

Appendix 1

Beroepsbevolking Nederland, Friesland en Drenthe 1987-2006

Regio's	Nederland				Friesland				Drenthe			
Onderwerpen	Totaal	Werkzame beroepsbevolking	Werkloze beroepsbevolking (abs)	Werkloze beroepsbevolking (%)	Totaal	Werkzame beroepsbevolking	Werkloze beroepsbevolking (abs)	Werkloze beroepsbevolking (%)	Totaal	Werkzame beroepsbevolking	Werkloze beroepsbevolking (abs)	Werkloze beroepsbevolking (%)
Perioden	x 1000	x 1000	x 1000	%	x 1000	x 1000	x 1000	%	x1000	x 1000	x 1000	%
1987	5743	5257	486	8,5	208	187	21	10,1	159	145	14	8,8
1988	5867	5378	490	8,4	214	193	22	10,3	163	148	15	9,2
1989	5929	5477	452	7,6	215	194	22	10,2	165	152	13	7,9
1990	6063	5644	419	6,9	218	200	17	7,8	168	156	12	7,1
1991	6189	5790	400	6,5	224	206	18	8,0	174	162	12	6,9
1992	6296	5885	411	6,5	230	210	20	8,7	177	162	15	8,5
1993	6406	5925	481	7,5	226	204	22	9,7	178	162	16	9,0
1994	6466	5920	547	8,5	227	206	22	9,7	181	163	18	9,9
1995	6596	6063	533	8,1	238	216	22	9,2	188	171	17	9,0
1996	6686	6185	501	7,5	245	222	23	9,4	190	174	16	8,4
1997	6832	6384	448	6,6	253	231	21	8,3	189	176	13	6,9
1998	6941	6587	354	5,1	256	238	18	7,0	198	185	13	6,6
1999	7069	6768	301	4,3	266	251	15	5,6	199	185	14	7,0
2000	7187	6917	270	3,8	261	248	13	5,0	199	190	10	5,0
2001	7273	7021	252	3,5	273	261	13	4,8	205	196	9	4,4
2002	7337	7035	302	4,1	271	258	13	4,8	210	199	11	5,2
2003	7401	7001	399	5,4	277	260	18	6,5	212	200	11	5,2
2004	7398	6919	479	6,5	279	259	20	7,2	210	193	17	8,1
2005	7401	6918	483	6,5	271	252	19	7,0	209	194	16	7,7
2006	7486	7074	413	5,5	277	260	17	6,1	214	199	15	7,0

Bron: CBS (2007a)

Appendix 2

Beroepsbevolking Coevorden en Heerenveen 1996/1998-2004/2006 (driejarencijfers)

Regio's Onderwerpen	Coevorden				Heerenveen			
	Totaal	Werkzame beroepsbevo lking	Werkloze beroepsbevo lking (abs)	Werkloze beroepsbevo lking (%)	Totaal	Werkzame beroepsbevo lking	Werkloze beroepsbevo lking (abs)	Werkloze beroepsbevo lking (%)
Perioden	x 1000	x 1000	x 1000	%	x 1000	x 1000	x 1000	%
1996/1998	16,9	15,5	1,4	8,3	18,9	17,9	1	5,3
1997/1999	16,5	15	1,5	9,1	18,4	17,5	0,9	4,9
1998/2000	15,5	14,3	1,2	7,7	19,1	18,3	0,8	4,2
1999/2001	15,9	14,9	1	6,3	18	17,3	0,7	3,9
2000/2002	15,8	15,1	0,7	4,4	17,7	17	0,7	4,0
2001/2003	15,9	15,2	0,7	4,4	18,1	16,8	1,3	7,2
2002/2004	15,5	14,5	1	6,5	18,2	16,7	1,5	8,2
2003/2005	15,6	14,3	1,3	8,3	19	17,1	1,9	10,0
2004/2006	15,2	14	1,2	7,9	18,2	16,8	1,4	7,7

Bron: CBS (2007a)

Appendix 3

Interview met Adrie Kok en Piet Zijlstra

Gehouden op 25 april 2007, 14:30-16:00, op het gemeentehuis van Heerenveen met:

- Adrie Kok (directeur IBF. Hij heeft deze functie in 1997 overgenomen van Jaap van de Kerkhof, voormalig directeur van Oranjewoud)
- Piet Zijlstra (hoofd Economische Zaken van de gemeente Heerenveen)

1) *Begin jaren '90 werd geacht dat met name Amerikaanse bedrijven behoefte hadden zich te vestigen in (West-)Europa. Dit onder andere om de net geopende Oost-Europese, voormalige communistische, markt te bedienen. Deze behoefte zich hier te vestigen was zo'n beetje de belangrijkste justificatie voor de behoefte aan megaparken. Was dit beeld van (Amerikaanse) bedrijven die zich in (West-)Europa willen vestigen correct?*

“De studie van Geert van der Sloot uit 2004 is een goede beschrijving van de situatie destijds geweest. Hij heeft dat destijds perfect gedaan, want de hele filosofie van het IBF werd onder de loep genomen en kort daarop werd het een ander concept. Er werd inderdaad gedacht dat er ruimte was voor een terrein voor grote ruimtebehoevende internationale bedrijven. Het was een provinciaal project. De gemeente Heerenveen wou het faciliteren, maar minimaal bijdragen. De formele gang van zaken is gewoon goed gegaan. Maar dan moet een klant gezocht worden. Ik (Zijlstra) moest klanten binnen halen, maar stond daar sceptisch tegenover. Nou had ik bijvoorbeeld met Japanners wel de ervaring dat ze plotseling neer konden strijken (“ze zien blijkbaar niet zoveel door die spleetogen”). Maar ik werd gelogenstraft door SCI, die op het IBF een fabriek gingen bouwen.

