

Bestuursdienst

Onderwerp rapportage acquisitie

Steller M.J. Kasteleijn



Bezoekadres  
Waagstraat 1

Postadres  
Postbus 20001  
9700 PB Groningen

In uw antwoord  
graag datum en  
kenmerk vermelden

Wij zijn met het  
openbaar vervoer  
bereikbaar,  
buslijnen  
1, 2, 3, 5, 6, 11, 13, 16

Informatie over  
vertrektijden krijgt u  
via telefoon 0900-92 92

De leden van de raad  
van de gemeente Groningen  
te  
GRONINGEN

Telefoon 06-22446155 Bijlage(n) 1

Ons kenmerk RO12. 3269508

Datum **27 SEP 2012** Uw brief -

Uw kenmerk -

Geachte heer, mevrouw,

Uw raad vroeg op 30 mei 2012 bij motie om een rapportage over onze acquisitie gericht op de verkoop, verpachting en verhuur van gronden, kantoren en overig onroerend goed. Wij zegden toe u hierover te informeren voor de begroting van 2013.

De gevraagde informatie vindt u in de hierbij gevoegde notitie, die u inzicht geeft in de strategie, de activiteiten en de instrumenten. De notitie geeft ook enig zicht op behaalde resultaten; voorzover het om openbare gegevens gaat geven wij aan waar acquisitie succesvol was en waar niet.

Wij merken daarbij op dat de gemeentelijke acquisitie merendeels plaatsvindt op basis van vertrouwelijkheid. Het is daarom als regel niet aan de gemeente informatie over specifieke acquisitie-trajecten in de openbaarheid te brengen. Indien een acquisitietraject slaagt is het aan de betreffende onderneming hierover te communiceren, en indien het niet slaagt kan het om diverse, veelal voordehandliggende redenen van belang zijn hierover discretie te betrachten.

Wij verwachten dat deze 'rapportage acquisitie 2011-2012' u de informatie verschaft waarop uw hierboven genoemde motie was gericht.

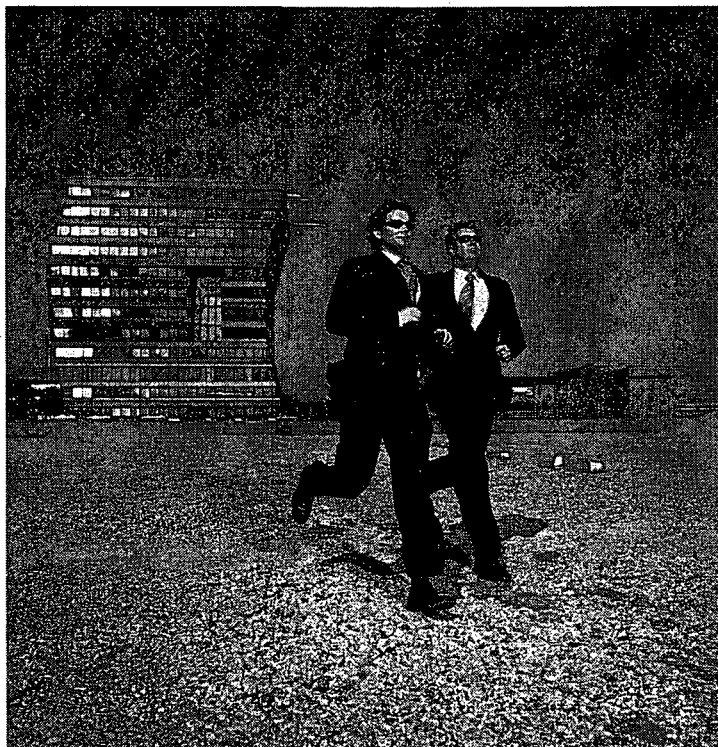
Met vriendelijke groet,  
burgemeester en wethouders van Groningen,

de burgemeester,  
dr. J.P. (Peter) Rehwinkel

*Bijlage: rapportage acquisitie 2011-2012*

de secretaris,  
drs. M.A. (Maarten) Ruys

## Rapportage acquisitie 2011-2012



**Gemeente Groningen**  
Economische Zaken  
Juridische Zaken, Parkeren en Vastgoed

*Groningen, 6 september 2012*

## **Inleiding**

De economische ambitie van de stad is het versnellen van de economische ontwikkeling van Groningen. In 2010 heeft uw raad het economisch beleidsplan G-kracht voor de jaren 2010-2014 vastgesteld. G-kracht stimuleert de werkgelegenheid via activiteiten die werkgevers in de publieke en private sector direct en indirect ondersteunen.

