

## **Starten van een bedrijf in de Westergozone**

Voorstel voor vervolprojecten, gebaseerd op de Werkconferentie 'Starten in Westergo' van woensdag 28 januari 2009 in Post Plaza te Leeuwarden

**Notitie, in opdracht van Gemeente Leeuwarden en het projectbureau Westergozone.**

Leeuwarden, juni 2009,

© Noordplan BV, A. van Weperen

## 1. Inleiding

Op 28 januari werd op initiatief van het Projectbureau Westergozone en de gemeente Leeuwarden in Congrescentrum Post Plaza de werkconferentie 'Starten in Westergo' georganiseerd. Vertegenwoordigers van overheden, instellingen en (startende-) bedrijven bespraken hier de mogelijkheden om de voorwaarden voor het starten van een onderneming in deze economische kernzone te verbeteren. Het verslag van deze bijeenkomst is in bijlage aan deze notitie gehecht (bijlage 1)

Na afloop van de conferentie hebben de initiatiefnemers Noordplan BV gevraagd om de uitkomsten te analyseren en om hierop gebaseerde voorstellen te doen voor projecten die kunnen bijdragen aan het dichterbij brengen van het gestelde doel.

Deze notitie bevat het resultaat van deze exercitie.

## 2. Samenvatting en voorstellen in het kort

In de werkconferentie zijn een aantal knelpunten voor starters genoemd, met als belangrijkste:

de behoefte aan meer en betere kennis bij dienstverleners, de moeilijke weg in de bureaucratie, de vraag om begeleiding voor starters, de verbetering van de voorzieningen voor starters, en de promotie van de regio als aantrekkelijk vestigingsgebied.

Na analyse van de reeds bestaande voorzieningen voor starters zijn een viertal terreinen aangegeven waar op korte termijn acties ontwikkeld kunnen worden:

- A. activiteiten gericht op de verbetering van de communicatie met starters, het **Westergo-startersCafé**
- B. activiteiten gericht op de vestigingsmogelijkheden voor startende ondernemers, het **Project Stimulering Incubators**
- C. activiteiten gericht op het opleiden en vasthouden van kwalitatief goede starters in de regio, het project **Ondernemende stage**, en
- D. een prijs voor kansrijke en goed voorbereide starters, **de WestergoZoen**.

## 3. Gesignaleerde knelpunten

Op basis van het conferentieverlag zijn de daarin genoemde knelpunten geanalyseerd en door ons gerubriceerd in 5 hoofdpunten. Dit betreft:

**a. De behoefte aan meer en betere kennis bij dienstverleners.**

Het gaat om betere kennis van wat er aan regelingen en fondsen beschikbaar is en tegelijkertijd om kennis van de positie waarin starters verkeren en waarmee ze geconfronteerd worden.

In het laatste geval is er naast een kennisprobleem wellicht ook een communicatieprobleem: starters en dienstverleners spreken elkaars taal niet en begrijpen elkaar daarom soms slecht.

**b. De moeilijke weg in de bureaucratie.**

Er bestaan wel heel erg veel loketten waar starters met specifieke adviesvragen terecht kunnen of moeten. En het is een feit dat starters door de dienstverleners bij die loketten lang niet altijd op de voor hen meest adequate wijze geholpen worden.

Het aantal regelingen en vergunningen waarmee beginnende bedrijven soms geconfronteerd worden en het aantal instellingen en diensten dat in de uitvoering ervan een taak heeft is soms erg groot. De vraag naar minder en eenvoudiger regelgeving is hiervan ongetwijfeld een direct gevolg.

Klachten over bureaucratie doen zich met name ook voor bij starters die op enigerlei wijze innovatief of vernieuwend te werk gaan. Voor hun nieuwe product of hun nieuwe werkwijze is immers per definitie geen regelgeving ontworpen.

De starter vraagt dan van de dienstverlener of adviseur om creatief te zijn of om de toepassing van bestaande regels aan te passen op hun nieuwe specifieke situatie. Onwil en onbegrip hiervoor bij adviseurs en ambtenaren of de objectieve onmogelijkheid om voor de specifieke vraag snel een pasklaar antwoord te kunnen leveren wordt door starters dan vertolkt met begrippen als 'bureaucratie' en 'gebrek aan service en klantgerichtheid'.

Aan de andere kant wordt van de kant van de dienstverleners aan starters gemeld dat er veel startende ondernemers zich met onvoldoende doordachte of onvolledige ondernemingsplannen melden. Vaak wordt er met name aan zaken als marktonderzoek of marketingaanpak te weinig aandacht besteed.

**c. De vraag om begeleiding voor starters.**

Starters vragen om duidelijkheid over waar ze welke kennis kunnen krijgen. Vragen betreffen steun bij diverse aspecten van het ondernemingsbeleid, maar vooral financieel beleid en marketing.

De vraag leeft wat kennisinstellingen ondernemers te bieden hebben en waar men met welke vraag het beste terecht kan.

**d. Verbetering van de voorzieningen voor starters.**

Voorzieningen waar starters tijdens de werkconferentie om vroegen betreffen de kapitaalbehoefte, huisvestingsmogelijkheden, beschikbaarheid van personeel en voorzieningen voor kinderopvang.

#### **e. De promotie van de regio als aantrekkelijk vestigingsgebied.**

Dit laatste punt is vooral genoemd, gericht op het beschikbaar zijn van voldoende gekwalificeerd personeel: De Westergozone moet worden gepromoot als een aantrekkelijke woon- en werkgebied met voldoende carrièremogelijkheden voor jonge mensen.

### **4. Bestaande diensten en voorzieningen voor startende bedrijven**

We hebben een inventarisatie gemaakt van de ons bekende organisaties en instellingen die zich op een of andere wijze met startersbeleid bezighouden. (bijlage 2) Hierin is ook beknopt aangegeven welke diensten elke aanbieder te bieden heeft.

We signaleren aldus het bestaan van een kleine 30 op startende bedrijven gerichte aanbieders van service en diensten in de Westergozone.