Ik (Kok) had ervaring in het bedrijfsleven en wist hoe ik een nieuwe fabriek moest bouwen, ik had hier onder andere de fabriek van Johnson Polymer neergezet. Ik mocht vóór 2000 55 miljoen subsidie wegzetten aan infrastructuur, dus er moest een half klaverblad gebouwd worden en dat soort dingen. Eigenlijk had ik vanaf het begin op twee punten kritiek, namelijk op twee voorwaarden die in het bestemmingsplan waren opgenomen, die ik absoluut niet zag zitten. Ten eerste dat er minimaal 10 hectare afgenomen moest worden. Goede klanten die 3 à 4 hectare wouden zijn ergens anders gaan zitten. Ten tweede, er mocht maar 20 procent bebouwd worden. Geen enkele ondernemer stapt daarin. Die willen 60, 70 procent bebouwing. Je gaat niet ergens zitten omdat het zo mooi is of vanwege een mooie boom en stroompjes. Ik heb gevochten om het streekplan te wijzigen. In 2000 à 2001 vindt ook het college van Heerenveen dat het bestemmingsplan eigenlijk gewijzigd moet worden. Deze voorwaarden hebben het concept om zeep geholpen. Ze waren te ambitieus, puur politieke ambities van de provincie. Totaal gespeend van elke werkelijkheid. Ze hadden dus die 55 miljoen gulden subsidie van Brussel en het SNN gekregen, en het belangrijkste was die infrastructuur aanleggen. We hebben zeer grote risico's genomen. We waren al aan het bouwen aan het klaverblad, terwijl er nog grond bij moest komen (“weer met de broek op de

enkels naar de boer”). Door de voortvarendheid van de stuurgroep is het voor elkaar gekomen. Het concept IBF is helemaal neergezet zoals gepland.”

2) *Zoals beschreven door PLI, beoogde het IBF een bepaald type bedrijven aan te trekken (internationaal georiënteerd, concurrerend op internationale markten; marktontwikkeling: modern/innoverend marktsegment; productiebedrijven met een grote toegevoegde productiewaarde (dus nadruk op eindproducten); geen negatieve milieueffecten op het bedrijvenpark zelf; visuele kwaliteiten bebouwing en omgeving; bedrijven moeten tezamen een bepaald imago uitstralen; grote bedrijven op grote kavels, met een na te streven verhouding van bebouwd – onbebouwd van 1 op 9). Blijkt het park inderdaad geschikt voor deze typen bedrijven, of zijn de mogelijkheden overschat/onderschat? Is het logisch dat de regio zich op deze typen bedrijven richtte?*

“Weet je hoe ik denk over adviseurs: “Wat wilt u weten meneer?”. Het provinciale bestuur wilde een bedrijventerrein zoals door de heren was neergeschreven. En of het haalbaar was? Mensen uit de praktijk zeiden onmiddellijk: “Dat doet geen ondernemer”. Het was gedoemd te mislukken in het Noorden, met zijn ijle economie.”

3) *In de haalbaarheidsstudie van PLI worden enkele mogelijke concurrerende megaparken (Ghlin Baudour, België; Plaine de l'Ain, Frankrijk; Lindern, Duitsland; Askeaton, Ierland; Val Basento, Italië; Zaragoza, Spanje; Consett, Engeland) behandeld. Was dit een logische selectie met betrekking tot de bepaling van de concurrentiepositie van het IBF? Had er niet beter uitgebreider gekeken worden naar concurrerende regio's? Kunt u kort beschrijven hoe deze concurrenten gepresteerd hebben op ruimtelijk-economisch gebied? Waarom is SCI weggegaan?*

“En paar mensen in Leeuwarden hadden een droom. Dat was het IBF, dat samenhang met prestige en grote klanten binnenhalen. De realiteit is niet onder ogen gezien. Als ze met een paar mensen uit het bedrijfsleven hadden gesproken, waren ze heel snel weer met beide benen op de grond gekomen. Ergens in 2003, 2004 kwam een grote Japanse onderneming. Die is uiteindelijk neergestreken in een soortgelijk park bij Lille omdat de verkoopdirecteur daar woonde. Het heeft soms helemaal niks te maken met economie, maar met het ego van degene die het wil. Economische factoren gelden dan niet. In Lille kan dat wel want die hebben een grote straal, voedingsgebied, zoals ook het Ruhrgebied, Parijs en ook Eindhoven.

Wat betreft de acquisitie, alle contacten gingen via de NOM. Die hadden goede contacten met Economische Zaken in Den Haag en de Foreign Investment Agency. Ook de contacten met SCI gingen via de NOM. Caspar Zumpolle van de NOM dacht ontzettend strategisch, hij was alle concurrenten voor door het concept precies zo uit te leggen zoals SCI het wou horen. Half Nederland, Glasgow enzovoorts wouden SCI binnenhalen. Dit was onze grote verdienste. Het was een groot terrein. De eerste die binnen gehaald zou worden zou leiden tot meer, de subsidie had zo een zakelijke reden. Er was alles aan gelegen SCI binnen te halen tegen zo laag mogelijke grondkosten. Dat is een wet van Meden en Perzen, ook bij het aantrekken van bedrijven. Jaloerse mensen uit de politiek, die hun eigen provincie in de

steek hebben gelaten, hebben geklaagd en toen is er een onderzoek gekomen. De grondprijs is uiteindelijk vastgesteld op 16,66 gulden. Dat heeft SCI bij moeten betalen.

Dat SCI uiteindelijk is weggegaan komt onder andere door het samengegaan van HP en Compaq. Hun bestaan stond op het spel, er moesten vestigingen gesloten worden. Toen zijn ze naar Hongarije gegaan. Onder andere vanwege lagere kostprijzen. Het is toen ook een tijdje slecht gegaan met SCI. Ze zijn uiteindelijk in Heerenveen veel realistischer geworden.

Maar toen SCI gekomen was, kon je het concept niet meer aanvechten. Het leek een succes. Er waren 1200 mensen aan het werk. Vrij vlot daarna bleek dat er niks volgde, een deel van het concept is toen losgelaten, er mochten nu ook Nederlandse bedrijven komen. Er was in de gemeente eerst nog genoeg terrein beschikbaar, echter ze raakten daar op een gegeven moment doorheen. Toen was er van hun kant uit de waarschuwing dat daar wat aan moest gebeuren. Er moest ruimte komen voor modern gemengd terrein, met name voor MKB. Omdat het IBF van de provincie was, wouden ze er niet aan mee werken, ook omdat de gemeente er nauwelijks kapitaal in had zitten. Het was het speeltje van de provincie. Toen heeft de gemeente zelf 150 hectare aangekocht aan de noordzijde van de A7 om daar zelf nieuwe terreinen neer te gaan zetten. Toen zei de toenmalige gedeputeerde van de provincie, "waar zijn jullie mee bezig, waarom pakken jullie het IBF niet?". Dit speelde allemaal in 2004. Er was toen bij iedereen wel duidelijk dat het terrein terug moest naar de gemeente. In 2005 hebben ze krediet van 40 miljoen euro gekregen voor het nieuwe IBF. Het moest allemaal opnieuw ingericht worden en dergelijke. Toen konden ze binnen een half jaar los. De provincie had beloofd niet moeilijk te doen op het gebied van artikel 19 procedures.

