden.

Ten eerste is de respons van dit onderzoek zeer laag. Dit zou verholpen kunnen worden door zich te richten op een kleiner onderzoeksgebied, zodat intensiever contact met de eventuele respondenten kan worden gezocht.

Bij dit onderzoek is weinig gebruik gemaakt van het onderscheid tussen intrinsieke en extrinsieke beloningen van investeringen in de uitstraling van het bedrijfspand. Wanneer in vervolgonderzoek tevens gebruik zal worden gemaakt van de expectancy theorie (met de

toevoeging van Porter en Lawler) is het raadzaam deze scheiding toch toe te passen om te achterhalen of ondernemers gaan investeren om geldelijke waarde te creëren of om te stijgen in het aanzien van hun omgeving.

Tenslotte is in dit onderzoek bij de vraag *'Hoe denkt u over de toekomstige waardeontwikkeling van uw pand en de kavel waarop uw onderneming gevestigd is'*, nagelaten te informeren of de ondernemer deze waardeontwikkeling wel of niet gebaseerd heeft op een eventuele investering in de uitstraling van het pand en/of kavel. Toevoeging hiervan zorgt voor minder verwarring en specifiekere antwoorden.

7. Bibliografie

Alderfer, C., 1972. *Existence, relatedness and growth*. New York, NY: Free Press.

Algemene Rekenkamer, 2008. *Herstructurering van bedrijventerreinen*, Den Haag: Sdu Uitgevers.

allesovermarktonderzoek.nl, 2012. *Steekproefcalculator*. [Online]
Available at: <http://www.allesovermarktonderzoek.nl/Steekproef-algemeen/steekproefcalculator>
[Geopend 20 oktober 2012].

Allesovermarktonderzoek.nl, 2013. *Aselecte steekproef: gestratificeerd*. [Online]
Available at: <http://www.allesovermarktonderzoek.nl/Steekproef-algemeen/aselecte-steekproef#gestratificeerde-steekproef>
[Geopend 21 maart 2013].

Baarda, D. & Goede de, M., 2006. *Basisboek Methoden en technieken; Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwantitatief onderzoek*. Vier, geheel herziene druk red. Groningen Houten: Wolters-Noordhoff.

Barkel, C., 2012. *"MKB-Innovatie via Sociale Netwerken": De Casus van een Community of Entrepreneurship*, Deventer: Saxion Kenniscentrum Hospitality.

Bedrijventerrein.biz, 2010. *Award-Hall of Fame*. [Online]
Available at:
[https://www.google.nl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&ved=0CEIQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.bedrijventerrein.biz%2Ffiles%2Ffiles%2Fvragenformulier%2520Award\(1\).doc&ei=AtE8UblMCKON7QaSvoDYDw&usq=AFQjCNE2bEGWIsXmtE337bP0w73OgKDgMA&sig2=e6wzQgw](https://www.google.nl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&ved=0CEIQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.bedrijventerrein.biz%2Ffiles%2Ffiles%2Fvragenformulier%2520Award(1).doc&ei=AtE8UblMCKON7QaSvoDYDw&usq=AFQjCNE2bEGWIsXmtE337bP0w73OgKDgMA&sig2=e6wzQgw)
[Geopend 20 december 2012].

Benistant, M., 2012. *Docentmotivatie voor ICT gebruik in het basisonderwijs*, Twente: Universiteit Twente.

Bethlehem, J., 2012. *survey-onderzoek.nl*. [Online]
Available at: <http://www.survey-onderzoek.nl/draw.html>
[Geopend 20 oktober 2012].

Brooks, I., 2009. Expectancy theory: a framework for the analysis of workplace motivation. In: *Organisational Behaviour: Individuals, Groups and Organisation*. 4th edition red. Harlow: Pearson Education Limited, pp. 82-87.

Buchanon, D. A. & Huczynski, A. A., 2010. Expectancy theory. In: *Organizational behaviour*. 7th edition red. Harlow: Pearson Education Limited, pp. 273-275.

- Businessdictionary.com, 2012. *BusinessDictionary.com*. [Online]
Available at: <http://www.businessdictionary.com/definition/value-creation.html>
[Geopend 18 november 2012].
- Cohen, J., Cohen, P., West, S. G. & Aiken, L. S., 2003. *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. Third Edition red. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Dinteren van, J., 2008. *Bedrijventerreinen als speelveld*, Nijmegen: Royal Haskoning.
- Dinteren van, J., 2012. *Feedback versie 1 van dit onderzoek*. sl:sn
- Dinteren van, J., Bos, P., Vuuren van & Stijn, 2010. *Kwaliteit en veroudering bedrijventerreinen*, Nijmegen: Royal Haskoning.
- Dinteren van, J. & Legters, F., 2010. Bedrijventerreinmanagement is geen PPS. *RO Magazine*, pp. 33-35.
- Encyclo.nl, 2012. *Online encyclopedie*. [Online]
Available at: <http://www.encyclo.nl>
[Geopend 25 November 2012].
- ETIN Adviseurs, 2003. *Herstructureringsopgave in de G30-gemeenten*, Tilburg: ETIN adviseurs.
- ETIN Adviseurs, 2007. *Hoe gaan we om met ruimtelijke kwaliteit op bedrijventerreinen?*, 's-Hertogenbosch: ETIN Adviseurs.
- Fidler, V. & Burgerhof, J., 2008. *Regressie-analyse; Syllabus ten behoeve van de Wetenschappelijk vorming*. Groningen: geen.
- Field, A., 2009. *Discovering Statistics Using SPSS*. Third red. Londen: SAGE Publications Ltd.
- Flowerdew, R. & Martin, D., 2005. *Methods in Human geography*. 2e red. Essex: Pearson Education Limited.
- Franken, M., 2009. *Bedrijventerreinen, de regio aan zet*, Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Geene, van, M. & Kuijer, G., 2012. Het effect van herstructurering op de vastgoedprijs. *Bedrijventerrein*, VIII(3), pp. 40-41.
- Gemeente Leek, 2006. *Jaarverslag economische zaken 2006*, Leek: Gemeente Leek.
- Gemeente Leek, 2010. *Jaarverslag Economische zaken 2010*, Leek: Gemeente Leek.
- Gemeente Leek, 2011. *Jaarverslag Economische Zaken 2011*, Leek: Gemeente Leek.
- Hair Jr, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E., 2009. *Multivariate Data Analysis*. 7th red. Upper Saddle River: Prentice Hall.

Ham, van der, L., 2010. *De rol van gevestigde ondernemers bij de herstructurering van bedrijventerreinen*, Utrecht: Universiteit Utrecht.

Herzberg, F., 1968. One more time: how do you motivate employees. *Harvard business review*, pp. 53 - 62.

Hopstaken, L. E. M., 1994. *'Willens en wetens' ziekmelden als beredeneerd gedrag*, Groningen: Krips Repro Meppel.

IBIS, 2012. *Handleidingen*. [Online]

Available at:

<http://www.bedrijvenlocaties.nl/publicaties/handleidingen/86530.aspx?t=Handleiding%20IBIS%20Inventarisatie%20werklocaties>

[Geopend 5 oktober 2012].