Ten opzichte van andere steden doet Groningen het op de meeste vlakken bovengemiddeld goed. We verbeteren ons iedere jaar op verschillende aspecten van het ondernemersklimaat, blijkt uit diverse onderzoeken. Naast het inwonertal, de werkgelegenheid en het aantal vestigingen stijgt ook het aantal ondernemers in de stad. Onze inzet op de speerpunten begint zich te vertalen in een aangroei van bedrijvigheid in de ict-branche, de creatieve industrie, energie en Healthy Ageing. Ook landelijk is dat merkbaar gezien de positie van Groningen als topsector voor energie en Life Science. Er ontstaan nieuwe initiatieven, succesvolle samenwerkingsverbanden, nieuwe bedrijven, nieuwe incubators en er is een duidelijke groei in de wijk economie. Kortom: investeringen en samenwerking, met andere gemeenten en met partners als VNO-NCW, de KvK, de NOM en de NFIA beginnen vrucht af te werpen. Daarvoor blijkt ook nu weer het talent in onze stad een belangrijke factor. Die leidt tot meer samenwerking tussen bedrijven en kennisinstellingen op bijvoorbeeld de Healthy Ageing campus en de Energy Academy Europe. Ook ontstaat er vanuit het onderwijs meer samenwerking en doorgroei van talenten door de inzet van o.a. het OndernemersTrefpunt OTP. Ook meer communicatie tussen bedrijvenverenigingen en de komst van het Fonds Ondernemend Groningen leiden tot een merkbare impuls van ondernemers die samen met de gemeente willen investeren in het ondernemersklimaat.

## **Noord-Nederland**

Samenwerking tussen gemeenten in Noord-Nederland wordt steeds belangrijker. Op internationale dossiers, op de gezamenlijke lobbystrategie richting Den Haag en Brussel (binnen SNN-verband), op effectief grondgebruik zijn afstemming en samenwerking cruciaal. Binnen de Regiovisie Groningen-Assen komt deze samenwerking duidelijk naar voren op het gebied van werken en ondernemen. Onderlinge afspraken en samenwerking zorgen voor een aanbod dat gericht is op de kracht van het gebied, waarbij Groningen excelleert op onderwijs, Healthy Ageing, energie, ICT en zakelijke dienstverlening.

## **Vastgoed**

De afgelopen jaren is onder invloed van diverse ontwikkelingen de groei van de vastgoedmarkt gestagneerd. Oorzaken zijn de financiële en economische crisis, de afnemende groei van de verdiensting van de economie en een veranderend werklandschap (flexibel, multifunctioneel, minder ruimtegebruik). Hierdoor is de vastgoedmarkt ook in Noord-Nederland veranderd van een groeimarkt in een vervangingsmarkt. In veel steden, ook in Groningen, is nu sprake van leegstand, verminderde uitgifte en herstructureringsvraagstukken.

## **Acquisitiestrategie**

Kernvraag voor onze acquisitie is: hoe dragen we bij aan een gezonde economie van de stad, waardoor bestaande werkgelegenheid wordt behouden en nieuwe werkgelegenheid gecreëerd? Een acquisitiestrategie is van belang om aan die vraag invulling te kunnen

geven. De NOM is hierin een belangrijke partner, maar met een andere rol. In overleg met o.a. gemeente Groningen wordt nu een nieuwe samenwerkingsvorm uitgetoetst, waarin de NOM meer werkt op basis van prestatie-afspraken.

In het economisch beleidsplan G-kracht wordt nadrukkelijk aandacht besteed aan het deelprogramma Bedrijvig Groningen, waarin we ons richten op de huidige werkgevers in alle sectoren. Bestaande bedrijven en instellingen vormen de basis voor de economie van de stad. Het faciliteren van deze basis is belangrijk voor de arbeidsparticipatie van de gehele beroepsbevolking.

Acquisitie kan onderscheiden worden in 'warme acquisitie' (bestaande contacten onderhouden) en 'koude acquisitie' (nieuwe contacten leggen). Uit diverse onderzoeken blijkt dat het stimuleren van bestaande bedrijvigheid het meest effectief is voor het bevorderen van werkgelegenheid. Het zwaartepunt voor onze acquisitie ligt bij het bestaande bedrijfsleven.

De acquisitiestrategie kan als volgt worden samengevat.

1. Vergroten van de werkgelegenheid bij in Groningen gevestigde bedrijven door intensief accountmanagement en het leveren van 'excellente dienstverlening' aan die bedrijven.
2. Aantrekken van nieuwe bedrijven via bestaande contacten, in nauwe samenwerking met o.a. de NOM, de NFIA en het Confucius Instituut. We proberen bedrijven te verleiden naar Groningen te komen door interesse te wekken op diverse beurzen in binnen- en buitenland, door aanwezig te zijn in netwerken, door marketingtools in te zetten via diverse media (films, brochures, advertenties, LinkedIn etc.) en ondernemers binnen en buiten Groningen te informeren over de vele kansen en mogelijkheden binnen onze 'door kennis gedreven' economie.
3. Aantrekken van nieuwe bedrijven door het faciliteren of initiëren van projectontwikkeling binnen Europa, bijvoorbeeld op het gebied van Healthy Ageing, energie en ICT. Samenwerking binnen het Akkoord van Groningen, binnen het Samenwerkingsverband Noord-Nederland en de eigen contacten met bedrijven en steden in o.a. Duitsland en China zetten ontwikkelingen in gang en bieden groeikansen voor bedrijven.