Hierbij zijn de voor starters belangrijke zakelijke dienstverleners als notarissen, accountants, fiscalisten, en banken buiten beschouwing gelaten.

Naast wat hier regionaal beschikbaar is, kunnen starters ook nog op een aantal landelijke websites terecht om hun informatiehonger te stillen:

Voor advies:

[www.antwoordvoorbedrijven.nl](http://www.antwoordvoorbedrijven.nl) , [www.eigenbaas.nl](http://www.eigenbaas.nl) , [www.pzo.nl](http://www.pzo.nl) , [www.werk.nl](http://www.werk.nl)  
[www.mkb.nl](http://www.mkb.nl)

Fiscaal:

[www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl) , [www.minfin.nl](http://www.minfin.nl)

WW:

[www.uwv.nl](http://www.uwv.nl)

Financiering:

[www.gredits.nl](http://www.gredits.nl)

Subsidie:

[www.antwoordvoorbedrijven.nl](http://www.antwoordvoorbedrijven.nl)

#### **a. De beschikbaarheid van informatie voor starters**

Wat opvalt is dat er tegenwoordig al bijzonder veel betaald zowel als onbetaald advies en kennis beschikbaar is en dat deze informatie op het eerste gezicht ook redelijk handzaam wordt aangeboden. Goede voorbeelden hiervan zijn de informatie van de website van de Kamers van Koophandel of de uitgave 'Servicepunt voor bedrijven wijst starters de weg' van de gemeente Leeuwarden, waarvan de inhoud op punten overigens al weer verouderd is.

Tegen deze achtergrond van een enorme hoeveelheid beschikbare informatie zijn klachten van starters over de beschikbaarheid ervan moeilijk serieus te nemen tenzij er sprake is van tekortkomingen in de kwaliteit van deze informatie of in de communicatie naar starters over de weg ernaartoe. Dat laatste lijkt in elk geval wel aan de hand te zijn. Het blijkt dat er veel adviseurs vanuit een grote verscheidenheid van organisaties actief zijn om starters op weg te helpen met hun ondernemerschap. Maar deze adviseurs kennen elkaars werk in elk geval vaak onvoldoende om gericht te kunnen doorverwijzen.

Startende ondernemers zijn bovendien vaak niet de minst eigenwijze types en goed luisteren is ook niet iedereen gegeven in deze doelgroep. Daarom is de wijze waarop met deze ambitieuze mensen wordt gesproken van grote invloed op het resultaat van de voorlichtingsboodschap. Ons is gebleken dat er op dit punt nog een wereld te winnen is.

#### **b. Kapitaal voor starters**

Ook op het gebied van kapitaalverschaffing, risicokapitaal en financieel advies zijn er veel aanbieders. We kunnen in dit bestek niet nagaan in hoeverre de door de aanbieders gehanteerde voorwaarden bij het aanbieden van financiering ook het daadwerkelijk gebruik ervan door starters voldoende mogelijk maken.

#### **c. Huisvestingsmogelijkheden voor starters**

De gemeentes in de Westergozone beschikken ieder voor zich over een divers aanbod van bedrijventerreinen en soms ook gebouwen waarin startende ondernemingen aan de slag kunnen. Uit de resultaten van de studiedag vallen de eventuele tekortkomingen in dit aanbod niet rechtstreeks te analyseren. Wel lijkt het erop dat het voor starters interessant is om te kunnen beginnen in een bedrijfsomgeving die niet alleen tegen een zeer lage prijs wordt aangeboden, maar waar ook door de aanwezigheid van collega-ondernemers gemeenschappelijke diensten en voorzieningen beschikbaar zijn. Hiervoor wordt gedoeld op starterscentra, ook wel aangeduid als incubators.

*Een **incubator** is een broedplaats voor ondernemers en ondernemingen, die tot doel heeft om veelal jonge startende **bedrijven** te ondersteunen om een gezonde, goed draaiende onderneming te worden. In Nederland is de term 'incubator' een tijdje heel populair geweest. Tegenwoordig worden ook termen als innovatiecentrum, bedrijfs-technologisch-centrum (BTC) of innovatiecluster gebruikt. Een incubator is meer dan alleen een **bedrijfsverzamelgebouw**. Niet elk startend bedrijf maakt kans om door een incubator geholpen te worden. Maar als daarvoor eenmaal groen licht gegeven is, krijgt het toegang tot een geïntegreerd pakket diensten, waaronder bijvoorbeeld werkruimte, faciliteiten, coaching, advies, een persoonlijk netwerk en vooral: financiering. (bron: Wikipedia)*

Het voordeel van een dergelijk aanbod is evident: startende ondernemers delen kosten van noodzakelijke bedrijfsmiddelen(telefoon- en internet-diensten en verbindingen, kantoormachines, ontvangst- en overlegruimtes enz., terwijl ze tegelijkertijd in vergelijkbare omstandigheden verkerende overlegpartners hebben aan hun collega's. Dat laatste leidt in sommige gevallen ook tot de ontwikkeling van nieuwe diensten of producten.

Van dergelijke bedrijvententra en incubators is er in de regio slechts een beperkt aanbod. Het Ontwikkelingsbedrijf Leeuwarden heeft hiermee ervaring in het project Johannes de Doper, een project overigens wat zich nog in de markt moet bewijzen.

Daarnaast bieden de projecten Stable en Frisjes in samenwerking met het Ontwikkelingsbedrijf Leeuwarden starters en pre-starters eenvoudige huisvestingsmogelijkheden aan die nu al het karakter hebben van een incubator.

De Gemeente Leeuwarden zegt een plan gereed te hebben voor het op korte termijn realiseren van een nieuwe incubator. Verder zijn er in Leeuwarden op industrieterrein Hemrik een aantal leegstaande bedrijfspanden die herbestemd of herontwikkeld zouden kunnen worden voor starters.

De indruk bestaat dat ook de hogescholen op de nieuwe kenniscampus tot een starterscentrum willen komen.

Vergelijkbare initiatieven in de andere gemeentes zijn ons niet bekend.