Interprovinciaal Overleg, 2007. *Provincies maken werk van Mooi Nederland!: Ruimtelijke kwaliteit van stad en land*, Den Haag: Interprovinciaal Overleg.

Kamer van Koophandel, 2012. *Wat staat er in het Handelsregister?*. [Online]

Available at: <http://www.kvk.nl/over-de-kvk/over-het-handelsregister/wat-staat-er-in-het-handelsregister/overzicht-sbi-codes/?refererAliasStat=sbi>

[Geopend 5 januari 2013].

Koppels, P., Remoy, H. & Messlaki, S., 2011. Door leegstand verlaagde huren. *Real Estate Research Quarterly*, Oktober, p. 24.

Kousemaeker, de, F. & Agt, van, M., 2007. *Praktijkaspecten Vastgoed*. 7e druk red. Groningen / Houten: Wolters-Noordhoff.

Krabben, van der, E., 2011. *Gebiedsontwikkeling in zorgelijke tijden: Kan de Nederlandse ruimtelijke ordening zichzelf nog wel bedruipen?*, Nijmegen: Radboud universiteit Nijmegen.

Lawler, E. E., 1973. *motivation in work organisation*. Monterey, CA: Brooks/Cole.

Louw, E., Needham, B., Olden, H. & Pen, C., 2009. *Planning van bedrijventerreinen*, Den Haag: SDU Uitgevers.

Lunenberg, F. C., 2011. Expectancy Theory of Motivation: Motivating by Altering Expectations. *International Journal of Management, Business and Administration*, 15(1).

Maslow, A., 1970. *Motivation and personality*. 2nd red. Reading, MA: Addison-Wesley.

McClelland, D., 1976. *The Achieving society*. New York, NY: Irvington Publishers.

McNabb, D. E., 2010. *Research methods for political science*. 2nd red. New York: M.E. Sharpe Inc..

Ministerie van EZ, 2004. *Nota Pieken in de Delta: gebiedsgerichte economische perspectieven*, Den Haag: Ministerie van EZ.

Ministerie van Infra en Mileu, 2012. *Handreiking; Ladder voor duurzame verstedelijking. Samenvatting*, Den Haag: Ministerie van Infra en Mileu.

Ministerie van VROM & EZ, 2007. *Tweede Kamer, vergaderjaar 2007-2008, 31200 XI. Agenda voor herijking aanpak bedrijventerreinen 2008-2009*, 's-Gravenhage: Sdu Uitgevers.

Ministerie van VROM en EZ, 2009. *Convenant bedrijventerreinen 2010-2020*. [Online] Available at: <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/brochures/2009/11/01/convenant-bedrijventerreinen-2010-2020.html> [Geopend 20 maart 2013].

Ministerie van VROM, 2007b. *Samenwerkingsagenda VROM, IPO en VNG over "Mooi Nederland"*, Den Haag: Ministerie van VROM.

Ministerie van VROM, 2008b. *Ruimtelijke kwaliteit bedrijventerreinen, literatuurverkenning en casestudie*, Den Haag: Ministerie van VROM.

Ministerie van VROM, 2008. *Mooi Nederland: Werken aan kwaliteit, Pilots voor ruimtelijke kwaliteit bedrijventerreinen*, Den Haag: Ministerie van VROM.

Ministerie van VROM, 2011. *Kennisplein Mooi Nederland*. [Online] Available at: www.kennispleinmooinederland.vrom.nl [Geopend 17 oktober 2012].

Ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ, 2006. *Nota Ruimte, Ruimte voor ontwikkeling Deel 4: tekst na parlementaire instemming*, Den Haag: Ministeries van VROM, LNV, EZ en OCW.

Norusis, M. J., 2010. *PASW Statistics 18 guide to data Analysis*. Upper Saddle River: Prentice Hall.

Olden, H., 2010. *Uit voorraad leverbaar*, Utrecht: Universiteit Utrecht.

Overheid.nl, 2012. *Wet- en regelgeving: Wet waardering onroerende zaken*. [Online] Available at: http://wetten.overheid.nl/BWBR0007119/geldigheidsdatum_27-11-2012#HoofdstukIV [Geopend 27 November 2012].

Porter, L. W. & Lawler, E. E., 1968. *Managerial attitudes and performance*. Homewood, Ill: R.D. Irwin.

Raden voor Leefomgeving en Infrastructuur, 2011. *Toekomst van het ruimtelijke beleid*, Den Haag: Raden voor Leefomgeving en Infrastructuur.

Randstedelijke rekenkamer, 2009. *Bedrijventerreinen ter discussie: een verkennende rapportage naar aspecten van de problematiek en het beleid rond bedrijventerreinen*, Amsterdam: Randstedelijke rekenkamer.

Remoy, H., 2010. *Out of office: a study on the cause of office vacancy and transformation as a means to cope and prevent..* Amsterdam: IOS Press.

Renes, G. & Weterings, A., 2009. *De toekomst van bedrijventerreinen: van uitbreiding naar herstructurering*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de leefomgeving.

Rijksoverheid, 2012. *Waardering onroerende zaken*. [Online]
Available at: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/waardering-onroerende-zaken-woz/vraag-en-antwoord/wat-is-de-wet-waardering-onroerende-zaken-woz.html>
[Geopend 27 November 2012].

RPB, 2006. *Verkenning van de ruimte 2006: Ruimtelijk beleid tussen overheid en markt*, Den Haag: NAI Uitgevers.

Ruimtexmilieu.nl, 2012. *Soorten kwaliteit*. [Online]
Available at: <http://www.ruimtexmilieu.nl/index.php?nID=229>
[Geopend 15 December 2012].

Schapendonk, M. & van Enck, J., 2005. Het leven van bedrijventerreinen kan eindeloos zijn.... *Real Estate Magazine*, achtste jaargang(41), pp. 36-40.

Schöndorff, d. R., Pleus, d. J. & Kam, d. C. d., 2008. *Onderneming en omgeving*. 6th red. Utrecht/Zutphen: ThiemeMeulenhoff.

Schuit, J. v. d. et al., 2008. *Ruimte in cijfers 2008*, Den Haag/Rotterdam: Ruimtelijk Planbureau/NAi Uitgevers.

Schuit, J. v. d., Amsterdam, H. v., Breedijk, M. & Hendriks, A., 2006. *Ruimte in cijfers 2006*, Den Haag/Rotterdam: Ruimtelijke Planbureau/NAi Uitgevers.

Schuit, J. v. d. et al., 2004. *Ruimte in cijfers 2004*, Den Haag/Rotterdam: Ruimtelijk Planbureau/NAi Uitgevers.

Schuur, J., 2001. Nieuw beleid voor oude terreinen. *ECB*, 86e jaargang(nr. 4332), p. 840.

Segeren, A., Needham, B. & Groen, J., 2005. *De markt doorgrond. Een institutionele analyse van de grondmarkten in Nederland*, Den Haag/Rotterdam: NAI/RPB.

Senternovem, 2004. *Parkmanagement. Kwaliteit wint terrein. En hoe financieren we dat? In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken*, Den Haag: Senternovem.

SER, 1999. *Commentaar op de Nota Ruimtelijk Economisch Beleid*, Den Haag: Sociaal-economische raad.