Het is nu een bedrijventerrein als elk andere rondom Heerenveen. Het onderscheidt zich wel door de goede aansluiting op de A7, de hoofdinfrastructuur zat er al in, er zitten geen kantoren. Het speerpunt is logistieke bedrijven, maar het kan ook op De Kavelen zitten. Halverwege vorig jaar kon de provincie rapporteren dat de gemeente 14 hectare op het IBF had gekocht. Van de 140 netto. IBF 1, waar het eigenlijk om ging, was maar 50 hectare netto. Het is een gewoon normaal bedrijventerrein. Geen megapark meer. We veranderen de naam niet weer. We willen geen Friese naam. Dat is commercieel gewoon hartstikke slecht. Bovendien, alle borden enzo stonden er toch wel. En het IBF is bekend nu, haha!"

4) *Het prettige woon- en leefmilieu wordt genoemd als positief punt bij het aantrekken van de investeerders. Hoe is dit gebruikt bij het aantrekken van investeerders en was dit succesvol?*

"Er is zeker gebruik van gemaakt. Het Noorden heeft genoeg te bieden. Er is met ze gaan kijken naar golflocaties en we zijn wezen skûtsjesilen. Je hebt de rust en ruimte en de sociale contacten. De arbeidskosten zijn goedkoper. Maar een bedrijf verplaatsen van het Westen hier naartoe is een heksentoer. Zo stond Heerenveen nummer 1 en 2 op de lijst van een Rotterdams bedrijf, maar het personeel wou niet naar Friesland. De psychologische barrière van het Noorden is heel sterk in het Westen. Alsof je naar IJsland gaat. Daar is bijna niet tegen te vechten. Dat hebben wij nu geaccepteerd."

5) *En waar komen de bedrijven vandaan die zich nu op het IBF vestigen en er zitten?*

“We konden pas vorig jaar beginnen. We hadden mazzel dat we snel konden starten. Door brand bij wasserij De Blinde zaten we opeens met 75 man zonder opleiding. Zij zouden in de kaartenbak belanden. Dat kost ons een miljoen per jaar en ze zitten er gemiddeld drie jaar in. De zaak kwam daardoor onder druk. Zo is deze wasserij vrij snel op het IBF terecht gekomen. Zo ook een drukkerij uit Leeuwarden et cetera.

De meeste bedrijven op het IBF komen uit een straal van 60 kilometer, regionaal, met name verplaatsingen. Nu, de laatste maanden is er ook groei van bedrijven uit de rest van het land en ook internationale bedrijven die hier een bijkantoor willen neerzetten. We kunnen ons als IBF drie dingen verwijten. We dachten niet aan de bestaande industrie die hier wou uitbreiden, die kwamen hier niet aan de bak. Regionale bedrijven zat ook potentie in, maar daar hadden we ook weinig aan gedaan. En de Randstad. Maar het is allemaal netwerkwerk. Acquisitie is netwerken. Elke tip die je krijgt ga je achteraan. Je praat niet over ‘positieve punten’. Op een gegeven moment komt het er op neer dat je elkaar wat kunt. Service. Win-win-winsituatie noemen wij dat hier. Je sluit een deal met elkaar.

SCI is een ramp geworden, negatief voor de publiciteit van Heerenveen. Er waren veel vragen over het lege pand. Toen vroeg iemand waarom we het zelf niet zouden kopen. Op een gegeven moment hadden we het pand te pakken. Maar toen wisten het college van B&W het nog niet. Toen hebben we door iemand waar we een goede band mee hebben een deal gekregen. Dit zonder over prijs of oppervlakte te praten. We hadden onze informatie over elkaar. Dan ga je praten in een hoekje in de kroeg, over wat is dit en hoe zit dat. Er komt nu werk voor 300 man. Je moet service verlenen. Ik (Zijlstra) zei: “Ik heb dat pand gekocht, maar ze weten nog van niks en ik dacht aan jou. En hij: “Het is goed”. 20.000 vierkante meter. Alleen maar assemblage, een flinterdunne markt. Als er gebeld wordt met de vraag ik heb 4.000 vierkante meter nodig, of 10.000, dan zorg je dat de volgende dag alle brieven de deur uit zijn. Je hebt op een gegeven moment een behoorlijk netwerk opgebouwd. Zodra je een tip krijgt ga je er achter aan. Ik heb laatst gesproken met iemand uit Antwerpen, een van de grootste logistieke dienstverleners aldaar, 350 hectare bebouwd terrein. Is hier vast komen te zitten met de auto en vond dat hij zo fijn geholpen was. Hij was door iemand uit de sloot getrokken. Hij kwam hier bij toeval even binnen.

Een heleboel acquisitie gebeurt op emotionele grond, ze gunnen je wat. Dat zien we als onze kracht: de persoonlijke kracht en slagvaardigheid. Het is een unicum binnen een gemeente in Nederland dat zulke transacties binnen 6 weken rond kunnen komen. Commissarissen en burgermeesters er bij halen helpt altijd. Ten tijde van het megapark concept zaten we met de beperkingen van het bestemmingsplan en het logge apparaat in Leeuwarden.

Hier is ruimte, hier is arbeid *plenty* hier is geschoolde arbeid, grondprijzen zijn redelijk, zeker ten opzichte van Randstad. Qua kosten heeft het Noorden veel te bieden, de ruimte is belangrijk, de infrastructuur is hartstikke goed. Dit zijn een heleboel Unique Selling Points. In Coevorden zijn de opstoppingen in Zwolle een probleem, bij ons de opstoppingen in Almere.”