#### **d. Personeel en HRM-voorzieningen voor starters.**

De beschikbaarheid van voldoende goed opgeleid personeel is een belangrijke voorwaarde voor succes van startende ondernemingen.

Op mbo- en hbo-niveau heeft de Westergozone qua opleidingen veel te bieden. Wel wordt door diverse partijen opgemerkt dat de kwaliteit van de samenwerking tussen deze opleidingen te wensen over laat. Dit maakt het optuigen van gezamenlijke projecten, gericht op een beleid voor het in de regio vasthouden van kwalitatief goed personeel bepaald niet gemakkelijk.

Er mag toch vanuit gegaan worden dat er in principe voldoende gekwalificeerde jongeren op de arbeidsmarkt beschikbaar zijn. Dit hoeft overigens niet te betekenen dat dit voor alle noodzakelijke beroeps categorieën of kwalificaties het geval is. Wanneer het gaat om zeer kennisintensieve starters met personeel op academisch niveau, zal de regio aangewezen zijn op het aantrekken van mensen die elders zijn opgeleid. Het kan dan gaan om jongeren uit deze regio die elders gestudeerd en/of gewerkt hebben en voor wie het terugkeren naar de vertrouwde omgeving mogelijk interessant is, of anders om mensen voor wie de regio als aantrekkelijk woon-werkgebied volstrekt nieuw is.

Een stedelijke omgeving met goede woonmogelijkheden en een aantrekkelijk en op jongeren gericht breed cultureel aanbod is dan een belangrijke voorwaarde.

Ook goede opvangvoorzieningen voor kinderen zullen de aantrekkelijkheid van de regio voor jongeren versterken.

Een gezamenlijk initiatief in de richting van het bedrijfsleven om meer en betere stageplekken te werven kan zeer positief uitwerken. De ervaring leert dat kwalitatief goede stagiairs vaak na afloop van hun studie direct bij hun stageverlenende werkgever aan de slag kunnen.

#### **e. Promotie van de regio**

Op het terrein van de promotie van de regio als een aantrekkelijk vestigingsgebied voor starters is er helemaal niet sprake van een eenduidig beleid, zo er op dit punt al beleid gemaakt wordt.

Alle gemeentes besteden op hun websites aandacht aan de mogelijkheden voor bedrijven om zich te vestigen op de diverse bedrijventerreinen en de meest gemeentes noemen daarbij ook specifieke mogelijkheden voor starters. Het is echter een aanpak die geheel per gemeente wordt bepaald en ingevuld.

Van gezamenlijke promotie of zelfs van afstemming van het een en ander onderling blijkt geen sprake te zijn.

De Westergozone heeft een eigen en aantrekkelijk vormgegeven website. Deze functioneert echter volkomen los van die van de gemeentes die de zone vormen. Van duidelijke verwijzingen over en weer is geen sprake. In deze website wordt erg de nadruk gelegd op de mogelijkheden die er in de zone zijn om innovatieve projecten te faciliteren. Specifiek startersbeleid of van specifiek op startende ondernemingen gerichte promotie ontbreekt.

Leeuwarden is de enige gemeente met een zelfstandig instituut dat verantwoordelijk is voor de citymarketing, de Stichting ExpeditieLeeuwarden/VVV, waarin ook de economische presentatie van de stad een plek heeft.

Het in en voor de regio gevoerde promotiebeleid is een treffende illustratie van het ontbreken van (op starters gericht) gemeenschappelijk economisch ontwikkelingsbeleid.

Deze politiek-bestuurlijke realiteit maakt een gemeenschappelijk te ontwerpen promotiebeleid op voorhand tot een mislukking, immers bestuurlijke samenwerking en daarin geformuleerde heldere gezamenlijke doelstellingen, vormen een noodzakelijke voorwaarde voor een succesvol promotiebeleid voor een economische regio.

Wij achten het om die reden nu niet opportuun om nu met projectvoorstellen voor economisch promotiebeleid voor de dag te komen.

## 5. Projectvoorstellen

Op grond van het bovenstaande komen wij tot vier terreinen waar op korte termijn succesvol verdere activiteiten ontwikkeld kunnen worden. Dit betreft:

- A. activiteiten gericht op de verbetering van de communicatie met starters
- B. activiteiten gericht op de vestigingsmogelijkheden voor startende ondernemers
- C. activiteiten gericht op het opleiden en vasthouden van kwalitatief goede starters in de regio
- D. Startersprijs

### ad. A: **Project StartersCommunicatie**

Het verbeteren van de communicatie met starters kan vooral gebeuren door vertegenwoordigers van de instellingen die met starters contacten onderhouden te scholen en bij te praten over deze problematiek. Het ligt voor de hand om de Kamer van Koophandel te benaderen om als verantwoordelijk organisator op te treden. De activiteit die hiervoor het meest geëigend lijkt is het Westergo-starters Café.

#### Beschrijving:

WestergostartersCafé is een professioneel opgezet en begeleide activiteit die vier maal per jaar plaatsvindt op wisselende locaties in de zône. De bijeenkomsten duren maximaal 2 uur en het programma speelt zich af rond ontbijt- of lunchtijd.

Uitgenodigd worden vertegenwoordigers van de in Bijlage 2 aangeduide organisaties, mogelijk nog aangevuld met vertegenwoordigers van zich specifiek op starters richtende

zakelijke dienstverleners. Per bijeenkomst kan het gewenst zijn om gasten uit te nodigen die vanwege het aan de orde zijnde onderwerp een speciale bijdrage kunnen leveren.

Er staat elke keer een onderwerp centraal en dit wordt steeds ingeleid door een terzake deskundige, waarna er een plenaire gedachtenwisseling volgt.

Voor wat betreft de onderwerpen kan geput worden uit de thema's die in de conferentie zijn aangedragen. Daarnaast wordt er ook gelegenheid geboden voor onderlinge kennismaking en het verstevigen van reeds bestaande contacten.

Het door de gemeente Leeuwarden reeds opgezette StartersPlatform kan in dit WestergostartersCafé opgaan.