SER, 2009. *Nieuwe kansen voor de SER-ladder*. [Online]
Available at:
http://www.ser.nl/sitecore/content/Internet/nl/Publicaties/Overzicht%20SER%20Bulletin/2009/maart_2009/04.aspx
[Geopend 17 oktober 2012].

Sieben, I. & Linssen, L., 2002. *Radboud Universiteit Nijmegen, Research Technische Ondersteuningsgroep; Logistische regressie analyse*. [Online]
Available at: <http://www.ru.nl/socialewetenschappen/rtoq/tips/onderdelen/logistische/>
[Geopend 25 December 2012].

Smits, J. & Edens, R., 2009. *Onderzoek met SPSS en Excel*. 2nd red. Amsterdam: Pearson Education.

Statisticshowto.com, 2012. *What is the Pearson Correlation Coefficient?*. [Online]
Available at: <http://www.statisticshowto.com/articles/what-is-the-pearson-correlation-coefficient/>
[Geopend 4 april 2013].

Stec Groep, 2010. *herstructureringsopgave Fryslan in Beeld*, Arnhem: Stec Groep.

Ten Have, G. G., 2007b. *Taxatieleer vastgoed 2*. 4e druk red. Groningen/Houten: Wolters-Noordhoff.

Ten Have, G. G., 2007. *Taxatieleer vastgoed 1*. 4e druk red. Groningen/Houten: Wolters-Noordhoff.

THB, 2009. *Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen, Kansen voor kwaliteit: een ontwikkelingsstrategie voor bedrijventerreinen*, Den Haag: geen.

Traa, M. & Knoben, J., 2009. *Veroudering en herstructurering bedrijventerreinen, een verkenning*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.

Tweede Kamer, 2008. *Verslag van algemeen overleg, vergaderjaar 2007-2008 29435 nr.200*, 's-Gravenhage: Sdu Uitgevers.

Van Dale, 2012. *Gratis woordenboek*. [Online]
Available at: <http://www.vandale.nl/opzoeken?pattern=ondernemer&lang=nn>
[Geopend 20 November 2012].

Veere, van der, K. R., 2012. *Waardevermeerdering als oplossing voor veroudering bedrijventerreinen*, Utrecht: Universiteit Utrecht.

Vink, C., 2012. *De SER-ladder: Bestrijding van verouderde bedrijventerreinen op een hoger niveau?*, Utrecht: Universiteit Utrecht.

VROM-raad, 2006. *Werklandschappen: Een regionale strategie voor bedrijventerreinen, advies 053*, Den Haag: OBT bv.

VROM-raad, 2011b. *verkenning 'Ruimtelijke kwaliteit'*, Den Haag: VROM-raad.

Vroom, V. H., 1982. *Work and Motivation*. Reprint edition with corrections red. Malabar, Florida: Robert E. Krieger Publishing Company.

Waarderingskamer, 2012. *Home pagina*. [Online]
Available at: <http://www.waarderingskamer.nl/>
[Geopend 27 November 2012].

Weterings, A., Knoben, J. & van Amsterdam, H., 2008. *Werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.

Woordenlijst.eu, 2012. *Betekenis valentie*. [Online]
Available at: http://www.woordenlijst.eu/woord_details.php?woordid=VALENTIE
[Geopend 20 maart 2013].

Wozinformatie.nl, 2012. *Waterschapsheffingen*. [Online]
Available at: <http://www.wozinformatie.nl/public/>
[Geopend 29 November 2012].

Zoeten, de, G., 2009. *Het beeld bepaalde de waarde: waardecreatie op bestaande bedrijventerreinen*, Amsterdam: MWH.

Bijlagen

Bijlage I. Gemeenten en werklocaties RGA	60
Bijlage II. Gebruikte enquête	62
Bijlage III. Statistiek	70