6) *Het belangrijkste doel van het IBF is het terugdringen van de werkloosheid in de regio. Bij het ontwikkelen van het megapark werd het aanbod van werkgelegenheid op alle terreinen ruim voldoende geacht. Bleek dit aanbod zowel kwantitatief als kwalitatief te voldoen? Heeft het megapark een rol gespeeld in het terugdringen van de werkloosheid in de regio?*

“We anticiperen op het goede opleidingsniveau. Nu denken we eraan wat eraan zit te komen, bijvoorbeeld milieu, maar ook productie van milieuvriendelijke apparatuur. Geen geitenwollensokken, maar het ontwikkelen van een milieuvriendelijke cv-ketel. Of het produceren van bumpers uit maïskolven. Er zijn behoorlijke opleidingen in Leeuwarden. Hoogopgeleide Friese jongeren willen hier dolgraag werken. SCI had slechts ongeschoolden nodig, en ook dat is gelukt. De werkloosheid is teruggedrongen van 13 naar 8 procent. SCI lijkt een mislukking en dat zal ook wel, maar er was een streng beleid wat betreft bijstandswet en werkloosheidswet. Dat betekende dat mensen daar toch maar aan het werk gingen maar al gauw, na bijvoorbeeld vier maanden, weer weg gingen. De doorstroom was groot. Er hebben overigens veel mensen naar tevredenheid gewerkt. Mensen die het leven lang werkloos waren hebben ervaring opgedaan. En dat draagt ook bij. Bij de Lidl (op bedrijventerrein De Kavels) zijn ze met 65 man personeel begonnen, nu werken er 350. Heerenveen had het beste imago van Noord-Nederland. Sportstad Heerenveen: Sc Heerenveen en het Thialf. En logistiek gezien zijn we veel aantrekkelijker dan Leeuwarden. Heerenveen scheelt weer een stuk rijden, dus bedrijven uit Noord Friesland zijn hierheen gekomen. Een vrachtwagenbedrijf uit Anjum met tien vrachtwagens zou niet meer bestaan als ze daar zouden blijven zitten. Dat zeggen ze zelf ook. Nu zitten ze in het middelpunt met minder kosten en hebben nu 86 vrachtwagens. Wat dat betreft is het potentieel van Heerenveen wel tot ontplooiing gekomen. We zitten op een uniek schitterend kruispunt van Amsterdam-Groningen en Leeuwarden-Zwolle, vandaar ook het speerpunt logistieke bedrijven. De markt wil hier zitten. Niet in Leeuwarden. Het megapark was een politiek spelletje. Er had slechts ruimte moet zijn. Maar we zijn een normale gemeente met normale terreinen, dat zijn imago probeert te gebruiken om bedrijven aan te trekken. En het liefst via netwerken: regionaal, nationaal en als het kan de Randstad. We zijn pas afgelopen jaar gaan bouwen, dus er zijn nog nauwelijks cijfers. 14 hectare is verkocht en als alles klaar is werken er 100 plus 135 plus... . Een megapark werkt niet. Door een andere bestemming en aanpak. Het bestrijken van alle sectoren van de markt werkt wel. Helaas staat de politiek zo ver van de werkelijkheid af.”

Appendix 4

Interview met Henk Oortmann

Gehouden op 23 april 2007, 15:30-17:30, op het Europark Coevorden-Emlichheim met:

- Henk Oortmann (medewerker Economisch Zaken van de gemeente Coevorden. 2,5 dagen per week belast met de vertegenwoordiging van het Europark. Vanaf 2003 werkzaam bij het Europark. Daarvoor hoofd afdeling communicatie van de gemeente Coevorden en zo regelmatig bij het project betrokken)

1) *Volgens de haalbaarheidsstudie van Arthur Andersen mocht er niet teveel verwacht worden van de voordelen die de Bentheimer Eisenbahn kent. Wat zijn de voordelen van de Bentheimer Eisenbahn? Wat is de rol van de Bentheimer Eisenbahn bij het aantrekken van bedrijven en hoe wordt dit voordeel benut bij de acquisitie? In hoeverre is de Bentheimer Eisenbahn van belang voor bepaalde bedrijven en in hoeverre heeft de Bentheimer Eisenbahn bij bepaalde bedrijven een rol gespeeld in de beslissing zich te vestigen op het Europark?*

“Zij kunnen het transport zowel in Nederland als in Duitsland regelen. Dit levert onder andere tijdsvoordelen op. Het is particulier, dus niet openbaar. Ze kunnen zelf bepalen of er een personentrein overheen gaat of niet. Je bent slagvaardiger. Het Nederlandse en het Duitse spoor zijn hier aan elkaar geknoopt. Er zijn minder douanecontroles, maar dit is niet het belangrijkste. Ze hebben niet de belangen van de NS of de DB, dus zo'n terminal is veel sneller te regelen. Dit is een deel van de redenen hier een terminal te plaatsen. Ook het kanaal en dat je 10 minuten van de autoweg A31, die de Duitse havensteden en het Ruhrgebied verbindt, en A37, die via Hoogeveen naar het Westen loopt, zit. Je zit precies in die hoek. Het terrein is uitstekend geschikt voor bedrijven in de transport en logistiek. Bedrijven zitten hier echt voor de terminal en de Bentheimer Eisenbahn, die de exploitant van de terminal en eigenaar van het spoor tot aan Rheine is. Dit kan je niet los van elkaar zien. In theorie is een andere exploitant mogelijk op deze openbare terminal. We zijn aan de subsidiegevers verplicht deze openbaar aan te besteden. P&O zouden hem zo in één keer kopen. Maar de Bentheimer Eisenbahn heeft de beste kaarten. Een voorbeeld van een bedrijf dat vanwege de terminal hier zit is een houtpalletsproducent. Het hout wordt vanuit Oost-Europa met de trein geleverd, de producten afgevoerd per schip. Dit de enige plek met deze logistieke faciliteiten. Een ander bedrijf, Eclair-E, komt uit Lelystad. Het is een jong bedrijf dat zich op de energiemarkt heeft gestort. Het levert grondstoffen en ze hebben ook zelf een energiecentrale.”