Kostenraming, indicatief, gebaseerd op 4 bijeenkomsten per jaar voor gemiddeld 40 deelnemers: Organisatie, uitnodigingstraject, activiteitenkosten, zaalhuur, catering, verslaglegging: 4 x € 8.250,- = € 34.000,- excl. BTW.

#### ad. B: **PSI: Project Stimulering Incubators**

Voor jonge nieuwe startende ondernemingen is goedkope huisvesting met daarbij een aantal gemeenschappelijke voorzieningen (ontvangs- en vergaderruimte, telefoon- en internetverbindingen, telefoon- en secretariaatsservice, kantinediensten, kantoormachines, enz.) van groot belang. Ook de aanwezigheid van collega-starters, en de steun en het advies van deskundige begeleiders is van grote meerwaarde.

Daarom dient er op korte termijn een project gestart te worden om deze incubators gerealiseerd te krijgen. De ontwikkeling ervan zou door het Ontwikkelingsbedrijf Leeuwarden ter hand genomen kunnen worden in samenwerking met gemeentelijke partners.

Het project kan eruit bestaan om per gemeente in de Westergozone één incubator te faciliteren door het beschikbaarstellen van een ontwikkelingspremie.

Per gerealiseerde m<sup>2</sup> netto bedrijfsruimte voor starters kan bijvoorbeeld een premie worden verleend van € 150,- per m<sup>2</sup> gerealiseerde huurruimte voor starters met een maximum van 60 m<sup>2</sup> gepremieerd per unit en 5.000m<sup>2</sup> per Incubator.

De maximaal haalbare premie per gerealiseerde incubator wordt dan € 625.000,-

Er zullen een aantal nadere voorwaarden van deze PSI-regeling gedefinieerd moeten worden, o.a. op het punt van

- de maximale huur die starters in een gepremieerd centrum in rekening gebracht mag worden;
- het moment dat de premie kan worden uitgekeerd;
- enz.

Ontwikkelingsbedrijf Leeuwarden kan gevraagd worden om op korte termijn de regeling nader uit te werken.

#### ad. C: **project Ondernemende Stage:**

meer goede starters in de regio opleiden en behouden.

Het in de regio opleiden en vasthouden van kwalitatief goed personeel en starters kan worden bevorderd door de contacten tussen opleidingen en het bedrijfsleven verder te versterken. MBO- en HBO-opleidingen in de regio hebben allemaal een stagebeleid dat

erop gericht is voor de studenten voldoende goede stageplaatsen te verkrijgen. Daarbij beperken ze zich uiteraard niet tot de eigen regio.

Daarnaast is het bekend dat goede stagiairs voor de stageverlenende bedrijven aantrekkelijke toekomstige werknemers zijn. Stagiairs leren door hun stage vaak ook de omgeving van de onderneming goed kennen.

Een en ander brengt ons tot een projectvoorstel "Ondernemende stage" waarbij ondernemers in de Westergozone op een aantrekkelijke manier gefaciliteerd worden om talentvolle stagiairs aan te trekken. Wanneer de stage er bovendien nog eens aan bijdraagt dat de ondernemerskwalificaties van de stagiairs worden verbeterd, mag verwacht worden dat meer afgestudeerde jongeren zullen kiezen voor stage en later een eigen bedrijf in deze regio.

#### Beschrijving:

Het project 'Ondernemende stage' stelt jaarlijks 200 werkgevers in de Westergozone op aantrekkelijke voorwaarden in de gelegenheid om een talentvolle stagiar uit het MBO of het HBO een stageplaats te bieden. De opleidingen in de regio c.q. hun stagebureaus kunnen zich hiervoor aanmelden en stagezoekende studenten voordragen. Aan de andere kant kunnen werkgevers hun belangstelling voor een talentvolle stagiar kenbaar maken.

#### Voorwaarden:

- stagiairs die in dit programma participeren beschikken over voldoende competenties, blijkend uit een gemiddelde beoordeling op de studieonderdelen van het laatste jaar van 'goed' of hoger (8+)
- stagiairs schrijven een beknopt rapport over het ondernemingsplan van het stageverlenende bedrijf
- stagiairs wonen gedurende hun stage minimaal 3 werkcolleges bij die hun opleiding verzorgt waarin het ondernemingsplan als onderwerp centraal staat.

- werkgevers geven stagiairs de gelegenheid om tijdens hun stage het ondernemingsplan te onderzoeken en te toetsen aan de kennis die de stagiar vanwege de opleiding op dit punt heeft.

- werkgevers die stagiairs in dit programma aanstellen ontvangen per stagiar een bonus van € 1.500,- per stageplaats

- stagebureaus die stagiairs in dit programma bemiddelen ontvangen per bemiddelde stagiar een bonus van € 500,-

Het project wordt uitgevoerd door de stagebureaus van de opleidingen en gecoördineerd door de Kamer van Koophandel.

#### Kostenraming (op jaarbasis, excl. BTW):

KvK (administratie en overleg) 250 uur à € 100 =	€ 25.000,-
Stagebonus 200 x € 2.000,- =	€ 40.000,-
Diverse kleine kosten / onvoorzien:	€ 10.000,-
Totaal:	€ 75.000,-

Onderzocht moet worden in hoeverre deze kosten subsidiabel zijn voor de ONO-subsidieregeling (Onderwijs Netwerk Ondernemen) die SenterNovem recentelijk heeft gelanceerd. Zie ook [www.onderwijsonderneemt.nl](http://www.onderwijsonderneemt.nl)

*Deze regeling richt zich op de versterking van de samenwerking van onderwijsinstellingen en bedrijven op het gebied van onderwijs en ondernemen. Zodat het ondernemend onderwijs kan worden verankerd, aantrekkelijker wordt en de ogen van leerlingen en studenten opent. Ondernemen hoeft overigens niet als apart thema te worden ingezet, maar kan juist als stimulerende context werken voor onderwijsthema's als bijvoorbeeld rekenen en taal en talentontwikkeling.*

*Per project bedraagt het subsidiepercentage 75% van de projectkosten, met een maximum van € 150.000. De onderwijsinstelling of een kenniscentrum dient namens alle participerende partijen de aanvraag in. Een samenwerkingsverband bestaat uit minimaal vier partijen, waarvan twee onderwijsinstellingen, een ondernemer en een partij naar keuze. De twee onderwijsinstellingen dienen een verschillend brinnummer te dragen.*

#### **D. Startersprijs: de WestergoZoen!**

De WestergoZoen is een prijs die jaarlijks wordt uitgereikt aan de startende ondernemer in de zone met het beste ondernemingsplan.