Bijlage I. Gemeenten en werklocaties RGA

Def. steekproef	GemCode	GemNaam	ProvNaam	PlanNaam	KernNaam	Startjaar	Leeftijd	Categorie	Ondernemers /vestigingen	Totaal te enquêteren bedrijven	Stedelijke of buiten stedelijk	Verouderd
	106	ASSEN	DRENTHE	STADSBEDRIJVENPARK	ASSEN	1920	91	20+	408		Stedelijk	ja
	106	ASSEN	DRENTHE	SCHEPERSMAAT	ASSEN	1968	43	20+	19		Stedelijk	nee
1	V	106	DRENTHE	OUDE HOOFDVAART	ASSEN	1980	31	20+	16	16	Stedelijk	nee
	106	ASSEN	DRENTHE	MARSDIJK 1	ASSEN	1985	26	20+	40		Stedelijk	nee
	106	ASSEN	DRENTHE	HUIZE WASSAAR	ASSEN	1991	20	10-20	4		Stedelijk	nee
	106	ASSEN	DRENTHE	BORGSTEE	ASSEN	1996	15	10-20	46		Stedelijk	nee
2	V	106	DRENTHE	PEELERPARK	ASSEN	1996	15	10-20	73	73	Stedelijk	nee
	106	ASSEN	DRENTHE	KLOOSTERVEEN	ASSEN	1997	14	10-20	29		Stedelijk	nee
3	V	106	DRENTHE	MESSCHENVELD	ASSEN	2001	10	0-10	62	62	Stedelijk	nee
	5	BEDUM	GRONINGEN	IND TERR	BEDUM	1980	31	20+	45		Buiten stedelijk	ja
	5	BEDUM	GRONINGEN	DOMO-TERRIN	BEDUM	1991	20	10-20	5		Buiten stedelijk	nee
	5	BEDUM	GRONINGEN	BEDRIJVENPARK BOTERDIEP FASE 1	BEDUM	2002	9	0-10	15		Buiten stedelijk	nee
	5	BEDUM	GRONINGEN	BEDRIJVENPARK BOTERDIEP FASE 2	BEDUM	2009	2	0-10	34		Buiten stedelijk	nee
4	V	14	GRONINGEN	ELVELGUNNE	GRONINGEN	1978	33	20+	157	157	Stedelijk	ja
5	V	14	GRONINGEN	GIDEON NOORD	GRONINGEN	1978	33	20+	37	37	Stedelijk	onbekend
6	V	14	GRONINGEN	HOENDIEP	GRONINGEN	1978	33	20+	122	122	Stedelijk	nee
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	WINSCHOTERDIEP/FEEMSKANAAL	GRONINGEN	1978	33	20+	160		Stedelijk	onbekend
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	WINSCHOTERDIEP A	GRONINGEN	1978	33	20+	166		Stedelijk	onbekend
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	ULGERSMABORG ZUID	GRONINGEN	1980	31	20+	44		Stedelijk	nee
7	V	14	GRONINGEN	DRIEBOND	GRONINGEN	1982	29	20+	156	156	Stedelijk	nee
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	CORPUS HOORN	GRONINGEN	1983	28	20+	151		Stedelijk	nee
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	DE HOOGTE	GRONINGEN	1983	28	20+	34		Stedelijk	nee
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	FRIESE STRAATWEG	GRONINGEN	1991	20	10-20	13		Stedelijk	onbekend
8	V	14	GRONINGEN	ZERNIKE SCIENCE	GRONINGEN	1991	20	10-20	84	84	Stedelijk	nee
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	ULGERSMAWEG	GRONINGEN	1991	20	10-20	55		Stedelijk	onbekend
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	DAMSTERDIEP	GRONINGEN	1990	111	20+	37		Stedelijk	onbekend
9	V	14	GRONINGEN	BOSTERH BRUG	GRONINGEN	1990	111	20+	70	70	Stedelijk	ja
10	V	14	GRONINGEN	DE VOGELS/ANT	GRONINGEN	1991	20	10-20	57	57	Stedelijk	onbekend
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	PEIZERWEG/SUIKERUNIE	GRONINGEN	1991	20	10-20	53		Stedelijk	ja
11	V	14	GRONINGEN	KRANENBURG/west	GRONINGEN	1996	15	10-20	26	26	Stedelijk	nee
12	V	14	GRONINGEN	EEMSPOORT	GRONINGEN	1997	14	10-20	333	333	Stedelijk	nee
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	ULGERSMABORG NOORD	GRONINGEN	1997	14	10-20	40		Stedelijk	nee
13	V	14	GRONINGEN	NOORDERHOOGEBRUG	GRONINGEN	1999	12	10-20	84	84	Stedelijk	nee
14	V	14	GRONINGEN	KRANENBURG WEST	GRONINGEN	2004	7	0-10	26	26	Stedelijk	nee
	15	GRONINGEN	GRONINGEN	DE MEEUWEN	GRONINGEN	2000	11	10-20	90		Stedelijk	onbekend
15	V	17	GRONINGEN	EUROPAPARK	GRONINGEN	2003	8	0-10	108	108	Stedelijk	nee
	20	GRONINGEN	GRONINGEN	HUNZEPARK-KARDINGE	GRONINGEN	1993	18	10-20	15		Stedelijk	onbekend
16	V	21	GRONINGEN	MARTINI TRADE PARK	GRONINGEN	1988	23	20+	98	98	Stedelijk	onbekend
	27	GRONINGEN	GRONINGEN	STATIONSGBIED	GRONINGEN	1990	111	20+	59		Stedelijk	onbekend
	28	GRONINGEN	GRONINGEN	UMCG	GRONINGEN	1990	111	20+	105		Stedelijk	onbekend
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	HOOGKERK O+W	HOOGKERK	1991	20	10-20	40		Stedelijk	ja
	14	GRONINGEN	GRONINGEN	WESTPOORT	WESTPOORT-FASE	2008	3	0-10	8		Stedelijk	nee
	18	HOOGZAND-	GRONINGEN	FOXHAM	FOXHOL	1978	33	20+	15		Buiten stedelijk	nee
	18	HOOGZAND-	GRONINGEN	KORTE GRON-WEG	FOXHOL	2006	5	0-10	0		Buiten stedelijk	nee
	18	HOOGZAND-	GRONINGEN	MARTENSHOEK	HOOGZAND	1978	33	20+	8		Buiten stedelijk	nee
	18	HOOGZAND-	GRONINGEN	HOOGZAND-NOORD	HOOGZAND	1991	20	10-20	1		Buiten stedelijk	ja
	18	HOOGZAND-	GRONINGEN	MIDDENSTRAAT	HOOGZAND	1991	20	10-20	4		Buiten stedelijk	nee
	18	HOOGZAND-	GRONINGEN	NW-COMPAGNIE	KIELWIDEWEER	1991	20	10-20	2		Buiten stedelijk	nee
17	V	18	HOOGZAND-	SAPPEMEER OOST	SAPPEMEER	1978	33	20+	27	27	Buiten stedelijk	ja
	18	HOOGZAND-	GRONINGEN	SAPPEMEER-NOORD	SAPPEMEER	1991	20	10-20	3		Buiten stedelijk	nee
	18	HOOGZAND-	GRONINGEN	WATERHUIZEN	WESTERBROEK	1991	20	10-20	0		Buiten stedelijk	nee