2) *Uit de analyse van de vraag door Arthur Andersen bleek dat het Europark een gebrekkige ontsluiting met het wegennet kende. Is de ontsluiting met het wegennet een probleem gebleken? Is er wat aan gedaan om dit probleem te verhelpen?*

“Die constatering komt uit tijd dat de A37 en A31 er nog niet waren. Ondertussen is de A37 gereed, behalve een stukje tussen Emmen en de A31. Je zit hier tien minuten van de A37 en de A31. Het probleem is dat het door een natuurgebied moest. De financiering was nog niet rond. In Duitsland ging alles naar het Oosten. Dit brak ons op. We hadden niet het vooruitzicht dat dit zou komen. De A37 is niks waard als het stukje in Duitsland niet verdubbeld zou worden. Toch kreeg het Europark groen licht. We wisten alleen van sterke lobby's in Noord-Nederland en van Noord-Nederlandse ondernemers. De NOM was bijvoorbeeld een belangrijke partner. Er was vertrouwen dat het goed zou komen, daarom kan je niet zeggen dat het argument uit Arthur Andersen is 'genegeerd'. We hadden het aanleggen uit kunnen stellen tot het definitieve besluit. Maar de komst van Iams stond al vast, want de terminal was erg belangrijk voor hen. Bestaande terreinen in Coevorden zaten allemaal vol. We hebben verschillende locaties bekeken. Van de minister mocht geen corridorvorming. Op initiatief van de gemeente Coevorden is Emlichheim benaderd. De vestiging van Iams kwam vanwege de terminal. Maar het Nederlandse deel was te klein. Toen hebben we de buurgemeente gevraagd mee te doen. Heerlen-Aken was een soortgelijk initiatief. Kleiner en met een heel ander karakter, kennisbedrijven.”

3) *In de haalbaarheidsstudie van Arthur Andersen worden enkele mogelijke concurrerende regio's (Almere/Lelystad; Arnhem/Nijmegen; Emmen; Eemsmond; Twente; Heerenveen; Moerdijk; Rotterdam; Zwolle; Wietmarschen; Bad Bentheim; Nordhorn; Meppen; Lingen; Rheine) behandeld. Was dit een logische selectie met betrekking tot de bepaling van de concurrentiepositie van het Europark? Heeft Arthur Andersen bij deze selectie ook concurrenten over het hoofd gezien? Hebben deze regio's investeerders weggekaapt waar ook het Europark een geschikte vestigingslocatie voor zou zijn geweest? Wat is hiervoor de verklaring?*

“Bij Praag zit bijvoorbeeld zo'n hele grote. Concurrent ben je bijvoorbeeld vanwege het opereren in hetzelfde segment of vanwege geografische nabijheid. We hebben wel rekening moeten houden met deze regio's. De vraag is hoe je te onderscheiden. Het zelfde doen als het grote bedrijvenpark A37 bij Emmen was geen optie. Je kijkt naar de concurrentie om je ervan te kunnen onderscheiden.

Er was ook een grote terminal in het Duitse Haren, waar schepen en treinen en dergelijk kunnen komen. Ook daar kunnen logistiek georiënteerde bedrijven komen. Er kunnen schepen, coasters, van 2.500, 3.000 ton komen. In Coevorden nu nog schepen van 700 ton mits er geen tegenliggers zijn. Het kanaal zou opgewaardeerd moeten worden tot 1.000 ton. Haren is zowel qua type als locatie een concurrent van ons. Een nieuw park in Emmen zal op het gebied van wegvervoer een concurrent worden. De vraag is of je elkaar als concurrent moet zien of elkaar moet versterken. Versterken is juist in de logistiek een betere optie. Netwerken is belangrijk, samenwerken.”

Haren is niet behandeld in Arthur Andersen. Die is dus over het hoofd gezien. Andere oorzaken die het acquirerend vermogen negatief beïnvloede zijn van personele aard. Het karakter van het park stond daar ver buiten. Dit speelde bijvoorbeeld bij Plukon, dat heen en weer werd geslingerd door verschillende mensen met verschillende ideeën. Er is geprutst. Toen was Emmen ook al in de race. Plukon heeft bekend gemaakt niet naar het Europark, maar naar Emmen te gaan. In de media is dit neergezet alsof Emmen Plukon voor onze neus

heeft weg gesnoept. Half jaar later staat er een klein artikel in de krant dat Plukon helemaal niet uitbreidt, omdat vanuit China veel goedkoper kippenvlees geleverd wordt.

Een ander bedrijf was Sunoil. Op dat moment was er een grote politieke en maatschappelijke discussie over een vuilverbrander, of die nou wel of niet op Nederlands gebied mocht komen. Hij staat nu op de Duitse kant. Dit heeft de politiek in Coevorden tot een zogenaamd voorbereidingsbesluit gebracht, om te voorkomen dat die vuilverbrander op Nederlandse grond zou komen. Via een artikel 19 procedure moest je andere bedrijfsvestigingen mogelijk maken, wat Sunoil een te lange weg vond, omdat je zo weer driekwart jaar verder bent waarin je geen geld kunt verdienen. Toen is voor Emmen gekozen. Dit was iets duurder maar het bestemmingsplan lag er kant-en-klaar.

4) *Begin jaren '90 werd geacht dat met name Amerikaanse bedrijven behoefte hadden zich te vestigen in (West-)Europa. Dit onder andere om de net geopende Oost-Europese (voormalige communistische) markt te bedienen. Deze behoefte zich hier te vestigen was zo'n beetje de belangrijkste justificatie voor de behoefte aan megaparken. Het Europark beoogde een bepaald type bedrijven aan te trekken (grote ruimte-extensieve bedrijven die voor hun bedrijfsvoering sterk afhankelijk zijn van goede logistieke voorzieningen, zoals bedrijven in de: food & foodprocessing; transport & logistiek; elektronica; assemblage). Arthur Andersen dacht dat vooral transporteurs en distributeurs interesse zouden hebben in het Europark, maar dat er niet veel verwacht mag worden van zulke bedrijven in de regio. Was dit beeld van (Amerikaanse) bedrijven die zich in (West-)Europa willen vestigen correct? In hoeverre vallen de aangetrokken bedrijven binnen de genoemde sectoren? Blijkt het park inderdaad geschikt voor deze typen bedrijven, of zijn de mogelijkheden overschat dan wel onderschat? Wat zijn voorbeelden van bedrijven op het megapark die buiten deze typering vallen? In 2001 is het terrein nog behoorlijk leeg. Er komen stemmen op om de minimale kavelgrootte van 5 hectare los te laten. Is dit ook gebeurd eigenlijk?*