Sandra Oosterhof van het Projectbureau WestergoZône heeft hiervoor een business- en communicatieplan ontwikkeld dat uitgaat van een zelfstandig opererende organisatie voor deze prijs.

De prijs bestaat uit een jaar lang actieve betaalde begeleiding van de startperiode van de winnaar door een adviseur-accountant uit de regio, ter waarde van bijvoorbeeld € 10.000,-

Inclusief een bijdrage in de kosten van de organisatie van de prijs: jurering, administratie en de kosten van de prijsuitreiking zou er maximaal een jaarlijks budget van € 30.000,- mee gemoeid moeten zijn.

Het is de moeite waard om te onderzoeken in hoeverre met deze prijs aangesloten kan worden bij de reeds bestaande ondernemersprijzen.

De verkiezing van de Friese Onderneming van het jaar is hiervoor een optie. Dan rijst wel de vraag in hoeverre dit een prijs zou kunnen worden voor alle starters in de beide Friese economische kernzônes of zelfs voor starters uit de gehele provincie. De Provinciale Duurzaamheidsprijs is eveneens gecombineerd met de prijs voor de Friese Onderneming van het jaar.

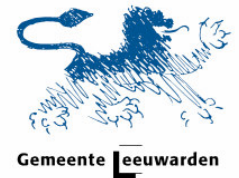
Een alternatief is dat aansluiting worden gezocht bij de startersbijeenkomsten van de gemeente Leeuwarden.

Het zelfstandig organiseren van een dergelijke prijs, inclusief de uitreiking ervan vergt een aanzienlijk grotere inspanning en dito kosten dan wanneer er bij een bestaand initiatief wordt aangesloten.

\*\*\*\*\*

Bijlagen:

1. Verslag Werkconferentie 'Starten in Westergo'
2. Column Annemarie van Gaal uit Financieel Dagblad van 8 mei 2009



## VERSLAG

### **Werkconferentie 'Starten in Westergo'**

woensdag 28 januari in Post Plaza te Leeuwarden.

### **Opzet werkconferentie**

In het kader van het project 'Leeuwarden ontregelt 2' organiseerden de gemeente Leeuwarden en projectbureau Westergozone op woensdag 28 januari 2009 in Post Plaza in Leeuwarden een werkconferentie. De werkconferentie had tot doel om de mogelijkheden te versterken voor ondernemingen om zich te vestigen en te starten in de Westergozone.

Deelnemers waren ondernemers en hun vertegenwoordigers, bestuurders en ambtenaren van de betrokken gemeenten en instellingen en instanties die zich bezighouden met de vestiging en het faciliteren van (nieuwe) ondernemers.

De conferentie was erop gericht dat de deelnemers samen concrete aanbevelingen formuleerden waarmee (startende) bedrijven meer en betere ontwikkelingskansen kunnen krijgen én creëren. De stimulerende dan wel belemmerende werking van regelgeving werd hierbij betrokken.

Voorafgaand aan de conferentie zijn ter oriëntatie gesprekken gevoerd met personen en vertegenwoordigers van maatschappelijke organisaties, waarvan verwacht mag worden dat ze ideeën hebben over de positie van starters in Westergo en/of over deregulering. De resultaten hiervan leidden tot het programma voor de conferentie. Zie voor de resultaten van deze oriëntatie bijlage 1.

### **Programma**

- **Welkomstwoord:** gedeputeerde Sjoerd Galema
- **Cijfers over starters:** door Piet Boomsma Kamer van Koophandel
- **Regels voor starters:** door Ron van Gent, MKB Noord
- **workshops 1e ronde**
  - I. Verbeteren van dienstverlening aan ondernemers door Ton Ettema, Servicepunt Bedrijven gemeente Leeuwarden
  2. Economisch beleid voor starters: Kapitaal, Huisvesting en Arbeid door Geert Boesjes, projectbureau Westergozone
- **workshops, 2e ronde**

Concretisering: van mogelijkheden en bevindingen naar maatregelen
- **Afsluiting**

Voorzitter van de conferentie was Andries van Weperen. De workshops zijn ingeleid door Ton Ettema (gemeente Leeuwarden) en Geert Boesjes (projectbureau Westergozone) en begeleid door Arjette de Pree, Nynke Bout, Gerard van der Veer en Andries van Weperen van

De Vergaderfabriek.

## **Inleidingen**

Gedeputeerd **Sjoerd Galema** noemde een aantal regelingen en voorzieningen die tot doel hebben het bedrijfsleven in het noorden te stimuleren zoals f.linc, het Frysian Development Fund, Technopartner SKE Bison en Frisjes. Galema drukte de ondernemers op het hart vooral gebruik te maken van deze regelingen. Zijn motto was: *'Oan't wurk!'*.

**Piet Boomsma** van de Kamer van Koophandel kwam met recent cijfermateriaal. Hieruit blijkt dat het aantal starters in de Westergozone de laatste jaren niet alleen boven het Friese gemiddelde, maar ook boven het landelijk gemiddelde uitstijgt. Bekend was al dat Friese startende ondernemingen "langer leven".

**Ron van Gent**, directeur van MKB Noord betoogde dat starters niet zozeer last hebben van het bestaan van alle wet- en regelgeving, maar dat de wijze waarop ze worden uitgevoerd vaak knelpunten oplevert.