Def. steekproef	GemCode	GemNaam	ProvNaam	PlanNaam	KernNaam	StartJaar	Leeftijd	Categorie	Ondernemers /vestigingen	Totaal te enquêteren bedrijven	Stedelijke of buiten stedelijk	Verouderd
		22 LEEK	GRONINGEN	INDUSTRIEPARK	LEEK	1955	56	20+	53		Buiten stedelijk	
18	V	22 LEEK	GRONINGEN	DIEPSWAL	LEEK	1978	33	20+	83	83	Buiten stedelijk	ja
19	V	22 LEEK	GRONINGEN	LEEKSTERHOUT	LEEK	1990	21	20+	77	77	Buiten stedelijk	nee
20	V	22 LEEK	GRONINGEN	LEEKSTERVELD	LEEK	2008	3	0-10	32	32	Buiten stedelijk	nee
		22 LEEK	GRONINGEN	OLDBERT I	TOLBERT	1978	33	20+	41		Buiten stedelijk	ja
		22 LEEK	GRONINGEN	KOKSWIJK	ZEVENHUIZEN-(UK)	1991	20	10-20	0		Buiten stedelijk	nee
		1699 NOORDENVELD	DRENTHE	KERN-LEEN	EEN	1986	25	20+	2		Buiten stedelijk	onbekend
		1699 NOORDENVELD	DRENTHE	GROOTVEEN-H	NORG	1975	36	20+	3		Buiten stedelijk	nee
		1699 NOORDENVELD	DRENTHE	BEDRIJVENPARK NORG	NORG	1991	20	10-20	19		Buiten stedelijk	nee
		1699 NOORDENVELD	DRENTHE	DE WESTERD 1	PREZE	1993	18	10-20	36		Buiten stedelijk	ja
		1699 NOORDENVELD	DRENTHE	DE WESTERD-2	PREZE	2006	5	0-10	2		Buiten stedelijk	nee
21	V	1699 NOORDENVELD	DRENTHE	BITSVELD	RODEN	1975	36	20+	270	270	Buiten stedelijk	onbekend
		1699 NOORDENVELD	DRENTHE	NOORDHOEK	RODEN	1991	20	10-20	71		Buiten stedelijk	onbekend
22	V	1699 NOORDENVELD	DRENTHE	WESTER ES	RODEN	1995	16	10-20	12	12	Buiten stedelijk	nee
		1699 NOORDENVELD	DRENTHE	HAARVELD	RODEN	1998	13	10-20	5		Buiten stedelijk	nee
		1699 NOORDENVELD	DRENTHE	VRIJTIJDSBOULEVARD	RODEN	2009	2	0-10	22		Buiten stedelijk	nee
		40 SLOCHTEREN	GRONINGEN	KNIJPSLAAN	KOLHAM	1991	20	10-20	3		Buiten stedelijk	onbekend
23	V	40 SLOCHTEREN	GRONINGEN	BEDR. PARK RENGERS	KOLHAM	1996	15	10-20	24	24	Buiten stedelijk	nee
		40 SLOCHTEREN	GRONINGEN	LEENTHERWEG	SIDDEBUREN	1991	20	10-20	1		Buiten stedelijk	onbekend
		40 SLOCHTEREN	GRONINGEN	HUISWEESTERW	SIDDEBUREN	1991	20	10-20	2		Buiten stedelijk	onbekend
		40 SLOCHTEREN	GRONINGEN	BEDR. TERR. SIDDEBUREN	SIDDEBUREN	1996	15	10-20	6		Buiten stedelijk	onbekend
		40 SLOCHTEREN	GRONINGEN	BEDR. TERR. SLOCHTEREN	SLOCHTEREN	1985	26	20+	4		Buiten stedelijk	onbekend
		40 SLOCHTEREN	GRONINGEN	WOUDBLOEM	WOUDBLOEM	1991	20	10-20	0		Buiten stedelijk	onbekend
		9 TEN-BOER	GRONINGEN	DE ROLLEN	GARMERWOLDE	1991	20	10-20	1		Buiten stedelijk	onbekend
		9 TEN-BOER	GRONINGEN	B-GEB. DIJKSHN	TEN-BOER	1991	20	10-20	0		Buiten stedelijk	onbekend
		9 TEN-BOER	GRONINGEN	DIJKSHORN	TEN-BOER	2002	9	0-10	17		Buiten stedelijk	nee
		9 TEN-BOER	GRONINGEN	EESTLUMERWEG	TEN-POST	1991	20	10-20	5		Buiten stedelijk	onbekend
		9 TEN-BOER	GRONINGEN	B-KLUYPERWEG	TEN-POST	1991	20	10-20	3		Buiten stedelijk	onbekend
		9 TEN-BOER	GRONINGEN	WANNENEER	WANNENEER	1991	20	10-20	0		Buiten stedelijk	onbekend
24	V	1730 TYNAARLO	DRENTHE	DE GROEVE	DE GROEVE	1997	14	10-20	56	56	Buiten stedelijk	nee
25	V	1730 TYNAARLO	DRENTHE	BLOEMENVELLING	DE PUNT	1977	34	20+	22	22	Buiten stedelijk	onbekend
		1730 TYNAARLO	DRENTHE	INDUSTRIEWEG-PATERSWOLDE	EELDE/PATERSWOL	1974	37	20+	7		Buiten stedelijk	onbekend
		1730 TYNAARLO	DRENTHE	VRIEZERBRUG	VRIES	1986	25	20+	75		Buiten stedelijk	nee
		1731 TYNAARLO	DRENTHE	HET BOLWERK	BAFLO	1985	26	20+	17		Buiten stedelijk	onbekend
		53 WINSUM	GRONINGEN	EENRUMERWEG	BAFLO	1991	20	10-20	0		Buiten stedelijk	onbekend
		53 WINSUM	GRONINGEN	BEDR. TERR. SPOORLYN	BAFLO	1991	20	10-20	6		Buiten stedelijk	ja
		53 WINSUM	GRONINGEN	SCH. ZIJLSTRWEG	WINSUM	1989	31	20+	0		Buiten stedelijk	onbekend
		53 WINSUM	GRONINGEN	LOMBOK	WINSUM	1988	23	20+	5		Buiten stedelijk	ja
		53 WINSUM	GRONINGEN	RINGOVEN	WINSUM	1991	20	10-20	0		Buiten stedelijk	ja
		53 WINSUM	GRONINGEN	HET AANLEG	WINSUM	1994	17	10-20	19		Buiten stedelijk	nee
		56 ZUIDHORN	GRONINGEN	INDUSTRIE-TERRIEN	ABUARD	1978	33	20+	5		Buiten stedelijk	nee
		56 ZUIDHORN	GRONINGEN	FRIESESTRAATWEG	ABUARD	1991	20	10-20	2		Buiten stedelijk	nee
		56 ZUIDHORN	GRONINGEN	RIETLANDEN	GRUJPSKERK	1991	20	10-20	47		Buiten stedelijk	nee
		56 ZUIDHORN	GRONINGEN	GRUJPSKERK ZZ	GRUJPSKERK	1991	20	10-20	0		Buiten stedelijk	nee
26	V	56 ZUIDHORN	GRONINGEN	MOKKENBURG I + II	NOORDHORN	1991	20	10-20	39	39	Buiten stedelijk	ja
		56 ZUIDHORN	GRONINGEN	OLDEHOVE OOST	OLDEHOVE	1991	20	10-20	1		Buiten stedelijk	nee
		56 ZUIDHORN	GRONINGEN	OLDEHOVE NOORD	OLDEHOVE	1991	20	10-20	1		Buiten stedelijk	nee
									4380			
									2151			
									2151			
									430			enquetes

Bijlage II. Gebruikte enquête

Uitstraling van bedrijventerreinen.

Welkom op de startpagina van het onderzoek "uitstraling van bedrijventerreinen".

Met deze enquête wordt onderzocht hoe u de uitstraling van het bedrijventerrein ervaart waar u gevestigd bent en of u hierbij mogelijkheden ziet voor verbetering van de waarde van uw vastgoed.

Het invullen van deze enquête kost u 8 a 9 minuten van u tijd.

Mocht u een bepaalde vraag niet willen beantwoorden dan kunt u deze eventueel overslaan.

De enquête is volledig anoniem, de vraag: *Op welk bedrijventerrein is uw onderneming gevestigd?* dient om per bedrijventerrein uitspraken te kunnen doen.

Dit onderzoek wordt uitgevoerd in samenwerking met de Rijksuniversiteit Groningen en wordt ondersteund door Regio Groningen- Assen en Kenniscentrum Gebiedsontwikkeling Noordruimte.

Mocht u willen informeren naar de achtergrond van deze enquête dan kunt u contact opnemen met prof. J. van Dinteren via j.vandinteren@azg.rug.nl.

Er zijn 34 vragen in deze enquête

Algemene vragen

1 Op welk bedrijventerrein is uw onderneming gevestigd?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden.

- Blitseveld
- Bloemenelling
- Diepsval
- Driebond
- Eemspoort
- Europapark
- Euvelgunne
- Gideon Noord
- De Groeve
- Hoendiep
- Kranenburg
- Kranenburg West
- Leeksteihout
- Leeksteneid
- Martini Trade Park
- Messchenveld
- Mekkenburg 1+2
- Noorderhoogebrug
- Oosterhoogebrug
- Oude Hooftvaart
- Peelerpark
- Rengers Bedrijven park
- Sappemeer Oost
- De Vogels/Arillenstraat
- Wester Es
- Zemlike Science park
- Andere

2 Wat is de bedrijfsactiviteit van uw onderneming? bij meerdere graag de belangrijkste. (core-business)

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- A Landbouw
- C Industrie
- D/E Nutsbedrijven
- F Bouw
- G Handel
- H Vervoer en opslag
- I Horeca
- J Informatie en communicatie
- K Financiële instellingen
- L Onroerend goed
- M Advisering en onderzoek
- N Overige zakelijke dienstverlening
- O/T Overheid
- P Ondewijs
- Q Gezondheids- en welzijnszorg
- R Cultuur, sport en recreatie
- S Overige dienstverlening
- Andere

3 Wat voor type bedrijfsvoering voert uw bedrijf?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- Zelfstandig
- Hoofdkantoor van een grote onderneming
- Nevenvestiging van een grote onderneming
- Andere

4 Hoeveel werknemers heeft u in dienst? (bij benadering)

Vul uw antwoord hier in:

5 Wat is de markt oriëntatie van uw bedrijf?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- Lokaal
- Regionaal
- Nationaal
- Internationaal