“De minimale kavelgrootte was een keuze. Het Europark was een initiatief van de gemeente. In die tijd waren we in de veronderstelling dat grote producerende productie bedrijven en -industrieën hier zouden komen. Toen kwam de economische crisis. Met als gevolg een vlucht van deze bedrijven naar lage lonenlanden in Oost-Europa en Azië. Een deel van de doelgroep viel weg. Dan moet je flexibel kunnen reageren. Het had geen zin meer die minimale kavelgrootte aan te houden. Die was om te onderscheiden. Het voordeel zat in het je indirect onderscheiden. Er zijn weinig bedrijventerreinen in de weide omgeving waar je 5 hectare aaneengesloten kon krijgen, ook omdat het versnipperd is. Hier kan je zelfs 50 ha krijgen. Anderen gingen voor kleintjes, MKB. Wij richtten ons op bijvoorbeeld grote auto- en voedingsindustrie. Bijvoorbeeld BMW en een bierbrouwerij. Die hebben grote hoeveelheden grond nodig. Van de voorbeelden van bedrijfstakken zijn vooral bedrijven die sterk afhankelijk van logistiek zijn en nu ook de energiesector, geschikt voor het Europark. Bio-energie is er later aan toegevoegd. Uit analyse is het idee ontstaan dat het terrein hier geschikt voor zou zijn. Belangrijk was zoveel mogelijk synergie-effecten te krijgen uit samenwerking tussen bedrijven. Zo was er bijvoorbeeld de ‘Klikt-studie’ (+/- 2001 in opdracht van het ministerie van EZ uitgevoerd door onder andere de RuG en de Universiteit van Wageningen). Dit was een studie naar ketenvorming. Hoe het beste samen te werken en duurzame synergie-

effecten te verkrijgen en in welke takken. Hieruit kwamen de food & feedsector, logistiek, de betonindustrie. De food & feedsector kan samen ingrediënten inkopen, bijvoorbeeld meelproducten, is energiebehoefstig, heeft veel biologisch afval, dit kan in een vergister of verbrander. De warmte die hierbij vrijkomt, kan je weer gebruiken voor kookprocessen. Het afval van de een is een grondstof voor de ander, bijvoorbeeld voor de veevoederproductie. Er is toen een keten bedacht (zie appendix 6). De conclusie was: energie is een belangrijke voorwaarde voor food & feed, dus we richten op de energiesector, want die hebben ook in grote mate logistiek nodig. Niet voor niks zitten grote energiebedrijven allemaal aan kust. Door die studie zijn we tot inzicht gekomen en hebben we de acquisitiestrategie aangepast. De wereld staat niet stil. Je moet flexibel inspringen op aangepaste nieuwe inzichten. De kunststofindustrie is verrassenderwijs geschikt voor het terrein. Deze sector kent een sterkte Value Added Logistics. Nijhof-Wassink is een voorbeeld. De logistieke sector is nog altijd een peiler van de Nederlandse economie. Destijds werd nog niet stil gestaan bij de veranderende wereldeconomie en het kiezen voor lage lonenlanden door beoogde doelgroepen.”

5) *Het belangrijkste doel van het Europark is het terugdringen van de werkloosheid in de regio. Bij het ontwikkelen van het megapark werd het aanbod van werkgelegenheid op alle terreinen ruim voldoende geacht. Bleek dit aanbod zowel kwantitatief als kwalitatief te voldoen? Heeft het megapark een rol gespeeld in het terugdringen van de werkloosheid in de regio? Hoe groot was deze rol? Hoeveel banen heeft het opgeleverd? Waar komen de werknemers op het Europark vandaan? Uit de gemeenten Coevorden en Emlichheim of ook uit omliggende gemeenten, de rest van de provincie of verder?*

“In Coevorden was werkloosheid, daar moest iets aan gedaan worden. Het hoofddoel was zeker werkgelegenheid creëren. We zagen in een ‘megapark’ een unieke kans. Met name aan de Duitse kant was de werkloosheid toegenomen en daar was ook goedgeschoold personeel. De werkloosheid in Coevorden viel mee. Destijds waren er zo’n 1.000 plaatsbare werklozen. Emmen had een groter potentieel. Ook daar zijn mensen vandaan gehaald. Al redelijk vlot hebben we moeten bekennen dat er een scholingsprobleem was. Onlangs nog is er een studie en symposium geweest, specifiek naar de logistieke sector. Nu hebben we voornamelijk vmbo-geschoolden, maar de werkgever wil mbo’ers hebben. Als we voor nieuwe bedrijven een goed aanbod willen, moet er goede scholing zijn. We zijn gaan samenwerken met de Duitse gemeente, want dan sta je misschien sterker in het creëren van Nederlandse arbeidsplaatsen. Duitsland en Nederland hadden elkaar op deze manier nodig. De werkloosheid is behoorlijk teruggelopen in Coevorden. En straks is er allicht de situatie dat je moeilijk aan personeel kan komen. Dit zie ik als verdienste van het Europark en door komst van bijvoorbeeld Iams doen dienstverleners, bijvoorbeeld leveraars van monteurs, goede zaken. Zonder Europark was er weinig gedaan aan het werkloosheidsprobleem. Het heeft zo’n 1.000 banen opgeleverd, voornamelijk nu op Nederlands grondgebied, zo’n 90 procent. Maar zeker ook uit omliggende gemeenten. Die 6.000 arbeidsplaatsen in 2015 halen we niet. Zo’n 3.500 hebben we wel vertrouwen in.”

- 6) *Het prettige woon- en leefmilieu wordt genoemd als positief punt bij het aantrekken van de investeerders. Hoe is dit gebruikt bij het aantrekken van investeerders? Is dit een succesvolle strategie gebleken?*

“Dit is absoluut gebruikt. De ruimte, natuur, vooral geen files en dat soort dingen. Er zijn wel degelijk bedrijven die onder andere vanwege deze factoren hier naar toe zijn gekomen, dit heeft wel degelijk bijgedragen. Maar het blijven nevenfactoren.”