## **Resultaten workshops**

### **1. Dienstverlening aan ondernemers verbeteren**

Ton Ettema vertelde hoe het servicepunt van de gemeente Leeuwarden ondernemers door het oerwoud van regels en langs allerlei afdelingen loodst. Hierna droegen de aanwezigen aan wat er volgens hen ontbreekt bij de dienstverlening aan ondernemers in de Westergozone. Dit concentreert zich rond vijf punten. Tijdens levendige discussies in beide workshopronden formuleerden de aanwezigen de volgende aanbevelingen. Daarbij kwamen zij soms tijdens de discussies tot nieuwe inzichten.

### **Onvoldoende veldkennis bij banken en ambtenaren**

Banken en ambtenaren beschikken over onvoldoende veldkennis en inzicht in het probleem dat je aankaart als ondernemer, bijvoorbeeld bij verzoek om bijstand. Daardoor raak je verstrikt in onnodig lange processen en procedures. Aanbevelingen:

- Westergogemeenten: wissel kennis uit over (vaak voorkomende) cases;
- Ambtenaren, vooral vakspecialisten (anders dan EZ): ga vaker op bedrijfsbezoek en doe zo meer kennis op over wat ondernemers bezig houdt;
- Er moet richting ambtenaren betere PR komen over kennisvouchers en *al* die andere fondsen;
- Gemeenten, organiseer een ondernemerscafé, ondernemerslunches voor starters en pas gestarte ondernemers.

### **Onwil en onbegrip bij vernieuwende producten of diensten**

Bij vernieuwende producten en diensten ontmoet je als ondernemers onwil, onbegrip en onmacht bij banken en ambtenaren. Banken durven het risico niet te nemen, ambtenaren willen er niet aan. Aanbevelingen:

- Ondernemer en ambtenaar/bankadviseur samen het plan laten schrijven en uitwerken.
- Ondernemer: gebruik het IMK.
- Gemeenten, Bank: open een vernieuwende ideeën-desk.
- Creëer ruimtes voor experimenten waarin alles kan en mag.
- Organiseer een 'Dragon's Den' voor Westergo en niet-Westergo.
- Ondernemer heeft een ervaren ondernemer nodig als mentor.

### **Bureaucratie**

Als ondernemer ontmoet je bij specialisten onder de ambtenaren vaak bureaucratie, onvoldoende service- en klantgerichtheid. Dat werkt verlamdend op je ondernemerschap. Dat zit hem in: onvoldoende vaardigheden om dóór te vragen, niet echt geïnteresseerd, niet echt willen weten waar je voor komt. Alleen het eigen terrein behartigen. "Ik mis een luisterend oor". Aanbevelingen:

- Ambtenaren, denk in oplossingen. Denk meer ondernemend. Leef je in in die ondernemer. Vraag door (houding);
- Bestuurders, geef ambtenaren de ruimte om buiten de kaders te denken;
- Leg verantwoordelijkheden laag in de organisatie;
- Schaf met elkaar de regels af;
- Geen gedetailleerde voorschriften, maar de verantwoordelijkheid voor een deugdelijk product bij de ondernemer leggen;
- Geef vergunningen binnen 1 week af, leg de verantwoordelijkheid bij de ondernemer. Controle achteraf in plaats van vooraf.

MAAR OOK:

- Ondernemers, vertrouw de ambtenaar (en andersom);
- Ondernemer, leer netwerken en word je bewust van je eigen tekorten in kennis. Leer de juiste vragen te stellen aan de juiste persoon;
- Ondernemer, zorg dat je zelf meer inzicht hebt in je financiën;
- Er moet een *netwerkmart* komen voor ondernemers waar ze zich bewust worden van hun tekortkomingen in kennis en ervaring en van de hulplijnen die er zijn;
- Ondernemers, ambtenaren, bestuurders: begeef je in elkaars netwerk.
- Ondernemers bereid je ondernemingsplan beter voor.

### **Meer begeleiding nodig**

Starters hebben meer actieve begeleiding nodig. Veel starters missen financiële know how, technische starters missen vaak know-how op het gebied van marketing en communicatie. Ook is het lastig de weg te vinden naar scholing en naar kennis. Het is niet bekend wat er te halen is op dat gebied. Aanbevelingen:

- Laat kennisinstellingen centraal een 'business point' of 'brain port' inrichten om de toegang tot kennis (resultaten van onderzoek) te vergemakkelijken. De huidige kenniscentra zijn niet zichtbaar genoeg, het zijn er teveel, verwarrend. Het is bovendien niet duidelijk wat er voor de (startende) ondernemer te "halen" is bij de diverse opleidingen. 1 loket dus voor kennis én scholing;
- Kennisinstellingen moeten een keuzevak "ondernemerschap" bieden;
- Studenten meer prikkelen om te starten als ondernemer;
- Meer wisselwerking tussen studenten en ondernemers. Ondernemer kan student in beginfase goed als maatje gebruiken bij het uitwerken van de (haalbaarheid van) zijn ondernemersconcept;
- Voer de Gildestructuur weer in van meester-gezel;
- Ondernemers, ga vaker langs de Kamer van Koophandel
- Zorg voor maatwerk in de begeleiding: begeleid ondernemers op *houding*.
- NEN-normen moeten "gratis" worden.

### **Faciliteiten voor ondernemende ouders**

Ondernemer ben je 24 uur per dag, dat laat zich soms lastig combineren met ouderschap.

Behoefte aan:

- Fiscale voordelen kinderopvang;
- Flexibel dienstenaanbod voor kinderopvang (ook na 18 uur).