6 Hoe oud bent u? (eigenaar/directeur)

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- jonger dan 30
- 30 - 40
- 41 - 50
- 51 - 60
- 61 - 70
- Ouder dan 70

Vastgoed

7 Wat is de eigendomssituatie van het pand waarin u gevestigd bent?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- Huur
 Lease
 Eigendom
 Andere

8 Waar gaat uw voorkeur naar uit?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- Huren
 Leasen
 Kopen
 Andere

9 Hoeveel jaren bevindt uw bedrijf zich op deze locatie?

Vul uw antwoord hier in:

10

Hoe heeft de WOZ-waarde van uw pand zich het afgelopen jaar ontwikkeld?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- gedaald
 constant
 gestegen
 geen idee

11 Heeft uw onderneming verhuisplannen voor de komende jaren?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- Ja
 Nee

12 Kan een verbetering van de uitstraling van het bedrijventerrein hier verandering in brengen?

Beantwoord deze vraag alleen als aan de volgende voorwaarden is voldaan:

*(2,5.NAOK == "Y")

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- ja
 nee

Geef hier een toelichting op uw antwoord:

13 Wat is de reden dat uw onderneming op deze plek blijft?

Beantwoord deze vraag alleen als aan de volgende voorwaarden is voldaan:

*(2,5.NAOK == "N")

Vul uw antwoord hier in:

14 Naar wat voor type bedrijventerrein gaat uw voorkeur uit?

Selecteer alles wat voldoet

- Een terrein waar de collega ondernemers naar een zeldse uitrustingsniveau streven
 Een terrein waar veel bedrijven zitten die in mijn branche werkzaam zijn
 Een terrein waar ik veel mogelijkheden heb om met andere bedrijven samen te werken

15 Welk kwaliteitsniveau gaat uw voorkeur naar uit?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- Functioneel terrein (goed kunnen werken)
- Modern terrein (brede wegen, meer groen, goede architectuur)
- Hoogwaardig terrein (veel aandacht voor uitstraling)

Uitstraling

16 Bent u tevreden over de professionele uitstraling van uw bedrijfspand?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- zeer ontevreden
- ontevreden
- neutraal
- tevreden
- zeer tevreden

17 Bent u tevreden over de uitstraling van de overige panden in uw straat?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- zeer ontevreden
- ontevreden
- neutraal
- tevreden
- zeer tevreden

18 Bent u tevreden over de uitstraling van het bedrijventerrein als geheel waar u gevestigd bent?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- zeer ontevreden
- ontevreden
- neutraal
- tevreden
- zeer tevreden

19 Bent u tevreden over het contact met andere ondernemers op uw bedrijventerrein?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- zeer ontevreden
- ontevreden
- neutraal
- tevreden
- zeer tevreden

20

In welke volgorde van belangrijkheid voor uw bedrijf zet u de voorgaande onderwerpen?
(waarbij 1 = meest belangrijk en 4 = minst belangrijk)

Geef een nummer voor elke optie volgens uw voorkeur van 1 tot 4

Uitstraling eigen pand

Uitstraling panden om u heen

Imago van het gehele bedrijventerrein

Samenwerking met ondernemers op uw bedrijventerrein

Waardecreatie

21 Hoe denkt u over de toekomstige waardeontwikkeling van uw pand en de kavel waarop uw onderneming gevestigd is?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- Daling
- Blijft gelijk
- Stijging

22 Hoe belangrijk is de waardeontwikkeling van uw pand en kavel voor uw onderneming? Graag toelichten.

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- totaal niet van belang
- niet van belang
- Neutraal
- van belang
- zeer van belang

Geef hier een toelichting op uw antwoord:

23

Heeft u het voornemen om in de komende 2 jaar te gaan investeren in de uitstraling van uw kavel en/of pand? Graag toelichten.

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- ja
 nee

Geef hier een toelichting op uw antwoord:

25 Wat kunnen anderen dan u zelf doen om de waarde van uw pand te verhogen? en wie zijn dit?

Vul uw antwoord hier in.

26 Wilt u verder nog iets toevoegen over de waardecreatie van uw pand?

Vul uw antwoord hier in.

24 Bent u bereid om te investeren in het publieke deel van uw bedrijventerrein? Zo ja, voor welk deel geldt dit?

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- ja
 nee

Geef hier een toelichting op uw antwoord:

Investeren

27 Wanneer gaat u sneller investeren in uw pand en kavel? meerdere antwoorden mogelijk

Selecteer alles wat van toepassing is:

- Als de gemeente de openbare ruimte aanpakt
- Als mijn buren het doen
- Als de ondernemers het collectief aanpakken
- Andere:

28 Wat zou er verder nodig zijn om u te laten investeren in uw kavel, pand en/of bedrijventerrein?

Vul uw antwoord hier in:

Ondernemersvereniging

29

Is er een ondernemersvereniging aanwezig op uw bedrijventerrein? Kies a.u.b. een van de volgende antwoorden die de situatie het beste weergeeft.

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- Niet aanwezig
- Aanwezig, maar slapend
- Aanwezig, maar verder dan samen inkopen doen komt het niet
- Aanwezig en op meerdere vlakken actief
- Aanwezig, op meerdere vlakken actief en nadrukkelijk onderhandelingspartner richting gemeente

30 Bent u lid van deze ondernemersvereniging? Zo nee, waarom niet?

Beantwoord deze vraag alleen als aan de volgende voorwaarden is voldaan:
*(6.1. ANBRK (= PT))

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- ja
- nee

Geef hier een toelichting op uw antwoord:

31. Heeft de ondernemersvereniging toegevoegde waarde voor uw bedrijventerrein?

Beantwoord deze vraag alleen als aan de volgende voorwaarden is voldaan:

*(61. INDR (F. 71))

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- totaal niet
- niet echt
- neutraal
- een beetje
- zeer veel

32. Bent u van mening dat de gezamenlijke aanpak van activiteiten op uw bedrijventerrein verbeterd moet worden? Graag toelichten.

Kies a.u.b. een van de volgende mogelijkheden:

- ja
- nee

Geef hier een toelichting op uw antwoord:

33. Wilt u verder nog iets toevoegen over ondernemersverenigingen?

Vul uw antwoord hier in:

Resultaten

34. Wilt u de resultaten van dit onderzoek per e-mail ontvangen? vul dan hieronder uw e-mailadres in.

Vul uw antwoord hier in:

Bijlage III. Statistiek

Bivariate correlations

Er is een bivariate correlations toets gedaan om te achterhalen of de variabelen niet teveel correleren. Deze toets creëert een tabel waarin de variabelen zowel horizontaal als verticaal weergegeven worden, met daarbij Pearson's correlation waarde. Vanwege de omvang van de resulteerde tabel, is gekozen om de toets wederom uit te voeren met alleen de variabelen die de eerste keer lager scoorden dan -0,50 of hoger dan 0,50. Dit resulteerde in de volgende tabel.