- 7) *Feit is dat het Europark een grensoverschrijdend bedrijventerrein is. Vooraf werden hiervan zowel voor- als nadelen genoemd. Om deze problemen het hoofd te bieden is onder andere de paritaire raad ingesteld. Wat zijn de voor- en nadelen van het grensoverschrijdende aspect gebleken? Waren dit positieve of negatieve factoren, obstakels of concurrentievoordelen bij het aantrekken van investeerders? Heeft het grensoverschrijdende aspect bij bepaalde bedrijven een rol gespeeld in de beslissing tot vestiging?*

“Er zijn bedrijven die vanwege het bedienen van beide nationale markten hier zitten. Een Nederlandse camperproducent zit hier aan Duitse zijde vanwege de BPM. Maar het streven van het harmoniseren bleek zo’n weerbarstige materie dat zelfs een grondwetswijziging noodzakelijk was. Er zijn kleine succesjes op het gebied van rode diesel en asdruk en dergelijke, maar dat stelt niks voor. Er is dankbaar gebruik gemaakt van de GA en IPR, maar die gelden niet specifiek voor dit park.”

- 8) *Een van de argumenten ter onderbouwing van de vraag naar een park als het Europark, waren de resultaten uit de bedrijvenconsultatie. Coevorden en Emlichheim beschikten volgens Arthur Andersen over de namen van de 40 mogelijk geïnteresseerde bedrijven die bij de analyse van de vraag in de haalbaarheidsstudie geconsulteerd zijn. Zij zouden dus in staat moeten zijn de concurrentie voor te zijn bij het benaderen van deze bedrijven. In hoeverre en hoe is er gebruik gemaakt van deze kennis? Hoeveel bedrijven, wie, zijn op deze manier aangetrokken? Wie zijn niet aangetrokken en waarom niet?*

“Er zijn bedrijven uit deze lijst benaderd waarvan er één gekomen is. Ik durf niet te zeggen of dit bedrijf er anders ook zou zijn gekomen. Deze lijst zou op het gemeentehuis moeten liggen. Het waren met name Value Added Logistics en food & feedbedrijven. De betonindustrie BBE, uit de koker van Volker Wessels, stond op deze lijst. Er waren opties op een grote bierbrouwer en BMW, die hebben nu een hele grote vestiging in Leipzig, maar dat is van een hele andere orde, en een heel groot kledingmerk, een wereldspeler, zou hier een distributiecentrum beginnen. Er is hier wel op gericht, maar is er niet van geworden.”

Appendix 5

Bedrijven op het Europark

De gegevens in deze tabel zijn verkregen via Henk Oortmann (zie Appendix 4). In deze tabel staan de bedrijven die op het Europark aanwezig zijn, in voorbereiding zijn en waar men volgens dhr. Oortmann mee in onderhandeling is. De bedrijven waarvan de naam niet weergegeven is, vanwege de gevoeligheid van de informatie in deze fase, zijn met drie stipjes weergegeven (...). Het aantal arbeidsplaatsen zijn alleen de directe arbeidsplaatsen, niet de indirecte. Zie voor de locatie op het Europark (Nederlandse of Duitse zijde; fase) kaart 2.1 en voor toelichting hierop, het kader in paragraaf 2.4.4.

Bedrijf	vestigingsjaar	omschrijving	directe arbeidsplaatsen
Gevestigd op Nederlandse zijde, fase 1 (vnl. rond de terminal)			
Iams	1993	heet sinds kort P&G Pet Care, hoogwaardige honden- en kattenvoer	310
Penske Logistics	1994	maakt deel uit van General Elekrics Group; wil meer richting volledig supply chain management; had op het hoogtepunt in 2000, meer dan 300 arbeidsplaatsen	120
Henk Hentzen	1995	gespecialiseerd in transport (o.a. per trein) van agrarische producten	20
Euroterminal Coevorden / Bentheimer Eisenbahn	1994	exploitant van de terminal	15
Bannink	1996	golfkarton verpakkingen	80
NCS	1998	wast nucleair vervuilde kleding, m.n. van ziekenhuizen	7
KPT	2000	fijnmetaal en instrumenten	40
CIC	2003	groothandel in ingrediënten voor diervoederindustrie	10
Nijhof Wassink	2003	internationale logistieke dienstverlener, heeft in Coevorden een distributiecentrum van grondstoffen voor de kunststofindustrie, vervoert veel over spoor	40

MSC	2004	bouwt vrachtwagens om, voor gespecialiseerd vervoer c.q. speciale functies	14
Boerema Telefonie	2006	adviseur telefonie	5
Multimove	2006	IT-adviseur en bouwer van websites	7
Wildkamp	2007	technische groothandel, heeft op het Europark tijdelijke opslag van goederen, in afwachting van de nieuwbouw van een hoofdkantoor en distributiecentrum op het naastgelegen Leeuwerikenveld 2; straks in de nieuwe vestiging op het Leeuwerikenveld 2 (op een grondstuk van 30 ha. !) 100 - 150 arbeidsplaatsen	4
ODTH	2007	full service logistieke dienstverlener van lams	50
Gevestigd op Duitse zijde, fase 1			
Europark Emlichheim Entwicklungsgesellschaft GmbH	Coevorden- 1999	vermarkt en ontwikkelt het Europark	3
BBE	2003	prefabbeton en special betonproducten, breidt binnenkort uit	50
In voorbereiding / wording op Nederlandse zijde, fase 1			
EVikon Nederland		Generator en transformator. Hier wordt de stoom van de afvalverbrandingscentrale omgezet in elektriciteit	5
ECOS		biovergistingsinstallatie (opwekking van groene stroom) en productie van bio-ethanol; gaat warmte en groene stroom waarschijnlijk rechtstreeks aan lams leveren	10
In voorbereiding / wording op Duitse zijde, fase 1			
EVikon Duitsland		energiecentrale (met afval als brandstof), is begin 2008 operationeel	100 - 150
Marcon metaal- machinebouw	en	industriële machine- en apparatenbouw en -onderhoud	40 - 50
Marcon Aluminium Recycling		aluminium recycling	5 - 15
Morssinkhof Plastics		recycling van afgekeurde producten van kunststofindustrie	40 - 50
Vulcan Productions		winning van brandstoffen uit afvalplastics	10 - 5
In voorbereiding / wording op Duitse zijde, fase 2			
Wigchers Transport		internationaal transport	25 - 30