## **2. Economisch Beleid voor starters**

Geert Boesjes bracht de uitwisseling van ideeën op gang met de volgende opmerkingen (samengevat):

- Voor startende ondernemers zijn goede netwerken en coachingsvoorzieningen belangrijk. Starters die gebruik maken van ervaren coaches hebben meer succes.
- Wanneer het gaat om de beschikbaarheid van kapitaal voor starters zijn er zoveel specifieke regelingen dat dit voor beginnende ondernemers lastig is om hierin de weg te vinden. Bij startende ondernemingen is het opzetten en voeren van een deugdelijke financiële administratie soms een probleem. Coaching zou hierin kunnen helpen.
- Wanneer het gaat om huisvesting is de beschikbaarheid van voldoende kwalitatief voor starters geschikte bedrijfsruimte belangrijk, liefst geclusterd opdat voorzieningen gedeeld kunnen worden. Een goede infrastructuur daaromheen (parkeren, aan- en afvoer, Breedband-internet) is ook een punt van aandacht.
- Voor Personeel kan gedacht worden aan de mogelijkheden om personeelspools te hebben. Het introduceren van studenten bij bestaande bedrijven kan helpen om ze voor ondernemerschap te interesseren. Binnen de Westergozone zou ook gedacht kunnen worden aan gezamenlijke advertentiecampagnes.

De deelnemers kwamen na de nodige discussie tot de volgende suggesties en opmerkingen.

### **Over de beschikbaarheid van kapitaal voor starters:**

1. Zorg voor betere voorlichting in toegankelijk taalgebruik over de bestaande regelingen door:

- Een goede Internetsite over alle regels en subsidiemogelijkheden (een soort 'Funda');
- Eén loket met voorlichters of contactpersonen die in ondernemerstaal mensen met vragen op weg kunnen helpen en begeleiden door subsidie- en regelland, bijvoorbeeld bij de Kamer van Koophandel en bij de afdelingen EZ van de gemeentes. (vergelijkbaar met Flic);

2. Laat startende ondernemers een goed businessplan maken en daarbij gebruik maken van adequate hulp van de Kamer van Koophandel (stramien op website, persoonlijke begeleiding door ervaren ondernemers, enz.);

3. Schaf het hele woud van subsidies maar af en vervang dit door in de fiscale sfeer de Startersaftrek te verbeteren.

Tenslotte werd opgemerkt dat via BZF (Bureau Zelfstandigen Fryslân) een pilot van start gaat die voorziet in borgstelling voor kleine kredieten tbv starters.

### **Over huisvestingsmogelijkheden voor starters:**

1. Start gezamenlijke pilots in stedelijke gebieden voor kleinschalige bedrijvigheid rond bepaalde technologieën waarbij ook kennisinstellingen meedoen (vgl. Duurzaamheidspark rond Nij Bosmazathe of Watercluster in de Johannes de Doperkerk), of een "starterswijkje";

2. Gemeentes moeten samen startersbeleid ontwikkelen en uitvoeren en elkaar niet beconcurreren;

3. Organiseer gezamenlijk parkmanagement en maak gebruik van de ervaringen die hierbij in Groningen zijn opgedaan;

4. Zet goedkope leegstaande antikraakpanden ook in als tijdelijke vestigingsplaats voor startende bedrijven (zie ook 1: starterswijkje);

5. Verbeter de PR over succesvolle starterclusters (Blokhuispoort, Emmastate, Joh. De Doper enz.)

6. Verbeter de voorlichting aan intermediairs voor bedrijfshuisvesting (makelaars, ontwikkelaars) over waar wat kan en mag.

### **Over personeelsbeleid voor (startende) ondernemers:**

1. Zorg voor betere PR voor de Westergozone / versterk het imago ervan als aantrekkelijk woon- en werkgebied;

2. Breng jongeren direct in contact met bedrijven opdat ze enthousiast worden om hier te werken en maak een datingsite voor werkgevers en stagiaires;

3. Promoot de mogelijkheden om in het Westergo gebied carrière te maken en organiseer de carrièremogelijkheden voor personeel binnen de zone beter;

4. Stel een interessant 'terugkeerpakket' samen voor jongeren uit Westergo die nu elders werken.

Bijlage 1.

**Vooronderzoek naar de positie van starters in de Westergozone en/of deregulering.**

In het najaar van 2008 zijn er gesprekken gevoerd met en/ of suggesties ontvangen van: Ron van Gent (MKB Noord), Akke Groenewoud VNO-NCWnoord), Steven van Stralen (prov. FR afd EZ), Piet Boomsma (KvK), Henk Zandstra (KvK), Frans Nieuwhof (CC Menaldumadeel), Sjoerd Tolsma en Wander Koopmans (gem. L'warden, jur. en veiligheidsz.), Ton Ettema (gem. L'warden, servicepunt bedrijven), M. Ondersteijn en G. van Essen (bzf), Koen van den Berg (Flinc), Harmen Westra (Mentor&Advies KvK), Klaas Evert Engelse (VBL) en Thea Bijma (Frisjes).

**Uit deze oriëntatie komen een aantal gemeenschappelijke opvattingen en ideeën naar voren:**

- In de Westergozone bevinden verreweg de meeste starters zich in Leeuwarden.
- Starters hebben de beschikking over veel goede en kosteloos toegankelijke informatie over van toepassing zijnde wet- en regelgeving; over het opzetten van bedrijfs- en financieringsplannen. Daarnaast kunnen starters zich gratis of tegen een geringe vergoeding intensief laten begeleiden in de opzet van hun onderneming.
- Starters zijn in Noord-Nederland relatief succesvol; problemen ontstaan meestal bij die starters die niet goed voorbereid aan hun ondernemersavontuur beginnen. Allochtone starters scoren op dit punt gemiddeld slechter dan autochtone starters. Op dit moment is het starten van een eigen onderneming wellicht te gemakkelijk gemaakt: alle wettelijke eisen om een onderneming te mogen starten zijn in NL afgeschaft met als gevolg dat er veel avonturiers zich als starter kunnen inschrijven (vaak als zzp-er).

- De ene starter is de andere niet, ofte wel: het heeft niet veel zin om van gemiddelde starters te spreken (Frisia Zout en de kledinghersteller in de wijk zijn voorbeelden van uitersten)

Bovendien zou de bespreking van het onderwerp startersproblemen uitgebreid moeten worden met de problematiek van het bestaande MKB dat iets nieuws wil opzetten of dat uitbreidingsplannen heeft.