Correlations

		Wat is de eigendomssituatie van het pand waarin u gevestigd bent?	Waar gaat uw voorkeur naar uit?	Kan een verbetering van de uitstraling van het bedrijventerrein hier verandering in brengen?	Bent u bereid om te investeren in het publieke deel van uw bedrijventerrein? Zo ja, voor welk deel geldt dit?	Bent u lid van deze ondernemersvereniging? Zo nee, waarom niet?
Wat is de eigendomssituatie van het pand waarin u gevestigd bent?	Pearson Correlation	1	,724**	,382	,145	,040
	Sig. (2-tailed)		,000	,106	,137	,738
	N	121	109	19	106	73
Waar gaat uw voorkeur naar uit?	Pearson Correlation	,724**	1	,204	,063	,184
	Sig. (2-tailed)	,000		,417	,539	,132
	N	109	109	18	99	68
Kan een verbetering van de uitstraling van het bedrijventerrein hier verandering in brengen?	Pearson Correlation	,382	,204	1	,509*	-,500
	Sig. (2-tailed)	,106	,417		,044	,170
	N	19	18	19	16	9
Bent u bereid om te investeren in het publieke deel van uw bedrijventerrein? Zo ja, voor welk deel geldt dit?	Pearson Correlation	,145	,063	,509*	1	,028
	Sig. (2-tailed)	,137	,539	,044		,816
	N	106	99	16	106	70
Bent u lid van deze ondernemersvereniging? Zo nee, waarom niet?	Pearson Correlation	,040	,184	-,500	,028	1
	Sig. (2-tailed)	,738	,132	,170	,816	
	N	73	68	9	70	73

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

collineariteits diagnostics

Vanwege vermoedens van collineariteit is een collineariteits diagnostics toets uitgevoerd. Dit resulteerde in 10 van de 30 variabelen die last hadden van dit probleem. Vervolgens zijn twee variabelen gehercodeerd zoals vermeld in paragraaf 5.3. Daarna is wederom een collineariteits diagnostics uitgevoerd, wat resulteerde in de volgende tabel: (Tolerantie waarden lager dan ,100 hebben last van collineariteit).

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Stedelijk of buiten stedelijk?	,247	4,054
	Bedrijventerrein leeftijds categorie	,174	5,747
	Wat voor type bedrijfsvoering voert uw bedrijf?	,147	6,797
	Hoeveel werknemers heeft u in dienst? (bij benadering)	,080	12,541
	Wat is de marktorientatie van uw bedrijf?	,196	5,091
	Wat is de eigendomssituatie van het pand waarin u gevestigd bent?	,085	11,717
	Hoeveel jaren bevindt uw bedrijf zich op deze locatie?	,096	10,471
	Hoe heeft de WOZ-waarde van uw pand zich het afgelopen jaar ontwikkeld?	,164	6,111
	Heeft uw onderneming verhuisplannen voor de komende jaren?	,187	5,341
	[Een terrein waar de collega ondernemers naar een zelfde uitstralingsniveau streven] Naar wat voor type bedrijventerrein gaat uw voorkeur uit?	,101	9,902
	[Een terrein waar veel bedrijven zitten die in mijn branche werkzaam zijn] Naar wat voor type bedrijventerrein gaat uw voorkeur uit?	,338	2,959
	[Een terrein waar ik veel mogelijkheden heb om met andere bedrijven samen te werken] Naar wat voor type bedrijventerrein gaat uw voorkeur uit?	,070	14,278
	Welk kwaliteitsniveau gaat uw voorkeur naar uit?	,427	2,341
	Bent u tevreden over de professionele uitstraling van uw bedrijfspand?	,216	4,639
	Bent u tevreden over de uitstraling van de overige panden in uw straat?	,265	3,768
	Bent u tevreden over de uitstraling van het bedrijventerrein als geheel waar u gevestigd bent?	,196	5,109
	Bent u tevreden over het contact met andere ondernemers op uw bedrijventerrein?	,233	4,300
	Hoe denkt u over de toekomstige waardeontwikkeling van uw pand en de kavel waarop uw onderneming gevestigd is?	,076	13,127
	Hoe belangrijk is de waardeontwikkeling van uw pand en kavel voor uw onderneming? Graag toelichten.	,108	9,242
	Bent u bereid om te investeren in het publieke deel van uw bedrijventerrein? Zo ja, voor welk deel geldt dit?	,142	7,047
	[Als de gemeente de openbare ruimte aanpakt] Wanneer gaat u sneller investeren in uw pand en kavel? meerdere antwoorden mogelijk	,151	6,643
	[Als mijn bureaunetwerk] Wanneer gaat u sneller investeren in uw pand en kavel? meerdere antwoorden mogelijk	,287	3,488
	[Als de ondernemers het collectief aanpakken] Wanneer gaat u sneller investeren in uw pand en kavel? meerdere antwoorden mogelijk	,379	2,642
	Is er een ondernemersvereniging aanwezig op uw bedrijventerrein?	,164	6,100
	Bent u lid van deze ondernemersvereniging? Zo nee, waarom niet?	,305	3,279
	Heeft de ondernemersvereniging toegevoegde waarde voor uw bedrijventerrein?	,171	5,859
	Bent u van mening dat de gezamenlijke aanpak van activiteiten op uw bedrijventerrein verbeterd moet worden? Graag toelichten.	,272	3,678
	Heeft u het voornemen om in de komende 2 jaar te gaan investeren in de uitstraling van uw kavel en/of pand? Graag toelichten.	,192	5,221

a. Dependent Variable: Hoe oud bent u? (eigenaar/directeur)

Vervolgens zijn 4 variabelen verwijderd, wat ervoor zorgde dat er geen sprake meer was van collineariteit. Zie onderstaande tabel.

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Stedelijk of buiten stedelijk?	,322	3,109
	Bedrijventerrein leefijdscategorie	,344	2,908
	Wat voor type bedrijfsvoering voert uw bedrijf?	,424	2,359
	Wat is de marktorientatie van uw bedrijf?	,378	2,644
	Wat is de eigendomssituatie van het pand waarin u gevestigd bent?	,196	5,113
	Hoeveel jaren bevindt uw bedrijf zich op deze locatie?	,185	5,396
	Hoe heeft de WOZ-waarde van uw pand zich het afgelopen jaar ontwikkeld?	,350	2,860
	Heeft uw onderneming verhuisplannen voor de komende jaren?	,323	3,094
	Welk kwaliteitsniveau gaat uw voorkeur naar uit?	,462	2,166
	Bent u tevreden over de professionele uitstraling van uw bedrijfspand?	,332	3,008
	Bent u tevreden over de uitstraling van de overige panden in uw straat?	,384	2,604
	Bent u tevreden over de uitstraling van het bedrijventerrein als geheel waar u gevestigd bent?	,313	3,194
	Bent u tevreden over het contact met andere ondernemers op uw bedrijventerrein?	,364	2,748
	Hoe denkt u over de toekomstige waardeontwikkeling van uw pand en de kavel waarop uw onderneming gevestigd is?	,132	7,548
	Hoe belangrijk is de waardeontwikkeling van uw pand en kavel voor uw onderneming? Graag toelichten.	,231	4,328
	Bent u bereid om te investeren in het publieke deel van uw bedrijventerrein? Zo ja, voor welk deel geldt dit?	,208	4,808
	[Als de gemeente de openbare ruimte aanpak] Wanneer gaat u sneller investeren in uw pand en kavel? meerdere antwoorden mogelijk	,426	2,346
	[Als mijn bureh het doen] Wanneer gaat u sneller investeren in uw pand en kavel? meerdere antwoorden mogelijk	,422	2,370
	[Als de ondernemers het collectief aanpakken] Wanneer gaat u sneller investeren in uw pand en kavel? meerdere antwoorden mogelijk	,421	2,374
	Is er een ondernemersvereniging aanwezig op uw bedrijventerrein?	,340	2,943
	Bent u lid van deze ondernemersvereniging? Zo nee, waarom niet?	,487	2,054
	Heeft de ondernemersvereniging toegevoegde waarde voor uw bedrijventerrein?	,273	3,665
	Bent u van mening dat de gezamenlijke aanpak van activiteiten op uw bedrijventerrein verbeterd moet worden? Graag toelichten.	,489	2,046
	Heeft u het voornemen om in de komende 2 jaar te gaan investeren in de uitstraling van uw kavel en/of pand? Graag toelichten.	,356	2,805

a. Dependent Variable: Hoe oud bent u? (eigenaar/directeur)