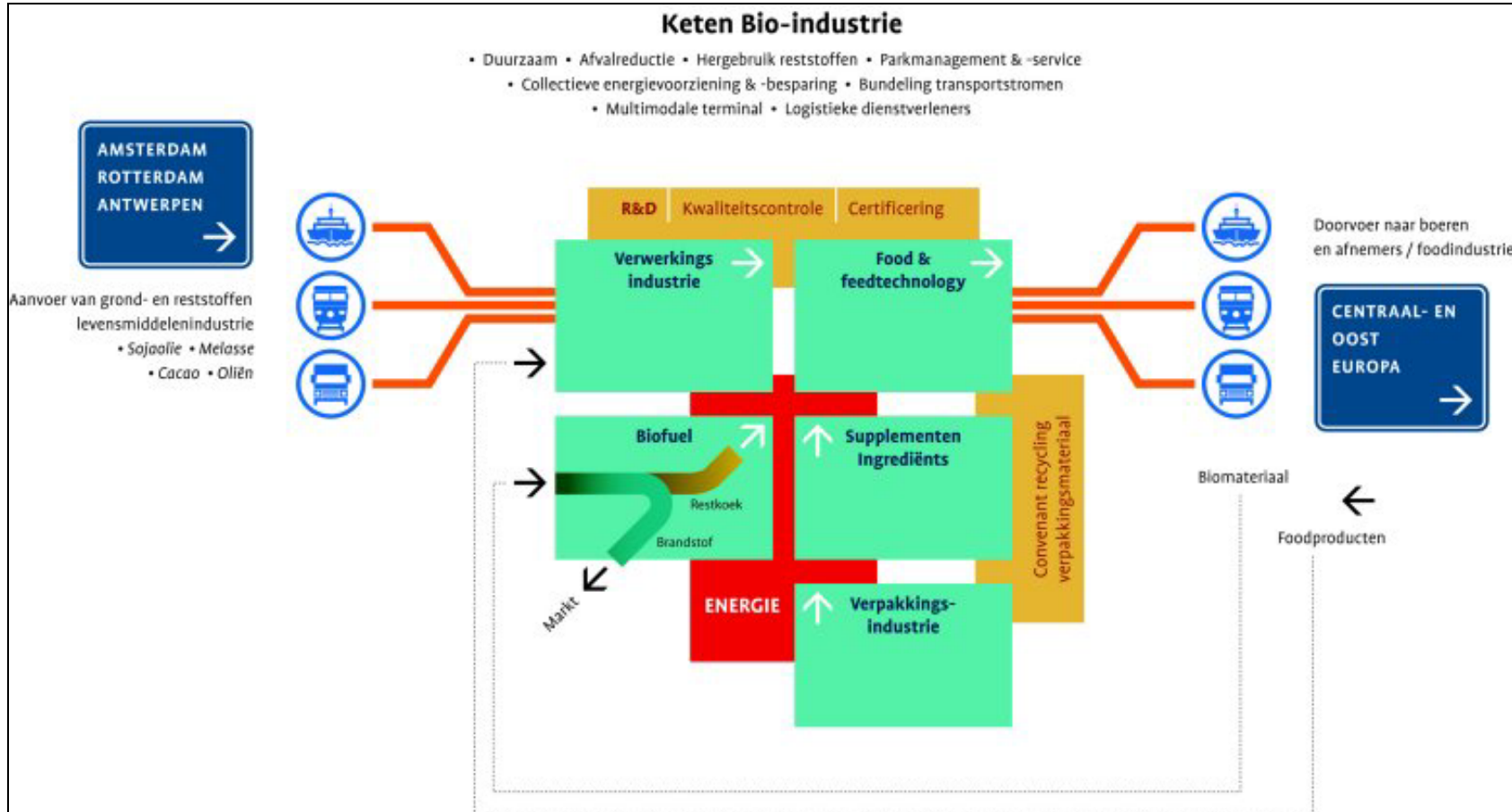
Eclair-E Schippers	productie van houtpellets (houten brandstofkorrels)	30 - 40
	technische groothandel en services, begint met 5 arbeidsplaatsen, wil doorgroeien naar...:	40
Weering Dollegoor / W&J	bedrijfsverzamelgebouw	10 - 20
	productie van gasbeton, H2 en silicium; werkt nauw samen met EVIkon	100 - 200
In optie / onderhandeling op Nederlandse zijde, fase 1		
...	fabricage van c.v.-ketels	120 - 180
...	bedrijfsketen van zuivelfabriek, verpakkingsbedrijf en logistieke dienstverlener	100 - 150
...	internationaal transportbedrijf	40
...	reparatie & onderhoud van (onderdelen van) grote machinerieën	25 - 40
In optie / onderhandeling op Duitse zijde, fase 1		
...	truckservice	10
In optie / onderhandeling op Duitse zijde, fase 2		
...	internationale groothandel in en bewerking van hout	40 - 80
...	productie van licht houtvezelbeton	20 - 30
...	prefabbeton	?
...	biogasproductie, t.b.v. bedrijven op c.q. nabij het Europark	5 - 15
...	WKK (warmte-krachtkoppeling) op dierlijk afvalvet	8
...	groothandel en onderhoud / reparatie van (onderdelen van) hijskranen	15 - 20
Verder...		
In oriënterende acquisitie	6 bedrijven, de meeste sterk logistiek afhankelijk	
In aanleg	de uitbreiding van Euroterminal Coevorden met een extra overslagcapaciteit van 1,5 miljoen ton per jaar; oplevering september 2007	
In voorbereiding van besluitvorming	fase 3 en 4 van het Europark	
In studie	de haalbaarheid van een lokaal energienetwerk - warmte en elektriciteit tegen gunstige tarieven	
In voorbereiding	aanleg grensoverschrijdend glasvezelnet	

In ontwikkeling

vertikale onderwijkskolom (vmbo t/m hbo) plus een kenniscentrum o.g.v. transport & logistiek. Opleiding mbo logistiek gaat in september in Coevorden, aan s.g. De Nieuwe Veste, van start

Appendix 6

Bio-industrieketen Europark



Bron: Coevorden-Emlichheim GmbH (2007)