- Starters / startende bedrijven hebben in het algemeen geen problemen met het bestaan van regels, maar veel meer met de wijze waarop de overheden en diensten met de regelgeving omgaan en soms ook met de kosten die ze berekenen. Een zinvolle behandeling van het onderwerp deregulering zou zich met name op **de kwaliteit van de dienstverlening** moeten richten: één loket met een duidelijk en betrouwbaar aanspreekpunt; een persoon die de taal en de problematiek van de ondernemers begrijpt en die z'n afspraken nakomt.

- Bij de bestaande omgang met regelgeving wordt veel energie gestoken in de controle en regulering vooraf, terwijl de handhaving achteraf vaak ernstig tekort schiet. Het gevolg hiervan is een grote mate van bureaucratie vooraf (gebaseerd op wantrouwen) en achteraf geen of onvoldoende handhaving. Beide verschijnselen leveren bij ondernemers overlast en ergernis op.

- Er wordt de laatste jaren veel over starters gesproken en er zijn allerlei initiatieven van de grond gekomen om starters te begeleiden, maar de coördinatie tussen het een en ander laat wel eens te wensen over. Er wordt veel gepraat over beleid, maar er zou meer energie in concretisering van beleid gestoken kunnen worden: "Van Denken naar Doen"

- Wanneer het onderwerp van de conferentie verbreed kan worden naar het stimuleren van het starten van bedrijvigheid in de Westergozone, komen meer interessante onderwerpen in beeld:

- de noodzaak om een economische visie voor de zone te ontwikkelen (bestaat nu niet) / het versterken van de bestuurskracht

- onderzoek naar concrete behoeftes van bestaande en nieuwe ondernemers in de zone en de (overheids-) maatregelen die daarbij passen.

- onderzoek naar de voordelen van gezamenlijke exploitatie van industrieterreinen voor de participerende gemeenten.

- Aan een gezamenlijke praterij over goede bedoelingen is niet veel behoefte. De tijd van betrokkenen is hiervoor ook te kostbaar. Een komende conferentie dient zich op zo concreet mogelijke maatregelen en beleid te richten.

- Tenslotte: In het onderzoek naar de MKB-vriendelijkste gemeente scoren de Westergogemeentes onder 68 Noordelijke gemeentes als volgt in de rang 'Communicatie en beleid': Leeuwarden 7<sup>e</sup>; Menaldumadeel 18<sup>e</sup>; Franekeradeel 29<sup>e</sup> en Harlingen 19<sup>e</sup>; dus alle vier bovengemiddeld!

Op basis van dit vooronderzoek is het conferentieprogramma vastgesteld en uitgevoerd.

Vrijdag 8 mei 2009 | Het Financieele Dagblad

Online

## Bah, de rivaal wint een prijs

[www.fd.nl/entrepreneur/blogs](http://www.fd.nl/entrepreneur/blogs)

## Van het pad



**Column**  
**Annemarie**  
**van Gaal**

**V**aste lezers van mijn column weten dat ik geen enorme fan van adviseurs ben. De meesten helpen je namelijk alleen van het pad af. Laatst sprak ik een adviseur die startende ondernemers helpt namens de overheid. Dat gesprek ging zo:

'Wat heeft u concreet gedaan om deze ondernemer te helpen?'

'Ik heb hem geadviseerd over hoe hij op strategisch niveau door moest en bood structuur aan om hem verder op weg te helpen.'

'Noem eens een voorbeeld.'

'Ik heb een inschatting gemaakt van de noodzakelijke acties en we hebben een strategische sessie gehouden.'

'En wat is daar uitgekomen?'

'Ik reik kennis aan, zodat helderheid ontstaat over de verdere ontwikkeling en uitvoering.'

'Ehh ja.'

Zinloos. Iedere ondernemer weet wat ik bedoel.

De Kamer van Koophandel en de overheid organiseren regelmatig competities. Bijvoorbeeld voor de 'Meest Succesvolle Ondernemer van het Jaar'. Als u kunt aantonen dat u drie jaar lang minimaal 30% winstgroei per jaar heeft gerealiseerd en minimaal € 10 mln aan omzet heeft, dan kunt u meedoen. En als u wint, krijgt u een jaar lang gratis begeleiding door een team specialisten van de Kamer van Koophandel.

Ik zou zeggen: doe het niet, ga

gewoon door op de ingeslagen weg. Sla deze hulp af, neem geen adviezen over van mensen die zelf nooit ondernemer zijn geweest, maar wel doen of ze de wijsheid in pacht hebben.

Vorige week hoorde ik op de radio over het Programma Groeiversneller, een initiatief van Economische Zaken. Als je een geweldige ondernemer bent en minimaal drie jaar achter elkaar 10% in personeel bent gegroeid, dan kun je meedoen aan het Programma Groeiversneller.

U hoort het goed: u moet 10% in personeel zijn gegroeid. Volgens de programmaleider is voor deze groefactor gekozen omdat een ondernemer namelijk nooit zijn groei in omzet kent, maar wel altijd precies weet wat zijn groei in personeel is geweest. Enfin, als je wint gaat de overheid je helpen om je groeiplan te realiseren.

Een eigenschap van een succesvolle ondernemer is, volgens dezelfde programmaleider, het feit dat hij zijn meerjarenplannen haarscherp tot in de kleinste details op het netvlies heeft staan en er nooit van afwijkt.

De interviewer van de radio stelde nog een laatste kritische vraag: 'Is de timing voor dit programma niet een beetje ongelukkig in verband met de kredietcrisis?' Goede vraag, want het businessplan van werkelijk iedere weldenkende ondernemer in Nederland is onherkenbaar veranderd de afgelopen maanden.

Het antwoord was niet zozeer verrassend als wel verontrustend: 'Ja, maar toen we ruim twee jaar geleden met de voorbereidingen van dit programma begonnen, konden we nog niet weten dat er nu een kredietcrisis zou zijn.'

Vorbereidingen... twee jaar geleden... Ik herhaal met klem: Ga door zonder hulp.

Annemarie van Gaal is ondernemer en investeerder.  
[annemarie@fd.nl](mailto:annemarie@fd.nl)