Univariate analyses

De afhankelijke variabele in onderstaande analyses is het voornemen om de komende twee jaar te gaan investeren in de uitstraling van het pand en de kavel. Onderstaande tabel is een samenvatting van 24 univariabele analyses. Significanties lager dan 0,300 worden meegenomen in het multivariabele logistische regressie model.

Analyse nr.	Variabele	B-coëfficiënt	S.E.	Wald	Sig.
1	cr2_Stedelijk_of_niet_stedelijk	-.193	.455	.180	.672
2	cr3b_BT_lft_cat	1.083	.411	6.933	.008
3	cr4b_bdrf_sect			.557	.906
	<i>cr4b_bdrf_sect(1)</i>	-1.050	1.481	.503	.478
	<i>cr4b_bdrf_sect(2)</i>	-.951	1.443	.434	.510
	<i>cr4b_bdrf_sect(3)</i>	-1.099	1.528	.517	.472
4	cr5_type_bedrijfsvoering	-1.113	.790	1.986	.159
5	cr7_marktorientatie			1.887	.389
	<i>cr7_marktorientatie(1)</i>	-.796	.610	1.701	.192
	<i>cr7_marktorientatie(2)</i>	-.417	.630	.437	.508
6	cr8_leeftijd_eigenaar	.105	.225	.216	.642
7	cr9_eigendom_situatie	.471	.496	.902	.342
8	cr10_jaren_deze_plek	.040	.022	3.167	.075
9	v1_WOZ_waarde_ontw	.017	.304	.003	.956
10	v2_Verh_plannen	.376	.599	.395	.530
11	v4_voork_kwalniv	.110	.282	.153	.696
12	v5_tev_profuit_pand	-.221	.200	1.210	.271
13	v6_tev_uitstr_str	-.295	.236	1.564	.211
14	v7_tev_uitstr_bedrt	-.468	.245	3.655	.056
15	v8_tev_contact_ondr	-.383	.299	1.635	.201
16	v9_blngrijkheid_1			4.058	.255
	<i>v9_blngrijkheid_1(1)</i>	-7.355	27.027	.074	.786
	<i>v9_blngrijkheid_1(2)</i>	-.811	.614	1.744	.187
	<i>v9_blngrijkheid_1(3)</i>	.847	.692	1.498	.221
17	v10_toekmst_waardeont	.316	.347	.830	.362
18	v11_belang_waardeont	.296	.214	1.906	.167
19	v12_invest_publkdeel	1.569	.511	9.411	.002
20	v13a_wanr_snel_invest_1	.492	.511	.927	.336
	v13b_wanr_snel_invest_2	1.020	.681	2.242	.134
	v13c_wanr_snel_invest_3	.562	.480	1.372	.241
21	v14_ondern_vereniging	-.076	.141	.294	.588
22	v15_lid_ondern_vereniging	1.237	.808	2.346	.126
23	v16_ondern_vereniging_toevgwaarde	.190	.266	.508	.476
24	v17_gezmijk_aanpk_verbeterd	1.299	.481	7.305	.007

Omdat de variabelen v13a,b,c afkomstig zijn uit één enquête vraag is besloten ze ook zo te behandelen, aangezien v13a niet aan de criteria voldoet zullen alle 3 variabelen niet meegenomen worden in de analyse.

Multivariate analyse

Onderstaande tabel is het resultaat van de multivariate logistische regressie met de 'backward' methode.

Variables in the Equation	Step 1		Step 2		Step 3		Step 4		Step 5		Step 6		Step 7		Step 8	
	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.	B	S.E.
Included in analysis: n=57																
Step 1 ^a																
cr3b_BT_lift_cat	-,284	,879														
cr5_type_bedrijfsvoering	-,634	1,456	-,677	1,459	-,663	1,470	-,693	1,481	-,664	1,514						
cr10_jaren_deze_plek	,129	,094	,111	,076	,103	,073	,102	,072	,102	,071	,102	,072	,079	,065		
v5_tev_profuit_pand	-,816	,435	-,0798	,430	-,837*	,425	-,861*	,421	-,836*	,416	-,881*	,410	-,936*	,401	-,982*	,410
v6_tev_uitstr_str	1,145	,882	1,068	,844	1,166	,818	1,239	,792	1,133	,761	1,203	,748	1,152	,734	1,312	,734
v7_tev_uitstr_bedrt	-,1143	,933	-,1045	,866	-,1156	,825	-,1260	,763	-,1205	,742	-,1249	,741	-,1270	,742	-,1438*	,720
v8_tev_contact_ondr	-,976	,761	-,895	,716	-,811	,677	-,812	,679	-,792	,666	-,795	,661				
v11_belang_waardeont	,187	,513	,210	,513			3,641	1,226								
v12_invest_publkdeel	3,787**	1,302	3,762**	1,287	3,632**	1,227	-,676**	1,443	3,484**	1,152	3,606**	1,138	3,435**	1,098	3,554**	1,071
v15_lid_ondem_vereniging	-,715	1,487	-,683	1,447	-,650	1,447										
v17_gezmljk_aanpk_verbeterd	,455	1,092	,453	1,090	,321	1,028										
v9_blngrijkheid_1																
v9_blngrijkheid_1(1)	-,12,602	40,923	-,12,188	41,191	-,12,201	40,991	-,12,439	40,804	-,11,648	41,346	-,11,810	41,043	-,11,714	42,212	-,12,408	41,995
v9_blngrijkheid_1(2)	-,1,487	1,662	-,1,400	1,593	-,1,544	1,538	-,1,726	1,448	-,1,626	1,432	-,1,647	1,447	-,1,880	1,342	-,2,358	1,294
v9_blngrijkheid_1(3)	1,683	1,533	1,660	1,564	1,469	1,479	1,517	1,476	1,429	1,457	1,167	1,264	1,422	1,206	,856	1,092
Constant	3,255	4,813	2,287	3,735	3,087	3,210	3,507	2,965	2,970	2,686	2,962	2,675	,960	2,031	2,112	1,767
Chi²	31,427 (df=14)		31,322 (df=13)		31,154 (df=12)		31,057 (df=11)		30,846 (df=10)		30,640 (df=9)		29,160 (df=8)		27,610 (df=7)	
Nagelkerke pseudo R²	0,610		,608		,606		,604		,601		,598		,576		,552	

* significant (p<0,05) ** significant (p<0,01)