#### **Activiteiten en instrumenten**

Onze mate van dienstverlening is mede bepalend voor een goed ondernemersklimaat in de stad. Om de economie te blijven stimuleren en ook een positieve bijdrage te kunnen leveren aan de verkoop, verpachting en/of verhuur van gronden, kantoren en overig onroerend goed worden diverse inspanningen geleverd.

- Zo wordt o.a. ingezet op het revitaliseren van werklocaties, het stimuleren van starters, wijk economie, het bij elkaar brengen van creativiteit en ondernemerschap en actief accountmanagement.
- Er wordt ook sterk *geïnnoveerd* in de inzet van activiteiten en instrumenten om het vestigingsklimaat positief te beïnvloeden. Voorbeelden daarvan zijn de nieuwe aanpak bij het Europapark, waar ondernemers en bewoners meegepraat hebben en de visie op de verdere ontwikkeling mede vorm hebben gegeven. Een ander voorbeeld is de stichting *Onderneem 't* die op initiatief van de gemeente het ondernemerschap in de wijk stimuleert. Voor een levendige binnenstad fungeren inmiddels winkelstraatmanagement en het Servicepunt Detailhandel.

- Juist vanwege het gegeven dat de economische omstandigheden momenteel lastig zijn zullen we actief blijven inspringen op kansen die zich voordoen en proberen met acquisitie een extra impuls te geven. Momenteel wordt o.a. een extra inspanning voorgesteld met:

- een samenwerkingsbijeenkomsst met projectontwikkelaars en vastgoedexperts over de kansen in de toekomst en de rol die de gemeente daarin kan spelen,
- het plan 'Oog voor nieuwe detailhandel', dat potentiële winkelformules identificeert en ontwikkelaars en intermediairs in de stad actief ondersteunt om aan de slag te kunnen,
- het projectplan 'Intense verbouw' dat beoogt eigenaren te stimuleren het aanbod van locaties aantrekkelijker te maken voor de markt, zodat de leefbaarheid in de omgeving van stedelijke ontwikkeling positief wordt beïnvloed.

- Een belangrijk instrument is de inzet van onze gemeentelijke EZ-accountmanagers om dé poort te zijn voor ondernemers en bedrijven naar de overheid. Accountmanagement richt zich in eerste instantie op het economisch kapitaal van de stad: de bestaande bedrijven en instellingen. Door werkgevers actief te benaderen, startende ondernemers te adviseren, informatiebijeenkomssten en netwerken te organiseren worden ondernemers en bedrijven in staat gesteld te ondernemen, wordt innovatie gestimuleerd en samenwerking bevorderd. Andersom werkt het ook. Door het intensieve contact weten we wat er speelt bij de ondernemer. De signalen zijn onmisbaar voor het formuleren van nieuw economisch beleid. Inspanningen in 2011 waren o.a.

- 600 bedrijfsbezoeken / adviesgesprekken op locatie
- 500 horeca-adviesgesprekken
- 200 adviesgesprekken met starters
- 100 gesprekken over financieel advies
- financiële ondersteuning in 20 situaties.

- In 2011 en 2012 is veelvuldig contact geweest met geïnteresseerden in kavels, waarbij uiteindelijk 110 gesprekken hebben plaatsgevonden met kandidaten voor mogelijke kaveltransacties. In 2011 heeft dat geleid tot verkoop van 0,7 hectare op Westpoort en Eemspoort. Recent heeft een partij getekend voor aankoop van een kavel van 0,8 ha op Eemspoort. Meerdere contacten zijn nog niet afgerond of uiteindelijk afgeketst, met name vanwege de huidige economisch/financiële situatie. Bedrijven hebben moeite de financiering rond te krijgen en/of directies besluiten uiteindelijk tot andere prioriteiten. Hierbij moet opgemerkt worden dat een aantal directies de besluitvorming heeft uitgesteld; indien de economie tekenen van herstel laat zien is de kans aanwezig dat men alsnog investeert in nieuwbouw.

De vastgoedmarkt is ook in Noord-Nederland veranderd van een groeimarkt in een vervangingsmarkt. Voor onze accountmanagers betekent dat zoveel mogelijk inzetten op het behouden van bedrijven en erbij zijn waar zich groeikansen voordoen.

Concreet:

- bedrijven die willen verhuizen worden gestimuleerd te verplaatsen binnen de stad
- bedrijven die groeien worden gefaciliteerd door bijvoorbeeld mogelijke vastgoedobjecten aan te geven en contacten te leggen tussen marktpartijen
- bedrijven die willen uitbreiden worden begeleid in het vergunningentraject

- bedrijven die interesse hebben zich te vestigen worden ondersteund in adviesgesprekken en met informatie over stimuleringsregelingen en vestigingsmogelijkheden.

### **Resultaten**

Ondanks de economische tegenwind is het aantal vestigingen en banen in Groningen ook in 2011 gegroeid. Zo namen de banen in de stad toe van 131.020 tot 134.460 en groeide het aantal vestigingen van 13.820 naar 14.510. Wij zijn ons ervan bewust dat dit resultaat niet eenduidig kan worden teruggevoerd op onze acquisitie, maar zien er in elk geval alle aanleiding in energiek door te gaan met onze inspanningen op dit vlak.